



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

10
ТОМ

2012

2
номер

Часть 2

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Белокрылова О.С., Филоненко Ю.В. Институциональные концепты формирующейся логики современного потребителя	5
Никитаева А.Ю. Роль инновационных образовательных технологий в промышленной модернизации России.....	9
Кочкурова Е.В. К вопросу о структурных изменениях в современной экономике России.....	13
Головань С.И. Национальная экономика: способность к инновациям	21
Козлов А.Н. Развитие корпоративного сектора в инновационной экономике России.....	24
Землянов Д.А. Развитие человеческого капитала в рамках модернизации института социального партнерства государства и бизнеса.....	27
Брижак О.В. Собственники и менеджеры: институциональные противоречия и влияние на инновационное развитие корпораций.....	32
Побегайлов О.А. Инвестирование в нестабильной экономической системе	35
Куянцев И.А., Галачиева С.В., Куянцева И.И. Роль предпринимательства в экономическом и социальном развитии общества	39

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Чешев А.С., Александровская Л.А. Общая схема эколого-экономического регулирования природоохранной деятельности в агроэкосистеме	43
Шелепов В.Г. Формирование новой системы риск-менеджмента кредитных организаций.....	46
Зделов А.И. Базовые параметры сферы инновационных услуг	50
Кубкина Ю.С. Электронная коммерция: роль, понятие, направления развития.....	53
Плетняков В.А. Развитие современных технологий поддержки принятия управленческих решений стратегического характера в инновационной сфере	56
Тегетаева О.Р. Роль акцизного налогообложения в регулировании экономических процессов.....	60
Минцаев М.Ш., Хасуева А.Ш. Экологический аспект в контексте устойчивого развития социально-экономической системы региона.....	65
Юрга В.А. Модельный подход в формировании сбалансированного бюджета (экономические и экологические аспекты).....	68
Надточий Е.В. Налоговая политика государства в сфере взаимодействия субъектов налоговых отношений.....	74
Зуева М.М., Кузьменко В.В. Приоритеты формирования интеллектуального потенциала научно-технического прогресса.....	77
Александровская Л.А. Эколого-экономические аспекты обоснования использования земельных ресурсов в системе агроландшафтов.....	80
Кильчукова А.Л. Структурные составляющие качества жизни населения	84
Иванов В.А. Управленческие противоречия оказания государственных услуг.....	89
Оганесян Л.С. Разработка проекта стратегического развития предпринимательской структуры	96
Магомадова Т.Л. Стратегия управления организацией на основе принципов экологической ответственности бизнеса	103
Цоков А.В. Интеграционные тенденции развития продуктового ритейлинга в РФ.....	107
Саркисян А.К. Исследование состоятельности методов технического анализа на примере исторических данных индекса ММВБ	111
Костенко Е.П. Особенности управленческой концепции Ф. Герцберга: проблемы взаимодействия в сфере услуг	115

Немашкалова К.Г. Развитие инструментария социальной политики на основе кластерного подхода	120
Козенко Ю.А. Перспективное антикризисное финансирование аграрных территорий.....	124
Таймасханов Х.Э., Абдулкадырова М.А., Таймасханов З.Х. Государственное регулирование земельных отношений в АПК.....	130
Чернышов А.С., Дерен И.И. Развитие рынка услуг национального оператора ФГУП «Почта России».....	135

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тамбиев А.Х. Роль маркетинга территорий и особых экономических зон в формировании региональной инновационной экономики.....	141
Писарева Е.В. Проблемы вовлечения жителей регионов России в новые форматы потребления товаров и услуг в аспекте современных общественных императивов	147
Голева Г.А. Влияние новых форм территориально-производственной организации региональной экономики на инвестиционную политику регионов.....	151
Пштыка В.В. Водный туризм как направление устойчивого развития приморского региона.....	154
Кадзаева И.Т. Долговая политика бюджета региона и ее изменения	158
Минцаев М.Ш., Барзаева М.А., Таймасханов З.Х. Анализ и перспективная оценка состояния образовательного сектора и рынка труда Чеченской Республики	161
Мишурова И.В. Развитие малого и среднего предпринимательства как условие долговременного роста региональной экономики	166
Даутхаджиева М.Х., Минцаев М.Ш., Таймасханов Г.С. Региональные производственные кластеры как ключевые факторы жизнеобеспечения депрессивных территорий.....	171
Новицкий А.Г. Принципы и подходы к повышению эффективности государственного вмешательства в муниципальную экономику на региональном уровне.....	175

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ляшенко Д.А., Баяндурия Г.Л. Анализ использования инноваций российскими нефтегазовыми компаниями и их влияние на эффективность внешнеэкономической деятельности	179
--	-----

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ КОНЦЕПТЫ ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЛОГИКИ СОВРЕМЕННОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

БЕЛОКРЫЛОВА О.С.,

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

ФИЛОНЕНКО Ю.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: uafiloni@mail

В статье на основе методологии институционализма рассматривается сущность и специфика потребления российских домохозяйств. Авторы приходят к выводу о том, что в российской экономике институциональный анализ обладает наилучшим инструментарием для анализа специфики современного потребления и его роли в экономическом развитии при учете достижений других экономических школ. На основе этого анализа авторы выделяют такие социально-экономические феномены потребительского поведения, как паралогизмы, конформизм и консьюмеризм, возникающие новые модели потребления – совместное, виртуальное потребление.

Ключевые слова: институты; институциональная методология; потребление; потребительское поведение; социально-экономические феномены современного потребительского поведения.

In article on the basis of institutional methodology it is considered essence and specificity of consumption of the Russian households. Authors come to a conclusion that in the Russian economy the institutional analysis possesses the best toolkit for the analysis of specificity of modern consumption and its role in economic development at the account of achievements of other economic schools. On the basis of this analysis authors allocate such social and economic phenomena of consumer behavior, as paralogisms, conformism and consumerism, arising new models of consumption – joint, virtual consumption.

Keywords: institutes; institutional methodology; consumption; consumer behavior; social and economic phenomena of modern consumer behavior.

Коды классификатора JEL: D1, D11.

В ситуации неоднородности факторов экономического роста и поиске новой парадигмы экономического развития важным направлением экономического анализа является переоценка роли потребления домохозяйств как одного из источников восстановительного роста. Потребление российских домашних хозяйств в 2011 г. составило уже 60 % ВВП и в данном контексте выступает как важнейший фактор хозяйственного развития, а поддержка и увеличение потребления активизирует инвестиционные процессы. Однако быстрая социально-экономическая и поведенческая динамика современного потребителя провоцирует разнонаправленные варианты реализации потребительского потенциала домохозяйств – от конфликтов между нежеланием снижать достигнутый уровень потребления и невозможностью повышать эффективность своей деятельности до формирования паралогизмов и девиантных форм потребительского поведения экономических агентов. Кроме того, отдельного внимания требует проблема эффективной реализации внутренних частных сбережений в условиях недостатка внешних инвестиций. Эти обстоятельства актуализируют современные теоретические исследования пропорций потребления и сбережений в структуре доходов домохозяйств, порядок формирования потребления и сбережений с учетом изменяющихся ожиданий домохозяйств. При этом наилучший инструментарий для анализа специфики современного потребления и его роли в экономическом развитии предоставляет методологическое единство (несмотря на мультипарадигмальность современной экономической науки [1, с. 63]), достижений институционализма, экономики мейнстрима, экономической психологии, социологии.

В рамках экономической теории анализ фигуры потребителя в экономической системе, особенностей его поведения и влияния потребительских решений на макроэкономическую ситуацию последовательно развивался, обогатив экономическую теорию работами об абсолютной рациональности в традиционной теории потре-

бления и ограниченной рациональности Г. Саймона [6, с. 16-38] и Д. Канемана [11], гипотезами абсолютного дохода Дж.М. Кейнса [3, с. 96], относительного дохода Д.Дьюзенберри [11, с. 114-116] и перманентного дохода М.Фридмана [16, с. 220-239], концепциями «жизненного цикла» Ф.Модильяни [15, с. 297-313] и «рациональных ожиданий» Р. Лукаса, Т. Сарджента и Р. Барро [14], эффектом присоединения к большинству Х. Лейбенштейна и эффектом демонстративного потребления Т. Веблена [4, с. 304-325] и многими другими, а также междисциплинарными работами по потреблению – социологических (Ж. Бодрийяра, Э. Тоффлера, В. Радаева, Я. Рошиной, В. Ильина [9, с. 5-18] и др.), психологических (П. Лунта, Дж. Катона [13] и др.). Такая палитра междисциплинарных исследований свидетельствует о полиморфности используемой в исследовании потребления и потребительского поведения методологии, достойное место в которой занимает институциональная методология. Институциональный концепт потребления актуализируется в анализе российской действительности в связи с тем обстоятельством, что если западное общество (США, европейские страны) вступило в эпоху массового потребления, консьюмеризма и господства идеологии потребления в 50-60-х гг. XX вв., то российское общество (а также развивающиеся страны) – в конце XX вв. Уже сформировавшиеся западные стандарты потребления обрушились на новоиспеченных потребителей России, Китая, ряда развивающихся стран, совпали с системными трансформационными процессами и глобализацией мировой экономики и привели к формированию ряда специфических особенностей российского потребления, представляющих интерес для исследователей.

В русле парадигмы институционализма определено, что потребительское поведение индивидуума и домохозяйства как объекта микроэкономического анализа в значительной степени, но не всецело, зависит от уровня материальных и финансовых ресурсов. В рамках одного уровня дохода структура потребления зависит от социально-демографического состава домохозяйства, образовательного, квалификационного уровня его членов. Потребительское поведение определяется бюджетными ограничениями, размерами сбережений и имущества, экзогенными параметрами (численность населения, его дифференциация по уровню доходов, уровень цен и налогообложения, глобализация экономики и новые ориентиры жизни) [10, с. 110-111]. Институциональная теория анализирует также правила потребительского поведения индивидуума и домохозяйства, складывающиеся в результате следования традиции, реакции на экономическую и политическую ситуацию в стране и в мире.

Применительно к анализу домохозяйств широкие инструментальные возможности институционального подхода позволяют адекватно исследовать его внутреннюю структуру, мотивы его образования, цели деятельности, которые различаются в разные периоды экономических систем и в разных типах институциональной среды (в плановой, рыночной и трансформационной экономиках). В кризисные периоды изменяются социальные нормы, ценности, стереотипы мышления, влияние которых на потребительское поведение отражается институциональным подходом. Кроме того, институциональный анализ не только учитывает влияние институционального пространства на сферу деятельности индивидуума и домохозяйств, но и показывает, как изменяется это пространство под влиянием их действий.

Институциональная теория анализирует потребительское поведение в рамках социальных норм и правил, стереотипов поведения, а также в рамках процессов институциональной адаптации и институциональных трансформаций, т. е. объективных политических и экономических условий в стране; менталитета и традиций; принадлежности к определенным социальным слоям [8, с. 130]. Здесь проявляется такая особенность экономического поведения потребителя, как интенциональность, подразумевающая, что изменяющиеся институты и поведенческие модели взаимосвязаны [1, с. 65]. При этом, признавая зависимость потребительского поведения от наличия материальных и финансовых ресурсов, институциональный анализ рассматривает правила их использования, процесс принятия решений, его условия и предпосылки. Эти правила обусловлены следованием традициям, необходимостью поддерживать родственные связи, реакцией на экономическую ситуацию. Сложность или недоступность информации о товаре или услуге, социальное окружение, ограниченность материальных ресурсов, СМИ, привычки, приобретенные навыки, рутины и многие другие причины также оказывают серьезное воздействие на поведение отдельных экономических агентов на рынке, которые не обладают свойствами, позволяющими им строить логически безупречные оптимизационные модели. Это подверженность влиянию социальной и институциональной среды в целом и других групп экономических агентов, в частности; и определение потребителя как «ценностно-рационального» (а не «целерационального») хозяйствующего субъекта; а также ограниченность возможностей сбора и обработки информации. Рациональность моделей потребительского поведения в рамках домохозяйства определяется и тем, что они обеспечивают защиту и воспроизводство определенной системы ценностей его членов, на основе которых функционируют конкретные потребительские ячейки. Речь идет о системе традиций и образцов поведения, которые репрезентируют социально-экономическую матрицу домохозяйств, оконтуривая ее как конкретную и относительно самостоятельную социально-культурную единицу со своим набором институтов. Базируясь на определенных ценностях и предпочтениях, она продуцирует модели потребительского выбора другим поколениям, в какой-то мере иллюстрируя в рамках домохозяйства известный институциональный феномен «зависимости от предшествующего пути развития» (Path Dependence), характеризуемого, по П. Дэвиду, как «динамический процесс, развитие которого обусловлено его собственной историей» [2, с. 183]. Такой подход позволяет проецировать Path Dependence на экономико-социальную динамику, включая социальное взаимодействие между экономическими агентами, так как проявления зависимости от предшествующего пути развития прослеживаются не только на уровне институциональных систем, но и на уровне отдельных институтов.

Однако в ситуациях масштабности и сложности информации рациональность осложняется, появляется ограниченная рациональность, объясняемая выявленными Г. Саймоном когнитивными ограничениями способностей

членов домашнего хозяйства, которые не способны не только собрать весь объем информации о потребительском, финансовом, страховом и других рынках, но и обработать его [6, с. 20]. То есть, как утверждает Саймон, так как домохозяйства не в силах эффективно работать со всей информацией, необходимой для достижения некоего максимума, они не прибегают к максимизации, а «находят удовлетворительный результат»¹. Это вполне характерно для современного общества, когда стремительное развитие информационно-коммуникационной сети «Интернет» изменило роль информационных ресурсов, способов и средств их получения и обработки, в результате чего тестируются радикальные изменения в самих когнитивных ограничениях и когнитивных практиках домашних хозяйств, в том числе в сфере потребления. Так, интерактивность и вовлечение экономических агентов в активный информационный обмен продуцируют нестандартные модели потребления, такие как совместное потребление, основанное на взаимодействии определенной группы. Эта группа обладает таким социальным капиталом, который позволяет на основе высокого уровня межличностного доверия снизить трансакционные издержки при заключении контракта. При этом речь не идет о доверии к родственникам, друзьям, а о наиболее важной, по М. Сасаки и Ю. Латову, характеристике доверия как социального капитала – межличностного доверия к анонимным агентам, о которых нет точной информации [7, с. 89]. Примером являются получившие большое распространение совместные закупки через определенные площадки в информационно-коммуникационной сети «Интернет», где зарегистрированные участники вступают в контрактные отношения в связи с актами потребления и где от действий одного агента зависит результат действий группы. Заметим, что модель совместного потребления совершенно отличается от потребления через информационно-коммуникационную сеть «Интернет», когда отдельные участники, не вступая во взаимодействие, осуществляют акты покупок, а именно о взаимосвязанном потреблении в рамках отдельной группы с высоким уровнем межличностного доверия. Получили распространение и заслуживают отдельных теоретических исследований, наряду с моделями совместного потребления, модели виртуального потребления или виртуализация потребления (В. Ледонвирт, С. Займан), которое также способно придать импульс экономическому развитию за счет мультипликативного эффекта стимулирования дополнительного потребления компьютерного оборудования и программных ресурсов, развивая информационную экономику. Стремительная экспансия объемов виртуальных рынков (по экспертным оценкам, в 2011 г. он превысил 2,2 млрд долл., а к 2013 г. достигнет 6 млрд. долл.) и виртуализация потребления изменяет потребительское поведение, и это является материалом для исследования не только маркетологов, но и институционалистов.

Своеобразным потребительским гандикапом стал «демонстрационный эффект», когда желание потребления современных потребительских благ не сопровождается готовностью изменить господствующие нормы и привычный образ жизни. В результате низкого потребительского «иммунитета» в России демонстративное потребление, по Т. Веблену, который доказал, что характер потребления и стиль жизни существенно определяют социальный статус [4, с. 310], приобрело особые масштабы. Если одним из центральных элементов культурных традиций многих народов является социальный символизм потребления, то для российского потребителя элитные товары служат средством самоидентификации и продвижения в обществе. Однако глобализация потребления повышает стандарты элитной жизни, которые для большинства российских потребителей недостижимы. Разрыв между растущими потребностями и доходами увеличивается, структура потребления дифференцируется, домашние хозяйства демонстрируют конформизм и паралогизмы своего потребительского поведения. Однако модель предпочтений, основывающаяся на демонстративной элитности товаров, не может быть примером для потребления в России, как и в большинстве стран мира. Развитие этой тенденции ограничивает недостаточный уровень доходов многих домохозяйств, несмотря на расширение возможностей потребительского кредитования находящихся на грани биологического выживания. Тем не менее, тотальный «консюмеризм» оказывает значительное влияние на мотивы деятельности потребителей в развитых и в развивающихся странах, на всю мировую социальную динамику. Стремление к достижению постоянно эволюционирующего современного потребительского стандарта воздействует на мотивацию людей, не достигших этого стандарта (особенно в развивающихся странах), вынуждая малообеспеченные группы еще более ухудшать свое положение, предпочитая субъективно желаемое (автомобиль, планшетный компьютер и т.д.) более объективно необходимому (питание, образование).

Отдельная тема для анализа – определение пропорций потребления и сбережений и повышение эффективной реализации потенциала и потребительского спроса, и частных сбережений. Известно, что сбережения домашних хозяйств являются значительным источником финансирования капитальных вложений, а динамика и механизм сбережений и их последующая трансформация в инвестиции определяют структурную реконструкцию и перестройку экономики, темпы ее развития. Однако невозможно заставить домохозяйства отложить сбережения в необходимой для накопления величине и использовать непривлекательные для них финансовые институты: «рыночные сбережения подчиняются не нуждам государства, а капризной логике частного сберегателя». Несмотря на то, что экономическая история свидетельствует о достижении успехов развивающихся стран на основе значительных инвестиций и высокой нормы внутренних сбережений, в структуре использования денежных расходов российских домохозяйств доля сбережений невелика (6,8 % в третьем квартале 2011 г. по сравнению с 12,1% в том же периоде 2010 г.²), а индекс благоприятности условий для сбережений составил (-39 %) против (-38 %) в III квартале 2011 г. (рис. 1).

¹ «В мире, где информации относительно мало и проблемы, которые необходимо решать, немногочисленны и просты, информация почти всегда — несомненное благо. В мире, где главным ограниченным ресурсом является внимание, информация может быть дорогостоящим предметом роскоши, так как она способна переключить наше внимание с важного на несущественное» [6, с. 18-19].

² По данным ФСГС РФ [17].



Рис. 1. Индекс благоприятности условий для сбережений³

Таким образом, дискуссия в русле pro et contra сбережений и потребления нецелесообразна и не нова - если классическая политическая экономия доказывала, что основой роста экономики является бережливость, воздержание от потребления и накопление сбережений, то Дж. Кейнс полагал, что «бережливость мешает оживлению предприимчивости и создает благодаря своему вредному влиянию на прибыль порочный круг», считая, однако, что «имеются основания для одновременных действий в направлении увеличения инвестиций и увеличения потребления» [3, с. 35-36]. Скорее, перед современными исследователями стоит задача поиска эффективных институтов стимулирования потребительского спроса с учетом изменяющихся социальных норм, ценностей, стереотипов мышления, влияние которых на потребительское поведение отражается институциональным подходом, и анализ влияния институционального пространства на сферу деятельности индивидуума и домохозяйств показывает, как изменяется это пространство под влиянием их действий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2010. Том 8. № 4. С. 63.
2. Дэвид П. Зависимость от пути развития и исторические общественные науки: вводная лекция // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / Под ред. Кузьминова Я.И. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2006. С. 183.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. М.: Гелиос Арв. 2002. С. 35-36, 96.
4. Лейбенштайн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 304-325.
5. Мамедов О.Ю. Модернизация — девиантная модель экономического роста? // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2010. Том 8. № 1. С. 8.
6. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16-38.
7. Сасаки М., Латов Ю., Ромашкина Г., Давыденко В. Доверие в современной России (компаративистский подход к «социальным добродетелям») // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 89.
8. Сэмюэлс У.Дж. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Грингуэя, М.Блини, И.Стюарта. Т. 1. СПб.: Экономическая школа. 2002. С. 130.
9. Хрестоматия по социологии потребления / Сост. Я.М. Рощина. М.: ГУ-ВШЭ, 2004; Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы // Социологические исследования. 2005. № 1. С. 5-18; Ильин В. Поведение потребителей. Игра как социальное поведение // <http://www.consumers.narod.ru/book/game.html>.
10. Филоненко Ю. Потребление российских домохозяйств в посткризисный период как источник восстановительного роста // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2010. С. 110-111.
11. Duesenberry J. Income, saving and the theory of consumer behavior. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1949. Ch. V. PP. 114-116.
12. Kahneman D. Maps of Bounded Rationality // http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahneman-lecture.html.
13. Katona J. La société de consommation de masse. Paris: Ed. Hommes et Technique, 1969, Lunt P., Livingstone S. Mass Consumption and Personal Identity. Bucks: Open University Press, 1992.
14. Lucas R., Sargent T. Rational Expectations and Econometrics Practice. London: Allen&Unwin, 1981. P. 28; Barro R. Money, Expectations and Business Cycle. N.Y. 1981. P. 264.
15. Modigliani F. The Life-Cycle Individual Thrift and Wealth of Nations // American Economic Review. 1986. June, 76. P. 297-313.
16. Friedman M. A Theory of the Consumption Function. Princeton: Princeton University Press, for the National Bureau of Economic Research, 1957. PP. 220-239.
17. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_14kv.htm.
18. http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/4.htm.

³ По данным ФСТС РФ // [18].

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОМЫШЛЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ

НИКИТАЕВА А.Ю.,

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

В статье обосновано, что готовность населения страны к модернизационным преобразованиям в промышленности является важным условием их практического осуществления. В работе показано, что формирование такой готовности сопряжено с использованием в российских университетах инновационных образовательных технологий. В качестве основных направлений внедрения инноваций в сфере образования, направленных на создание активного слоя населения для модернизации промышленности, предлагаются: асинхронная организация учебного процесса; развитие междисциплинарных программ; использование проблемно- и проектно-ориентированного обучения.

Ключевые слова: промышленная модернизация; инновационные образовательные технологии; проблемно- и проектно-ориентированное обучение.

The article demonstrates that readiness of the population of the country to the modernization is an important condition of its practical implementation. As it is shown in the paper, creation of such readiness is connected with using of the innovative educational technologies in Russian universities. The main directions of educational innovations' introduction, intended to developing of active groups for the industrial modernization implementation, proposed in the article, are: asynchronous organization of the educational process; interdisciplinary programs development; using of problem and project based learning.

Keywords: industrial modernization; innovative educational technologies; problem and project based learning.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

Успешное решение актуальной задачи модернизации промышленной сферы российской экономики сопряжено в настоящее время с выполнением целого комплекса условий. В их числе: соответствующее инвестиционное, инфраструктурное, организационно-управленческое и институциональное обеспечение модернизационных преобразований; системное применение эффективных методов государственного стимулирования инновационной деятельности; разработка и реализация механизмов отбора и финансирования приоритетных промышленных проектов. Несмотря на важность перечисленных условий, отдельное внимание целесообразно уделить готовности населения страны к инновационной деятельности и модернизации, поскольку именно эта готовность выступает необходимой предпосылкой успешной реализации модернизационных программ и проектов в промышленности.

Готовность населения к модернизации включает несколько составных компонентов, которые позволяют в целом охарактеризовать активный социальный слой, выступающий в роли субъекта управления преобразованиями в промышленном секторе экономики, оценить текущий уровень готовности людей к модернизации и определить направления повышения данного уровня.

С одной стороны, речь идет о психологическом аспекте, отражающем отношение людей к инновационной деятельности, к принятию предпринимательского риска, к проведению существенных изменений в хозяйственной деятельности (отдельного предприятия, региона, отрасли и т.д.). Это связано с тем, что для того, чтобы модернизация стала ведущим вектором экономического развития, необходимо достижение критической массы заказчиков и исполнителей инновационной деятельности, лежащей в основе модернизации экономики. Хотя действительно мощным креативным потенциалом обладает очень небольшой процент населения, кто-то должен воплощать (и финансировать, и реализовывать, и поддерживать) возникающие у генераторов идеи в жизнь.

Для оценки готовности населения страны к модернизации проводятся различные социологические исследования. В качестве примера можно привести результаты опроса «Социальный потенциал модернизации», проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) на примере Южного федерального округа (ЮФО)

в 2010 г. По данным социологического исследования, в ЮФО в модернизационных проектах готовы участвовать около двух третей респондентов, в числе которых представители бизнеса и разных уровней органов государственной власти и местного самоуправления (всего в опросе приняло участие 900 чел.). Для определения так называемого «активного слоя», готового к модернизации и поддерживающего преобразования в экономике, социологи проверяли респондентов на наличие определенных характерных черт (готовность мобилизоваться в кризисных условиях, рискнуть стабильностью в попытке изменить свою жизнь к лучшему, сменить место жительства ради новой работы и т.д.) [2].

С другой стороны, важную роль играют профессиональные, личностные и социальные компетенции людей, определяющие наличие знаний, умений и навыков, необходимых для проведения модернизации промышленности. То есть в данном случае речь идет фактически о компетентностной готовности людей к модернизационным преобразованиям. Как показывает мировая практика, формирование таких компетенций осуществляется преимущественно в высших учебных учреждениях. Однако в настоящее время в России наблюдается существенный разрыв между теми знаниями и навыками, которые получают студенты в образовательных учреждениях, и компетенциями, которые необходимы и применимы в реальной хозяйственной практике для реализации модернизационных проектов в промышленности и активизации инновационной деятельности в реальном секторе экономики.

Сложившаяся ситуация во многом обусловлена тем, что для создания слоя людей, профессионально готовых к инновационной деятельности, умеющих принимать решения в условиях риска и неопределенности, работать в команде, брать на себя ответственность, проводить трансфер идей из научной в рыночную плоскость, требуется использование инновационных образовательных технологий, внедрение инноваций в систему управления вузами, в научно-исследовательскую деятельность и учебный процесс. Необходимо установление прочных двусторонних многоканальных связей между промышленными организациями и высшими учебными заведениями для своевременного реагирования системы образования на инновационные импульсы из реального сектора экономики.

Ведущие университеты мира работают над созданием и развитием такой образовательной модели, которая позволяет максимально подготовить студентов к активному участию в инновационном процессе в разных сферах экономической деятельности. Значительный опыт в данной области аккумулирован Европейским консорциумом инновационных университетов (European Consortium of Innovative Universities, ECIU). Одной из целей создания в 1997 г. ECIU было формирование сети для обмена опытом по различным аспектам инновационных образовательных практик в системе Европейского высшего образования [1].

Использование интерактивных, ориентированных на запросы обучающихся педагогических методик и технологий для подготовки креативных, адаптивных и гибких в применении своих компетенций выпускников, личностные характеристики которых в полной мере соответствуют требованиям быстро меняющейся глобальной экономики, является одной из областей, в которых Европейские образовательные институты сохраняют историческое лидерство. При этом консорциум в целом сфокусирован на взаимодействии участников по вопросам инновационного обучения, усилении взаимодействия университетов с обществом, интернационализации опыта студентов и персонала, активном вовлечении участников в разработку политики эволюционирования Европейского высшего образования. Объединяющей чертой участников консорциума является проникновение инноваций в учебный и исследовательский процесс, в том числе для усиления связи университетов с промышленностью (как частного, так и государственного сектора) в регионах присутствия. Из российских университетов единственным членом консорциума является Южный федеральный университет.

Программы и проекты консорциума направлены не только на обобщение опыта, но и на его тиражирование среди участников. В числе таких программ – программа развития лидерства (ECIU Leadership Development Programme), стартовавшая в 2003 г. и нацеленная на предоставление структурированного знания молодым лидерам из университетской среды, которые являются или потенциально могут стать агентами изменения образовательного пространства внутри инновационно-ориентированных высших учебных заведений [5].

Опыт участия в подобной программе в 2011 г. и анализ практики построения образовательного процесса в университетах-участниках консорциума, добившихся высоких результатов в адаптации компетентностной модели обучения к требованиям рыночной среды, позволяет автору сделать несколько логически взаимосвязанных выводов. Прежде всего, современное инновационное образование в центр всего процесса обучения должно помещать студентов, их интересы, потребности, образовательные запросы. «Студентоцентрированный» подход заложен в основу Концепции модернизации системы образования в России, однако механизм его реализации к настоящему времени не получил достаточного развития. Реализация указанного подхода возможна через активное полноформатное использование асинхронных технологий обучения (рис. 1).

В контексте решения задачи подготовки кадров для модернизации отечественной промышленности важными компонентами асинхронного обучения являются междисциплинарность, а также проблемно- и проектно-ориентированные модели обучения. Междисциплинарность в заданной схеме отвечает за повышение гибкости и адаптивности выпускников, ослабление дисциплинарных границ их профессиональных компетенций. В свою очередь, проблемно- и проектно-ориентированные модели дают возможность студентам, с одной стороны, приблизиться к реальным практическим задачам и нестандартным ситуациям еще в ходе обучения в университете, с другой стороны, — получить необходимые социальные навыки работы в команде и опыт совместного достижения результата.

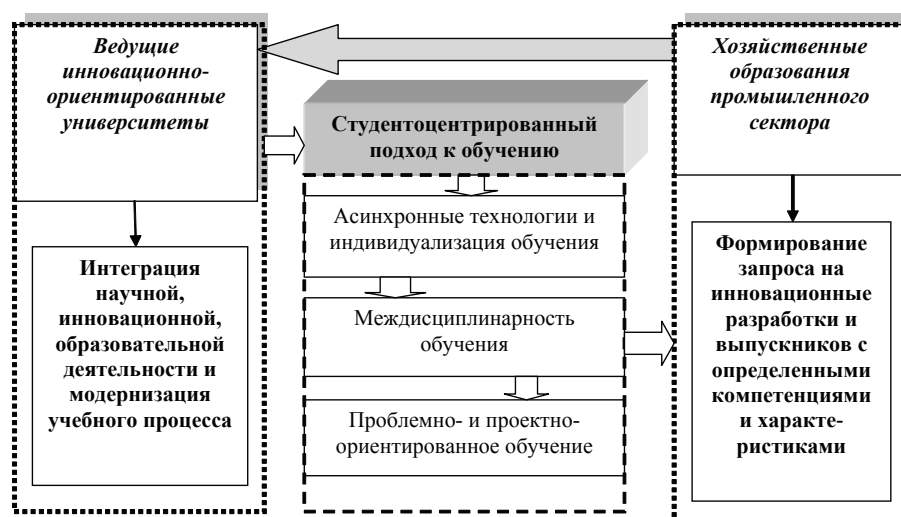


Рис. 1. Схема интеграции образовательных учреждений и промышленных организаций через инновационные технологии обучения

Выстроенная комбинация позволяет индивидуализировать исследовательские и образовательные траектории студентов в соответствии с запросами обучающихся, которые формируются не только исходя из их личных интересов, но и на основе считывания сигналов от потенциальных работодателей. В то же время, существенного увеличения количества курсов и специальностей при асинхронной организации учебного процесса не происходит, что особенно актуально с учетом инерционности системы образования и ресурсных ограничений вузов.

При этом особая роль на схеме отведена именно ведущим инновационным университетам, поскольку эффективная модернизация учебного процесса и успешная интеграция образовательных и промышленных учреждений возможна при наличии тесной связи научной, инновационной и образовательной деятельности и действенного институционального механизма внедрения научных разработок в учебный процесс и хозяйственную практику.

Асинхронная модель организации учебного процесса в современных российских университетах может реализовываться в самых разнообразных формах с применением широкого арсенала технологий и механизмов ее практического воплощения. Специфика выбора различных комбинаций и схем внедрения асинхронной модели определяется как особенностями отдельных университетов, в том числе приоритетными задачами и условиями их развития и системой менеджмента, так и характеристиками отдельных структурных подразделений, поскольку различные предметные области демонстрируют разный потенциал в части индивидуализации и вариативности образовательных программ. Однако при выборе любой схемы необходимо принимать во внимание ключевые признаки асинхронной модели обучения:

1. Возможность формирования студентом своего собственного индивидуального учебного плана на основе свободы выбора дисциплин. Эта возможность может быть обеспечена только при условии, что выборность и вариативность заложена на этапе разработки в основные образовательные программы университета. Кроме этого, необходимо создание специальной нормативно-правовой базы вуза, задающей рамки, направления и процедуры индивидуализации образовательных траекторий студентов. Не менее важную роль играет организационная и психологическая подготовка участников образовательного процесса к его реорганизации.

2. Наличие института тьюторов. Уход от типовых учебных планов студентов и построение индивидуальных образовательных траекторий обучающихся в соответствии с их интересами, способностями и возможностями обуславливает появление тьютора как нового для современной российской университетской среды субъекта процесса обучения. Его функции отличаются от функций куратора или преподавателя и состоят в помощи студенту в планировании и реализации индивидуальных образовательных маршрутов.

3. Широкие полномочия факультетов в принятии решений относительно содержания и способов внедрения технологий асинхронной организации учебного процесса. Обусловлены целым рядом факторов, в числе которых: необходимость учета специфики предметной области и направлений подготовки студентов; различная ресурсная и материально-техническая база, которая зачастую выступает стимулом или ограничителем широкого внедрения асинхронной модели обучения; размер структурного подразделения и его готовность к реорганизации учебного процесса и т.д.

4. Измерение трудозатрат студентов и преподавателей в зачетных единицах. Является ключевым звеном, с одной стороны, разработки образовательных программ нового поколения, с другой, — процедур планирования учебной нагрузки и модульного построения учебного плана.

5. Полная обеспеченность учебного процесса методическими материалами. Реорганизация учебного процесса предполагает сокращение аудиторной нагрузки и увеличение доли контролируемой самостоятельной работы студентов. При этом качество самостоятельной работы студентов во многом определяется тем, насколько данный вид деятельности обеспечен учебно-методическими материалами. Кроме того, методически должны быть обеспечены не только изучаемые студентами дисциплины, но и сам учебный процесс, возможности и процедуры составления индивидуальных планов студентов, роли и функции сторон в данном процессе, механизм принятия решений и т.п.

6. Использование рейтинговой системы. Различные вузы предлагают разные методики организации рейтинговой системы, но сходятся в том, что ее внедрение целесообразно для повышения объективности, прозрачности и систематичности оценки знаний студентов.

7. Использование современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), в том числе: предоставление студентам доступа к электронным библиотекам и методическим материалам; организация коммуникаций субъектов образовательного процесса; использование специализированных информационных систем формирования индивидуального учебного плана студента и т.д.

8. Увеличение самостоятельности и роли студента в планировании и организации процесса обучения. При асинхронной модели организации учебного процесса роль студента не только как участника, но и субъекта управления собственным процессом обучения значительно возрастает. Новый для большинства современных российских университетов подход к организации учебного процесса предполагает право студента разрабатывать и реализовывать индивидуальный образовательный маршрут в соответствии с собственными интересами и предпочтениями. При этом увеличение зоны свободы студента предполагает соответствующее возрастание его ответственности за составление и выполнение учебного плана в том объеме и с теми структурными и содержательными характеристиками, которых будет достаточно для получения диплома о высшем образовании по выбранному направлению подготовки.

Несмотря на значительное количество технологий асинхронной организации учебного процесса, для решения задачи подготовки выпускников, компетенции которых (профессиональные, социальные, личные) соответствуют требованиям модернизации российской промышленности, особенный интерес представляет проблемно- и проектно-ориентированное обучение [3]. Успешный достаточно продолжительный опыт реализации соответствующей модели обучения в Европе накоплен у одного из участников ЕСIU - Университета Ольборг, Дания. По результатам исследования молодежного рынка труда студенты, проходившие обучение по данной схеме, находят работу по специальности более быстро, изначально получают более высокую заработную плату и в лучшей степени приспособлены к решению задач инновационного развития экономики [4].

Данный подход к образовательному процессу предполагает размещение в центре модели обучения сложной слабоструктурированной проблемы, привязанной к реальной практической ситуации и требующей от студентов широкого спектра знаний, умений и навыков. Проблема может быть теоретической, практической, социальной, технической, культурологической, научной и возникает из студенческих размышлений внутри разных дисциплин и профессиональных сред. Проблема - стартовая точка, направляющая процесс обучения студентов и задающая его контекст. При этом выбранная студентами для решения проблема должна выступать одним из конкретных примеров более общих учебных результатов, относящихся к определенной сфере знаний и/или методов исследования. В Университете Ольборг студенты часто работают с реальными проблемами и проектами промышленных компаний, непосредственно участвуя в их деятельности.

Проблемно-ориентированное обучение позволяет сочетать индивидуальный подход к учащемуся с меж- и мультидисциплинарным подходом к решению проблемы. При этом работа над решением проблемы ведется в малых группах, в которых студенты тесно взаимодействуют и работают вместе, разрабатывая проект решения проблемы. Совместная работа и кооперация членов команды – необходимый компонент всего подхода к обучению. Проектная работа составляет, по крайней мере, 50 % от общего объема кредитов за семестр, а в совокупности с проектными курсами - около 75 % от общей суммы кредитов. В результате на выходе оценивается не только конкретный проект, но и то, в какой степени посредством проектной работы студенты решили более широкие образовательные задачи, поняли теории, концепции и вопросы.

Таким образом, применение инновационных образовательных технологий позволяет существенно увеличить активную роль студента не только в процессе обучения, но и в жизни, и в профессиональной деятельности. В итоге выпускники к моменту окончания университета приобретают достаточный набор компетенций для решения нестандартных проблем, успешного функционирования в условиях неопределенности, взаимодействия в команде и самостоятельного принятия управленческих решений. Это позволяет заключить, что именно использование асинхронных технологий обучения, в том числе, проблемно- и проектно-ориентированных моделей, играет важную роль в формировании профессиональной и психологической готовности населения к промышленной модернизации, что позволяет рекомендовать их более широкое применение в университетах страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интернет-сайт Европейского консорциума инновационных университетов // <http://eciu.web.ua.pt/default.asp> 7.03.2012.
2. Кто заказывал инновации? // Эксперт Юг. 2010. № 18–19 (107–108).
3. Петегем В.В., Каменски Х. Образование для инноваций. Применение передовой методики преподавания и обучения в ЮФУ. Ростов-н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2009.
4. Principles of Problem and Project Based Learning. The Aalborg PBL Model. Aalborg University. 2010.
5. The ECIU Leadership Development Programme 2012 // http://eciu.web.ua.pt/upload/fl_c3_146.pdf.

К ВОПРОСУ О СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

КОЧКУРОВА Е.В.

аспирант,
Международный институт менеджмента «ЛИНК»,
e-mail: sakheleonora@mail.ru

В статье рассматриваются основные направления структурных изменений экономики России пост-советского периода, анализируются основные показатели экономического развития экономики России на современном этапе.

Ключевые слова: структурные изменения; трансформация; современная экономика.

This article discusses the main directions of structural changes of the Russian economy in the post-Soviet period, analyses the main indicators of economic development of the Russian economy.

Keywords: structural changes; restructure; transformation; modern economy.

Коды классификатора JEL: O11, O47, P50.

В последние годы в экономической литературе ведется оживленная дискуссия относительно тенденций структурных изменений в современной экономике России. В этой связи проанализируем динамику некоторых показателей структурных изменений. Начнем с динамики темпов роста экономики и сводных показателей качества экономического развития. В табл. 1 приведены соответствующие данные.

Таблица 1

Темпы роста и показатели экономического развития России в 1992–2009 гг.

Год*	ВВП в текущих рыночных ценах, млрд руб. **	Индекс-дефлятор ВВП в % к предыдущему году	Индекс роста ВВП (в сопост. ценах), в % к предыдущему году	Индекс качества роста экономики	Индекс развития человеческого потенциала***
1992	19,0	...	85,5	...	...
1993	171,5	...	91,3	...	...
1994	610,7	120	87,3	-12,11	...
1995	1 428,5	125	95,8	- 6,95	...
1996	2 007,8	145,8	96,4	-13,72	...
1997	2 342,5	115,1	101,4	-9,79	0,747
1998	2 629,6	118,6	94,7	-4,51	0,771
1999	4 823,2	172,5	106,4	-10,33	0,775
2000	7 305,6	137,6	110,0	-2,76	0,781
2001	8 943,6	116,5	105,1	-2,24	0,779
2002	10 830,5	115,6	104,7	-2,32	0,795
2003	13 243,2	114,0	107,3	-0,92	0,795
2004	17 048,1	120,1	107,2	-1,79	0,797
2005	21 625,4	119,2	106,4	-2,00	0,795

Окончание табл. 1

Год*	ВВП в текущих рыночных ценах, млрд руб.**	Индекс-дефлятор ВВП в % к предыдущему году	Индекс роста ВВП (в сопост. ценах), в % к предыдущему году	Индекс качества роста экономики	Индекс развития человеческого потенциала***
2006	26 903,5	115,5	107,7	-1,01	0,797
2007	33 102,9	113,8	108,1	-0,70	0,802
2008	41 256,0	118,0	105,6	-2,22	...
2009	39 100,7	102,7	92,1	-1,34	0,817****

* Составлено на основании данных Федеральной службы государственной статистики РФ // <http://www.gks.ru>.

** До 1998 г. — трлн руб.

*** Данные по индексу развития человеческого потенциала приведены по: Симагина О. Вопросы качества экономического развития // Экономист. 2007. № 2. С. 30.

**** Данные приведены по отчету Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), опубликованному на ее официальном сайте // <http://hdr.undp.org>.

С началом реформ произошло существенное снижение объемов ВВП: по данным официальной статистики с 1990 по 1995 гг. более чем в 2 раза, по неофициальным — в 5 раз [7, с. 179]. Объем ВВП в сопоставимых ценах ежегодно был ниже предыдущего года более чем на 10%. Высокие показатели индекса-дефлятора к ВВП предыдущего года также свидетельствуют о широком применении денежно-финансовых механизмов регулирования ситуации.

Даже высокий уровень инфляции не смог нивелировать столь резкого падения ВВП. За 1992 г., первый год экономических реформ, розничные цены увеличились на 2520%. К 1993 г. годовая инфляция снизилась до 240%. В 1994 г. темпы инфляции составили 224%. В 1995 г. темпы инфляции (5% в последнем квартале 2005 г.) успешно сдерживались жесткой денежно-кредитной политикой, принятием относительно строгого бюджета. В первой половине 1996 г. темпы инфляции составили 16,5%, контролю инфляции в этом году способствовали систематические задержки заработной платы работникам государственных предприятий.

Не способствовали стабильности макроэкономических показателей страны с высокой долей экспорта и импорта резкий рост и колебания обменного курса рубля. С июля 1992 г., когда рубль официально мог быть обменен на долл. США, к июню 1993 г. курс рубля к доллару вырос с 125 руб. до 1 050 руб. за долл., к июлю 1994 г. — до 2 000 руб., к июлю 1995 г. — до 4 500 руб. за долл. С июля 1995 г. по май 1996 г. Центральный Банк России поддерживал курс рубля в пределах от 4 300 до 4 900 руб. за долл. В мае 1996 г. был введен «плавающий» (5 500 – 6 100 руб. за долл.) обменный курс рубля и к концу 1996 г. рубль стоил 5 560 руб. за долл.

К концу 1997 г. темпы инфляции были снижены, курс рубля стал более устойчивым. Однако азиатский финансовый кризис 1998 г., достигнув России, привел к резкому снижению выручки от экспорта нефти, массовому оттоку иностранных инвесторов, что в свою очередь привело к невозможности погашения обязательств перед иностранными кредиторами, курс рубля снова резко упал – до 20,65 руб. за долл. в конце 1998 г.

В 1999 г. начался этап экономического роста: ежегодно от 4,7% (2002 г.) до 8,1% (2007 г.), в 2000 г. – рекордные 10%. Положительно сказался на экономическом положении России трехкратный рост мировых цен на нефть во второй половине 1999 г. В 2009 г., впервые после 1999 г., экономический рост в стране отсутствовал, спад в 2009 г. составил 7,9%.

Несмотря на наблюдавшиеся показатели экономического роста с 1999 по 2008 гг., улучшения качества экономического развития не произошло. По индексу качества роста экономики, принятому в межстрановых сопоставлениях, который рассчитывается как отношение разницы индекса роста ВВП и индекса-дефлятора ВВП к темпам роста ВВП по модулю, Россия не смогла перейти к положительным значениям. На фоне повышательного тренда в целом годы существенного ухудшения индекса качества роста — 1996, 1999, 2005 и 2008-й.

Индекс развития человеческого потенциала, представляющий собой интегральный показатель, характеризующий такие аспекты человеческой жизни, как долголетие, образование и уровень ВВП на душу населения по ППС, ежегодно постепенно увеличивался и в 2009 г. достиг уровня 1990 г. — 0,817. Согласно отчету Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) за 2010 г. индекс развития человеческого потенциала России снова снизился и составил 0,719.

Материалоемкость. Общий объем созданных в процессе производства товаров, работ и услуг образуют валовый выпуск товаров и услуг. Часть этих товаров и услуг полностью потребляется в процессе производства и представляет промежуточное потребление. Входящие в промежуточный продукт сырье, материалы, топливо, комплектующие и т.д. обеспечивают непрерывное воспроизводство и должны постоянно возмещаться. На уровне отрасли или сектора экономики разницу между выпуском и промежуточным потреблением и называют валовой добавленной стоимостью. Разница между валовым выпуском и промежуточным потреблением в сопоставимых ценах и с учетом налогов, субсидий и т.д. на уровне всей экономики равна ВВП.

В соответствии с теорией постиндустриального общества одной из обязательных характеристик является интенсивный рост экономики за счет внедрения новых технологий, повышения эффективности использования ресурсов, а не увеличения их количества. В масштабах экономики всей страны целесообразно рассмотреть показатели материалоемкости. Для этого понадобятся данные по выпуску продукции и промежуточному потреблению (приведены в табл. 2), динамика соотношений которых отражает изменения общей материалоемкости.

Таблица 2

Материалоемкость в 1995–2009 гг. (текущие цены, млрд руб.)¹

Показатель	1995		1996		1997		1998		1999	
	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	доля
Выпуск в основных ценах	2 767 620,5	0,85	3 799 125,9	0,86	4 327 531,3	0,85	4 573 977,1	0,84	8 303 202,6	0,83
Импорт товаров и услуг	369 902,7	0,11	438 694,0	0,10	527 711,4	0,10	645 633,8	0,12	1 262 349,2	0,13
Налоги на продукты	184 071,2	0,06	269 095,0	0,06	320 255,8	0,06	338 824,5	0,06	613 854,6	0,06
Субсидии на продукты	-75 174,4	-0,02	-89 479,0	-0,02	-105 661,1	-0,02	-92 461,2	-0,02	-118 494,4	-0,01
Всего	3 246 420,0	1,00	4 417 435,9	1,00	5 069 837,4	1,00	5 465 974,2	1,00	10 060 912,0	1,00
Промежуточное потребление	1 447 995,2	0,45	1 970 916,8	0,45	2 199 612,0	0,43	2 190 717,4	0,40	3 975 329,3	0,40
Материалоемкость, %	44,60		44,62		43,39		40,08		39,51	
Показатель	2000		2001		2002		2003		2004	
	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	доля
Выпуск в основных ценах	12 552 211,7	0,83	15 922 787,8	0,83	18 973 673,6	0,83	23 273 089,5	0,83	29 490 622,6	0,83
Импорт товаров и услуг	1 755 804,7	0,12	2 165 927,7	0,11	2 646 204,1	0,12	3 153 920,2	0,11	3 773 863,5	0,11
Налоги на продукты	980 880,4	0,06	1 268 911,4	0,07	1 415 153,0	0,06	1 775 123,2	0,06	2 352 124,6	0,07
Субсидии на продукты	-147 432,9	-0,01	-171 422,1	-0,01	-165 911,6	-0,01	-186 639,7	-0,01	-183 700,7	-0,01
Всего	15 141 463,9	1,00	19 186 204,8	1,00	22 869 119,1	1,00	28 015 493,2	1,00	35 432 910,0	1,00
Промежуточное потребление	6 080 012,9	0,40	8 076 694,7	0,42	9 403 702,7	0,41	11 653 339,2	0,42	14 631 855,6	0,41
Материалоемкость, %	40,15		42,10		41,12		41,60		41,29	
Показатель	2005		2006		2007		2008		2009	
	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	доля	абсол.	абсол.
Выпуск в основных ценах	37 020 602,0	0,83	46 223 866,5	0,83	57 752 132,5	0,83	71 609 511,0	0,83	69 130 554,8	0,84
Импорт товаров и услуг	4 648 275,4	0,10	5 653 419,9	0,10	7 162 210,8	0,10	9 110 972,4	0,10	7 964 041,5	0,10
Налоги на продукты	3 248 224,8	0,07	4 090 102,5	0,07	4 977 558,7	0,07	6 323 848,4	0,07	5 202 132,9	0,06
Субсидии на продукты	-156 125,1	0,00	-150 244,8	0,00	-214 516,7	0,00	-268 382,5	0,00	-299 675,9	0,00
Всего	44 760 977,1	1,00	55 817 144,1	1,00	69 677 385,3	1,00	86 775 949,3	1,00	81 997 053,3	1,00
Промежуточное потребление	18 502 936,2	0,41	23 246 522,8	0,42	29 267 661,3	0,42	36 236 415,9	0,42	34 932 359,0	0,43
Материалоемкость, %	41,34		41,65		42,00		41,76		42,60	

¹ Расчет материалоемкости произведен на основании данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru>.

Как видно из данных табл. 2, материалоемкость существенно не изменилась, хотя и имеет тенденцию к снижению. В 1999 г. материалоемкость с 44,6% в 1995 г. снизилась до 39,5%, т.е. на 5,1%. На данные показатели кроме изменения физического объема затрат также существенное влияние оказали ценовые факторы, высокие показатели инфляции в 90-е гг. В 2001 г. материалоемкость снова увеличилась до 42,1% и далее до 2009 г. ее показатель в пределах от 40,2% и 42,7%.

Материалоемкость в России слишком высока, и особенно это касается энергоемкости. На одну т стали в России расходуется в три раза больше электроэнергии, чем, например, в Бельгии, Франции, Италии, на производство одной т минеральных удобрений в шесть раз больше, чем в арабских странах [3]. В 1988 г. на производство 1 долл. ВВП в СССР расходовалось в 16–18 раз больше энергоносителей, чем в Японии или Швейцарии [8, с. 633]. Кардинальных изменений в электроэнергетике и в области энергосбережения с тех пор не произошло. В 2002 г. на 1 000 руб. ВВП расходовалось 83 кВт-ч электроэнергии, в 2007 г. 66 кВт-ч, в 2008 г. – 65 кВт-ч [6, с. 404]. В конце 2009 г. принят Федеральный закон об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности 261-ФЗ, реализация мер по которому частично начата в 2009 г., большая часть мер по повышению энергоэффективности планировалась к реализации в 2011 г. Их эффективность нам еще только предстоит оценить.

Соотношение производства товаров и услуг, соотношение долей отраслей и секторов экономики в общем объеме ВВП. В условиях интенсивного экономического роста существенное повышение технологического уровня производства ведет к снижению его капиталоемкости, материалоемкости, а также росту производительности труда. Появляется возможность относительной экономии работников, занятых в производстве товаров. В связи с чем происходит перераспределение части работников из сферы производства товаров в сферу услуг. Таковы современные тенденции в развитых странах с высоким уровнем индустриализации экономики, находящихся в стадии перехода к постиндустриальному обществу. Как показывает опыт западных стран, увеличение доли услуг в производстве и занятости происходит на фоне увеличения производства товаров в абсолютном выражении, а также внедрения прогрессивных технологий в обрабатывающей промышленности и увеличения доли наукоемких производств.

Данные по соотношению производства товаров и услуг в долях в составе валовой добавленной стоимости с 1990 по 2004 гг. по отраслям экономики и по видам экономической деятельности с 2005 по 2009 гг. приведены в табл. 3. В 2005 г. Федеральная служба государственной статистики России от классификации по отраслям перешла к применению классификации по видам экономической деятельности.

Таблица 3

**Соотношение товаров и услуг в валовой добавленной стоимости
(в текущих ценах в % к ВДС) [9; 4, С. 61, 127, 93, 125]**

Показатели	по отраслям экономики							по видам деятельности					
	1990	1992	1995	1998	2002	2004	Разница 2004 г. и 1990 г.	2005	2006	2007	2008	2009	Разница 2009 г. и 2005 г.
Валовая добавленная стоимость*	100	101,8	100	100	100	100	-	100	100	100	100	100	-
Производство товаров	65,1	48,4	41,0	39,7	32,4	35,3	-29,8	43,0	41,8	40,8	40,3	37,4	-5,6
Производство услуг	34,9	51,6	51,4	50,9	55,5	51,9	+17	57,0	58,2	59,2	59,7	62,6	+5,6

* (с учетом чистых (за вычетом субсидий) **налогов** на продукты и импорт))

Данные по производству товаров в абсолютном выражении в составе валовой добавленной стоимости в 1995–2009 гг. в сопоставимых ценах приведены в табл. 4, 5 и 6.

Таблица 4

**Производство товаров и услуг в составе ВДС в 1995–2000 гг. в ценах 1995 г.,
млн руб. (до 1998 г. - млрд руб.) [9]**

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Производство товаров	596 871,70	561 441,80	565 488,90	523 885,00	578 344,50	650 213,10
промышленность	372 110,20	362 443,20	370 733,30	352 983,70	389 121,50	432 442,80
сельское хозяйство	95 640,10	90 585,80	92 869,10	75 403,50	88 265,20	99 494,00
лесное хозяйство	1 655,50	1 576,40	1 511,10	1 496,50	1 491,50	1 493,40
строительство	121 258,10	100 899,00	95 411,70	89 404,90	94 725,40	111 198,10
прочие виды деятельности по производству товаров	6 207,80	5 937,40	4 963,70	4 596,40	4 740,90	5 584,80
Производство услуг	738 199,40	736 658,00	750 889,80	725 293,40	741 662,10	792 673,30

Таблица 5

**Производство товаров и услуг в составе ВДС в 2000–2004 гг. в ценах 2000 г.
млн руб. (до 1998 г. - млрд руб.) [9]**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004
Производство товаров	2 939 634,40	3 131 020,20	3 243 845,40	3 510 458,30	3 731 437,80
промышленность	2 049 181,50	2 149 652,90	2 235 125,50	2 401 781,30	2 548 338,10
сельское хозяйство	420 155,90	468 086,70	481 661,20	509 115,90	523 931,20
лесное хозяйство	6 996,10	7 016,70	7 458,80	7 414,00	7 413,20
строительство	428 836,90	471 291,80	484 487,90	553 769,70	610 130,50
прочие виды деятельности по производству товаров	34 464,00	34 972,10	35 112,00	38 377,40	41 624,80
Производство услуг	3 590 803,80	3719853,20	3 927 704,40	4 200 189,00	4529967,30

Таблица 6

Производство товаров в составе ВДС в 2002–2009 гг. в ценах 2003 г. (млрд руб.) [9]

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Валовая добавленная стоимость в основных ценах	10 810,1	11 619,8	12 387,1	13 129,4	14 171,5	15 367,8	16 162,5	15 057,7
в том числе:								
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	679,6	667,4	674,3	676,6	695,0	704,2	749,1	759,3
Рыболовство, рыбоводство	58,4	59,4	60,9	54,3	56,5	56,0	52,7	54,5
Добыча полезных ископаемых	695,1	769,8	872,6	885,8	860,0	841,4	849,4	847,0
Обрабатывающие производства	1 744,2	1 897,7	2 050,5	2 141,5	2 282,2	2 453,9	2 401,6	2 026,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	410,3	414,1	446,7	450,6	471,0	454,8	458,1	444,5
Строительство	624,0	703,0	772,6	851,5	960,2	1 085,1	1 205,3	1 029,8
	4 211,6	4 511,4	4 877,6	5 060,3	5 325,0	5 595,4	5 716,2	5 161,7

Как видно из статистических данных, в период до 1998 г. шло существенное сокращение производства товаров в абсолютном выражении и сокращение доли производства товаров. Уменьшение производства товаров в 1998 г. по сравнению с 1990 г. в 2–2,5 раза превышало сокращение в сфере услуг.

Основной тенденцией всего периода стало опережение роста доли услуг по сравнению с ростом производства товаров в абсолютном выражении. Однако увеличение доли услуг после 1990 г. стало не следствием высокого уровня развития индустриальной экономики и перенасыщения товарами на основе высокого уровня потребления, а результатом резкого падения производства товаров в абсолютном выражении.

После 1998 г. в развитии производства наметились новые тенденции: спад производства товаров сменился ростом (см. табл. 4). В 2000 г. по сравнению с 1995 г. прирост производства товаров в сопоставимых ценах 1995 г. составил 8,9% при увеличении услуг на 7,4%. На 26,9% и 26,2% соответственно увеличилось в сопоставимых ценах 2000 г. производство товаров и услуг в 2004 г. относительно 2000 г. В целом соотношения за период с 1990 по 2009 гг. отражают процесс восстановления производства. Объем промышленного производства в сопоставимых ценах в 2008 г. по сравнению с 1998 г. возрос на 62,4%, однако не достиг уровня 1991 г. [5, С. 27]. При этом развитие производства товаров происходило преимущественно на основе импорта зарубежного оборудования и технологий.

В 1990 г. доля товаров в ВВП в текущих ценах составляла 65,1%, доля услуг — 34,9%. В последующие годы доля производства товаров снижалась: до 39,7% в 1998 г. и 35,3% в 2004 г. Соответственно доля услуг по отношению к доле производства товаров в валовой добавленной стоимости неуклонно увеличивалась. Казалось бы, диспропорция, сложившаяся в годы плановой экономики вследствие крайне низкого уровня развития сферы услуг, ликвидирована, доля услуг превышает и неуклонно растет. Но вызывает сомнение пропорциональность сложившегося соотношения. Прирост товаров в физическом выражении неуклонно падает и в абсолютном выражении существенно ниже уровня начала реформ. Прогрессивной тенденцией можно было бы считать увеличение производства как товаров, так и услуг в абсолютном выражении при опережающем росте доли услуг.

Используя секторальный подход теории постиндустриального общества, проведем анализ динамики соотношения секторов экономики в объеме ВВП. Данные по объемам производства ВВП по отраслям (1992–2004 гг.) и видам экономической деятельности (2002–2009 гг.) и соответственно секторам экономики в текущих ценах приведены в табл. 7 и 8.

Таблица 7

Структура производства ВДС по секторам и отраслям 1992–2004 гг. [9]

Отрасль	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Сельское хозяйство, лесное хозяйство	8,7	8,9	7,1	7,8	8,0	7,2	6,5	7,9	7,1	7,5	6,8	6,4	6,0
Промышленность	41,7	43,9	43,6	37,4	38,8	38,2	37,5	37,3	38,3	36,3	34,7	34,6	35,9
Услуги	49,6	47,2	49,3	54,8	53,2	54,6	56,1	54,7	54,6	56,2	58,5	59,0	58,1
Транспорт и связь	7,6	8,6	9,9	12,3	12,6	12,4	10,9	9,5	9,1	9,1	9,1	9,1	8,8
Торговля и общественное питание	29,9	19,4	18,9	21,2	19,4	18,5	20,4	23,1	23,8	22,6	22,5	22,8	22,4
Операции с недвижимостью	0,2	0,4	0,6	1,5	1,3	1,9	2,9	3,4	3,2	4,1	3,9	4,4	4,7
Финансы, кредит, страхование	4,8	5,3	4,6	2,2	0,8	1,2	0,8	1,6	1,8	3,3	4,2	4,9	3,8
Здравоохранение	1,7	2,8	3,3	2,7	3,0	3,4	3,2	2,4	2,3	2,5	3,1	2,9	2,8
Образование и наука	4,0	5,1	5,1	3,9	4,6	4,7	4,5	3,3	3,2	3,7	4,4	4,3	4,1
Управление	0,9	1,6	2,0	4,9	4,6	5,5	6,2	4,9	4,7	5,2	5,4	5,8	5,6
Прочие услуги	0,4	4,0	4,8	6,1	6,8	6,9	7,1	6,6	6,5	5,8	5,8	4,9	6,0
Итого:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблица 8

Структура производства ВДС по секторам и видам экономической деятельности 2002–2009 гг. [9]

Вид деятельности	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Сельское хозяйство, лесное хозяйство	13	12,8	15,1	16,1	15,5	14,5	13,7	13,8
Промышленность	26,2	26,1	26,9	26,9	26,3	26,3	26,6	23,6
Услуги	60,8	61,1	58	57	58,2	59,2	59,7	62,6
Транспорт и связь	10,2	10,7	11,1	10,2	9,8	9,7	9,1	9,5
Торговля и общественное питание	23,7	23	21,1	20,4	21,1	21,3	21,8	20,8
Операции с недвижимостью	10,7	10,7	9,5	9,9	10	10,9	11,3	12,6
Финансовая деятельность, страхование	2,9	3,3	3,2	3,8	4,3	4,4	4,4	5
Здравоохранение	3,4	3,2	3,2	3	3,3	3,3	3,4	3,8
Образование и наука	2,9	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	3,1
Управление	5,1	5,6	5,4	5,2	5,2	5,1	5,3	6,1
Прочие услуги	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7
Итого:	100	100	100	100	100	100	100	100

Структура выпуска по секторам также отражает увеличение доли услуг и снижение объема первичного и вторичного секторов. В первичном секторе прослеживается стабильная динамика сокращения процентной доли в общем объеме ВВП, что, к сожалению, является не следствием внедрения новых технологий и повышения производительности, а сокращением выпуска сельскохозяйственной продукции и соответствующим увеличением доли импорта. До 2004 г. доля вторичного сектора стабильно снижалась, после — остается практически неизменной.

Интересна динамика секторов услуг: с 1992 по 2009 гг. в 63 раза с 0,2% до 12,6% увеличилась доля операций с недвижимостью; почти в семь раз, с 0,9 до 6,1%, увеличилась доля управления; в два с лишним раза увеличилась доля здравоохранения — с 1,7 до 3,8%; с 7,6 до 9,5% увеличилась доля транспорта и связи; доля финансов, кредитования и страхования осталась практически на том же уровне; а вот доля торговли и общественного питания снизилась с 29,9 до 20,8%; доля образования и науки снизилась с 4 до 3,1%.

Трансформацию современной экономики России с 1990 по 2009 гг. в соответствии с характером структурных изменений можно разделить на следующие этапы: первый — с 1990 по 1995 гг., второй — с 1995 по 1998 гг., третий — с 1999 по 2005 гг. И, очевидно, всемирный финансовый кризис, начавшийся в 2008 г. и обнаживший экономические диспропорции в мировой экономике, соответствующим образом найдет отражение в следующем этапе трансформации современной российской экономики.

Первый этап (1990–1995 гг.) характеризуется резко усилившимися структурными диспропорциями, существовавшими в дореформенный период. Это связано было в первую очередь с отличительными чертами российской экономики в период до начала реформ, где большой удельный вес занимали в структуре экономики производство средств производства, военное производство и слабо развитая сфера услуг. С 1990 по 1995 гг. происходил глубокий спад в производстве промышленной продукции: общее падение составило 68% [1, с. 3]. Еще большему спаду, чем в целом по промышленности, подверглись высокотехнологичные отрасли (снижение отрасли машиностроения составило 80–90% [7, с. 180]), именно эти отрасли в развитых странах в данный период стали «локомотивом» перехода к постиндустриальному обществу. В целом за период 1990–1995 гг. российская экономика характеризовалась тенденциями сужающегося воспроизводства в реальном секторе и ускоренным развитием торговли и финансово-банковских секторов.

Отличительными чертами *второго этапа* (1995–1998 гг.) стали рост основных отраслей промышленности: топливных и металлургических отраслей, а также химической и нефтехимической. Ценовая конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем рынке существенно повысилась, что на фоне резкого снижения уровня реальных доходов населения и товаропроизводителей обеспечило переориентацию спроса на отечественные товары. Также данный период показал неэффективность проводимых экономических реформ, что привело к финансовому кризису 1998 г., девальвации рубля и переходу России на новый этап экономического развития.

Третий этап (1999–2005 гг.) характеризовался развитием деловой активности, началом экономического роста, ростом мировых цен на нефть, восстановлением объемов производства и развитием позитивных структурных сдвигов, которые были подкреплены внешними факторами, а именно расширением спроса на российскую продукцию и благоприятной для основных российских экспортеров ценовой конъюнктурой на мировом рынке. С 1999 г. и практически до середины 2001 г. высокие темпы роста были связаны с девальвацией рубля, которая стимулировала экспорт и импортозамещение². Спад 2001–2002 гг. был связан с изменением соотношения между курсом рубля к доллару и внутренними ценами, которые приблизились к мировым. Это стало барьером развития всех импортозамещающих отраслей.

Для комплексных выводов по следующему этапу трансформации современной российской экономики после 2006 г. пока недостаточно данных. Однако уже очевидна смена направлений структурных изменений, некоторые выводы уже можно сделать: практически по всем видам экономической деятельности снижение темпов роста либо вообще их падение относительно предыдущих лет.

В 2009 г. по всем отраслям и группам отраслей экономики (за исключением государственного управления и обеспечения военной безопасности, обязательного социального обеспечения – рост 103,2%, здравоохранения и предоставления социальных услуг – рост 100,6%), снижение показателей относительно предыдущего 2008 г. на 1,3–18,3%. Сопоставление аналогичных данных за 2008 г. относительно 2007 г. отражает рост абсолютного числа показателей в пределах 0,5–20% [10]. Индекс промышленного производства³ в 2009 г. по сравнению с 2008 г. составил 89,2% [11].

Объем ВВП России за 2009 г. составил в текущих ценах 39 016,1 млрд руб. Его реальный объем относительно 2008 г. составил 92,1%. Индекс-дефлятор ВВП за 2009 г. по отношению к ценам 2008г. — 102,7%. Таким образом, впервые с 1998 г. страна не имеет экономического роста.

Спад ВВП в 2009 г. вызван, в значительной степени, резким сокращением инвестиций в связи с мировым финансовым кризисом 2008 г. Инвестиции в основной капитал сократились на 17,0%. Большую долю в объеме снижения промышленного производства имели отрасли, ориентированные на инвестиционный спрос: производство транспортных средств и оборудования (снижение на 38% к 2008 г.), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (на 31,6%), производство машин и оборудования (на 28,4%)⁴. В 2009 г. снижение объема работ по виду деятельности «строительство» составило 16,0%, что было связано со свертыванием строительных работ на объектах производственного назначения, в то время как жилищное строительство снизилось в 2009 г. на 6,7%. Промышленное производство за 2009 г. снизилось на 10,8% к уровню 2008 г. В основном это связано со снижением доли обрабатывающих производств (на 16%).

Таким образом, анализ макроэкономической динамики показал, что структурные изменения в современной экономике России не могут быть названы прогрессивными, соответствующими вектору перехода от индустриального общества к постиндустриальному, а саму экономику — стабильной.

² Например, легкая промышленность росла в среднем более чем на 20% в год, машиностроение — 16%, химия — 18%, лесопереработка — 12%. С этим связаны и небывалые темпы роста промышленности: в 1999 г. темп прироста — 11%, 2000 г. — около 12%. См.: [1, С. 3].

³ Индекс промышленного производства исчисляется по видам деятельности “Добыча полезных ископаемых”, “Обрабатывающие производства”, “Производство и распределение электроэнергии, газа и воды” на основе данных о динамике производства важнейших товаров-представителей (в натуральном или стоимостном выражении). В качестве весов используется структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности за базисный (2002) год.

⁴ См.: данные Минэкономразвития России: “Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2009 году” // <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/>.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России // ЭКО. 2004. № 1.
2. Аганбегян А.Г. Экономика на распутье // ЭКО. 2007. № 9.
3. Примаков Е. Россия перед выбором // Российская газета. 14.01.2010 г.
4. Национальные счета России. 2001–2008 годы. М.: ФСГС, 2009.
5. Погосов И.А., Соколовская Е.А. Тенденции изменения структуры экономики после кризиса. М.: Институт экономики РАН, 2010.
6. Российский статистический ежегодник 2009. М.: ФСГС, 2009.
7. Селищева Т.А. Трансформация структуры Российской экономики. СПб.: СПбГИЭУ, 2005.
8. Kennedy P. The Rise and Fall of the Great Powers. New York, 1988.
9. Данные официального сайта Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru>.
10. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ // http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d02/13vvp30.htm.
11. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ // http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d04/11.htm.
12. Данные Минэкономразвития России: «Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2009 году» // <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/>.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СПОСОБНОСТЬ К ИННОВАЦИЯМ

ГОЛОВАНЬ С.И.,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: svetlana_golovan@mail.ru

В статье исследуются подходы к определению национальной инновационной системы и ее структура, показана роль инновационного предпринимательства в повышении конкурентоспособности российской экономики.

Ключевые слова: национальная экономика; инновация; инновационная система; инновационное предпринимательство.

The article investigates the approaches to the definition of national innovativ system and its structure, the role of innovative entrepreneurship in enhancing competitiveness of the Russian economy.

Keywords: the national economy; innovation; innovation systems; innovative entrepreneurship.

Коды классификатора JEL: E2, M2.

Одной из наиболее сложных и актуальных социально-экономических проблем, стоящих сегодня перед Россией, является перевод экономики на инновационный путь развития, преодоление технологического отставания страны. В документах и решениях последнего времени, определяющих стратегию социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную и среднесрочную перспективу, преодоление технологического отставания и инновационное преобразование общества заявлены в качестве общей ответственности государства и бизнеса.

Инновационная способность национальной экономики характеризуется возможностью создавать и распространять во всех сферах новшества.

Специфика инновации такова, что, с одной стороны, потребность в ней формируется под воздействием спроса и предложения, а с другой – возникает в условиях конкуренции.

Недостаточная результативность инновационной деятельности иллюстрируется показателем экспорта. В настоящее время доля России в объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией оценивается в 0,3-0,5% (доля Китая – 6%) [6].

Анализ результатов исследований отечественных и зарубежных ученых по данной проблеме позволил обобщить и сформулировать некоторые основополагающие признаки инновационной экономики. Представляется, что она является таковой, если в обществе происходят следующие процессы:

- выделяется особая роль научных знаний, наблюдается положительное восприятие обществом и государством новых идей и технологий, присутствует готовность к трансферу знаний, их практической реализации в различных сферах деятельности;
- осуществляется ускоренная автоматизация и компьютеризация всех сфер и отраслей производства и управления, в результате чего образуются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно растущего научно-технического прогресса;
- сформированы развитые инновационные инфраструктуры, способные оперативно и гибко реализовывать инновационный процесс, основанный на внедрении высоких производственных технологий и повышении конкурентоспособности производства;
- происходят радикальные изменения социальных структур, которые приводят к расширению и активизации инновационной деятельности не только в производственной, но и в других сферах — управлении, образовании, культуре, а также в быту;
- создана система опережающей подготовки и переподготовки профессиональных кадров в области инноваций, эффективно реализующих комплексные проекты восстановления и развития отечественного производства и регионов страны [4].

Данные процессы в целом свидетельствуют о том, что важнейшим условием формирования экономики знаний являются высокая инновационная активность на всех уровнях управления (общественном, государственном, пред-

принимательском), а также наличие эффективной инновационной инфраструктуры. Последняя выступает в качестве базовой составляющей инновационного потенциала общества, «точки опоры» и фундамента инновационной экономики.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность взаимосвязанных общественных и производственных институтов (технологических и организационно - управляющих систем, предпринимательских структур, научно-исследовательских организаций, высших учебных заведений, отдельных ученых и изобретателей), необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации инноваций.

Важнейшей характеристикой инновационной инфраструктуры является ее функциональная достаточность (полнота), предполагающая наличие таких свойств, которые должны способствовать в полной мере реализации инноваций в масштабах национальной экономики, региона, отдельных предпринимательских структур. Подобная полнота может быть достигнута лишь при формировании рациональной и эффективной национальной инновационной системы, построение которой входит сегодня в число приоритетных направлений государственной политики.

В отечественной литературе до сих пор отсутствует теория национальной инновационной системы России. Многие ее вопросы исследуются, в основном, в прикладном аспекте, а также с позиций обобщения мирового опыта, и их недостаточная разработанность, с точки зрения экономической теории, может послужить одной из причин, препятствующих преодолению научно-технологического отставания нашей страны от ведущих государств мира.

В этой связи необходимо остановиться на основных направлениях исследования национальной инновационной системы.

Первый подход - самый распространенный в отечественной литературе, это принятое в мире определение национальной инновационной системы как совокупности различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс.

Второй подход связан с исследовательской традицией данной проблемы в бывшем СССР. В этом случае инновационная система отождествляется с системой «наука-производство», или с системой «наука-производство-потребление» и трактуется узко, а именно через структуру инновационного процесса; его состав при этом варьируется.

Третий подход - официальная трактовка инновационной системы, где дается субъектно-объектная характеристика ее как совокупности взаимодействующих организаций по созданию и реализации инновационной продукции в рамках проводимой государством инновационной политики.

Получается, что инновационная система интегрирует науку, производство и инновационную политику государства. В этом контексте отметим, что национальная инновационная система России должна не просто поддерживаться государством, а включать государство как звено, компонент системы, ее активный субъект, который задает не только «правила игры», но и выступает инициатором инновационных процессов, осуществляет их регулирование на различных уровнях: межгосударственном, федеральном, региональном, муниципальном.

Таким образом, национальная инновационная система — это особая подсистема, часть социально-экономической системы, основу которой составляет совокупность инновационных процессов на различных уровнях их реализации (глобальном, межгосударственном, национальном, региональном, окружном, муниципальном, корпоративном), представляющих собой комплекс институтов. При этом государство выступает как системообразующий институт, обеспечивающий требуемый уровень целостности системы. В самом общем плане структурная характеристика инновационной системы включает три компонента: науку, производство и инфраструктуру [1].

Ключевым элементом инновационной системы выступает наука, которая является не обособленным или стартовым сегментом системы, а центральным звеном каждого крупного ее сегмента, а именно государственного сектора, частного сектора, системы образования. Такой акцент на науке сделан неслучайно, поскольку в настоящее время преобладает понимание инновационной системы как последовательной цепочки «наука (генерация знаний) – производство — рынок» при взаимодействии между звеньями цепочки в рамках институциональной и физической инфраструктуры, создаваемой государством.

Формирование полноценной инновационной системы России возможно лишь на основе сбалансированного развития ее государственного и частного секторов, в том числе и в науке. Создание эффективного научного сектора невозможно без четкого определения судьбы и перспектив развития отраслевой науки — крупнейшего сектора в современной России (сегодня в стране функционирует 1,8 тыс. исследовательских организаций отраслевого профиля, что составляет более половины структур, осуществляющих исследования и разработки) [3].

Отраслевые НИИ, с точки зрения организации инновационного процесса, это анахронизм; в современных условиях они нуждаются в институциональной реструктуризации. С позиций формирования предпринимательского сектора НИС, отраслевую науку целесообразно передать корпорациям. Это один из перспективных вариантов, тем более, что западный опыт показывает — полноценный интеграционный процесс между наукой и производством обеспечивает именно фирма, имеющая в своей структуре научно-исследовательский центр [3]. Примерами таких центров могут выступать Bell Labs, всемирно известной американской фирмы «АТТ», Yorktown laboratories, компании IBM, Apple и др.

В основе национальной инновационной системы лежит инновационный процесс. Эволюция структуры инновационного процесса прошла к настоящему времени три этапа, что соответственно отражают его основные модели: линейная, параллельная, сетевая.

Если первые две модели являются традиционными и их оформляют корпоративная и антрепренерская формы организации инновационных процессов, то сетевая это относительно новая перспективная структура, которая зародилась в США, в Кремниевой долине, и характерна, прежде всего, для высокотехнологичных фирм, работающих в

новейших отраслях экономики. Отличительной особенностью этой модели является венчурный бизнес, венчурный капитал, интегрирующий инновационный и инвестиционный процессы и делающий акцент на эффективное использование интеллектуального ресурса ведущих университетов. Данная модель весьма актуальна для становления региональных инновационных систем в отечественной экономике. Ее ядром являются научные парки с крупным исследовательским университетом и сообществом малых инновационных фирм, как правило, венчурных [1].

Таким образом, можно утверждать, что скорейшее формирование национальной инновационной системы в России невозможно без активной государственной инновационной политики, которая должна включать следующие направления:

- использовать комплексный подход к формированию национальной инновационной системы России и осуществлять ее создание одновременно на различных уровнях;
- усилить акцент на решение центральных проблем инновационной системы, связанных с разработкой долгосрочной инновационной политики и институциональным оформлением ее ключевых компонентов;
- ускорить формирование полноценных межгосударственных инновационных систем как фактора интеграции России в глобальное инновационное пространство;
- обозначить перспективные ниши на мировом высокотехнологичном рынке в области гражданской авиации и гражданского судостроения, космоса, электроники и разработать соответствующие федеральные целевые программы, четко ориентированные на создание конкурентоспособных продуктовых инноваций в данных сферах;
- стимулировать развитие сетевой модели инновационных процессов в конкретных регионах на основе разработки венчурного механизма финансирования [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Габитов А.Ф.* Инновационная система России: формирование и государственное регулирование // Проблемы современной экономики. 2009. № 2 // www.m-economy.ru.
2. *Гранберг А.Г., Валентей С.Д.* Движение регионов России к инновационной экономике. М.: Наука, 2008.
3. *Дунаев Э.П.* Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России. М.: Экономический факультет МГУ, Теис. 2007.
4. *Нестеренко Ю.И.* Мировой опыт формирования национальных инновационных систем и проблемы России // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 1.
5. *Николаева Т.П.* Инновационный потенциал России: проблемы активизации использования. СПб.: СПбГУэФ, 2007.
6. *Окружко В.Я.* Развитие инновационной способности национальной экономики // Проблемы современной экономики. 2009. № 4 // www.m-economy.ru.

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

КОЗЛОВ А.Н.,

кандидат экономических наук, преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: ko-an-14@mail.ru

В статье освещены современные проблемы развития инновационной экономики в России. Автор исследует роль вертикально-интегрированных корпораций в осуществлении научно-исследовательских разработок; подчеркивает большое значение инновационно-ориентированных государственных программ.

Ключевые слова: инновации; вертикально-интегрированные корпорации; научно-исследовательские разработки.

The article highlights modern trends of creating the economy of innovations in Russian Federation. The author investigates the role of vertically-integrated corporations in Research and Development processes; underlines the importance of innovation-oriented state programs.

Keywords: innovations; vertically-integrated corporations; Research and Development.

Коды классификатора JEL: O16.

Преобразования, происходящие сегодня в экономике России, связанные с реализацией стратегии модернизации и формированием экономики нового типа – инновационной, актуализируют вопрос институциональных изменений в корпоративном секторе. Необходимой предпосылкой роста производства и повышения конкурентоспособности отечественной продукции является проведение системных институциональных изменений. Существенных преобразований требует также система организационно-экономических отношений в корпоративном секторе экономики, обусловленная необходимостью создания современных интегрированных бизнес-структур, отвечающих требованиям современной высококонкурентной среды.

Исследование вопросов развития корпоративного сектора в новой для России инновационной экономике достаточно актуально; они получили развитие в трудах таких известных ученых, как В. Юсим, В. Колоков, М. Афанасьев, А. Володин, М. Макушин, С. Масютин [1]. Очевидной является не только теоретико-методологическая, но и прикладная значимость рассматриваемой проблематики, ее своевременность для изменяющихся реалий российского бизнеса.

В современном мире благополучное и устойчивое положение могут иметь только сильные страны, обладающие эффективным государственным управлением, конкурентоспособной экономикой и развитым гражданским обществом. Создание институциональных условий для формирования в России современных корпоративных структур выходит, таким образом, за рамки экономической сферы и предполагает рассмотрение модернизации с учетом следующих аспектов (уровней):

- технико-экономическая модернизация предприятий и учреждений быта (предполагает внедрение новых технологий, усовершенствований, достижений научно-технического прогресса, современных компьютерных и информационных технологий);
- социальная модернизация (ее достижение требует существенных изменений в сфере общественных отношений, в первую очередь, производственных, реформы образовательной системы, развития частного бизнеса и ограничения роли государства в экономике, усиления конкурентоспособности во всех сферах занятости, реформирования социальной сферы, большей части общественных институтов, формирования развитой правовой среды);
- политическая модернизация (включает радикальные перемены в политической системе страны, ее демократизации и либерализации в интерпретации одной части общества, в создании мобилизационного режима – в интерпретации другой) [4].

Движущим механизмом модернизации экономики России выступает ее предпринимательский сектор, нуждающийся сегодня в серьезных преобразованиях. Большая роль в построении конкурентоспособной национальной экономики отводится формированию вертикально интегрированных бизнес-структур, способных эффективно аккумулировать и использовать материальные и нематериальные активы, и, что особенно важно в современных условиях, реализовывать политику наращивания инновационного потенциала.

Россия подверглась существенным экономическим изменениям со времен развала Советского Союза и развивалась последние 20 лет по пути от глобально изолированной, централизованно планируемой экономики к рыночной, глобально интегрированной экономической системе. В ходе экономических реформ 1990-х было приватизировано большинство промышленных предприятий; Россия во многом потеряла свой индустриальный потенциал, технологический уровень производства, отставала от конкурентов, энергетическая и транспортная инфраструктура находилась в критическом, грозящем технологическими катастрофами, состоянии.

Современная система организации производства строится на многообразии форм собственности, которые взаимно дополняют друг друга. Формирование института собственности в России прошло нелегкий путь приватизации; ее результаты до сих пор неоднозначно воспринимаются обществом, что затрудняет становление института собственника в национальной экономике. Сложности процессов экономической стабилизации и нерешенность корпоративных институциональных конфликтов свидетельствуют о незавершенности процессов становления новой идеологии в отношении защиты прав собственности, идеологии крупного бизнеса.

«Инсайдерский» тип крупной корпоративной собственности, сложившийся в России, вызвал к жизни разбалансированность ее внутренней архитектуры и незаинтересованность «аутсайдеров» в долгосрочных инвестициях и накоплении капитала в России. Ускоренная массовая приватизация с использованием предъявительских ваучеров породила эффект «диффузии собственности» в обстановке нарастающей нехватки средств для капиталовложений и исчерпания классических источников финансирования предприятий (бюджетные «вливания», банковский кредит, внешние займы). Политика «диффузии» капитала акционерных обществ по логике вещей противоречит сущности крупной корпоративной собственности, противодействует формированию института «эффективного собственника», подменяя его борьбой олигархических кланов за новые сферы влияния и источники получения «коротких денег».

Сегодня неспособность к инновациям означает быструю экономическую гибель любого хозяйствующего субъекта, что определяет актуальность интенсивного технологического обновления народного хозяйства.

Благодаря масштабным антикризисным мерам, которые предприняло правительство, России удалось выйти из кризиса с меньшими потерями, чем это ожидалось, — такую оценку дают эксперты Всемирного банка. По итогам 2010 г. рост ВВП России составил 4%, Россия вышла на 6-е место среди стран мира по объему ВВП по ППС. В 2011 г. ВВП России вырос на 4,2% [2].

У России сегодня появляется исторический шанс воспользоваться возможностями переходного периода. Западывание нового технологического уклада предоставляет нашей стране возможности для сокращения отставания от Запада, поскольку в этот период, с одной стороны, можно заимствовать лучшие из имеющихся технологий, которые для развитых стран являются пройденным этапом. С другой — появляется реальный шанс поучаствовать в создании новых технологий. Все это не происходит автоматически.

Чтобы стать самодостаточным звеном нового технологического уклада, нужна большая организационная работа, связанная с развитием корпоративного сектора и формированием благоприятной, адекватной складывающейся новой экономике, институциональной среды.

Как известно, крупные корпорации эффективно функционируют постоянно или в течение длительного периода, поэтому они создают системы стратегического развития с ориентацией на выпуск конкурентоспособных товаров. Сегодня в деловом сообществе востребована современная корпоративная концепция развития и признана необходимость реализации соответствующих ей приоритетных стратегий и инновационных технологий.

Для типичной современной корпорации характерны следующие основные признаки:

- ✓ акционерная форма собственности;
- ✓ вытекающее из нее разделение функций между собственниками (акционерами) и менеджерами, администрацией, другими заинтересованными в ее работе группами лиц;
- ✓ предпринимательский характер самой деятельности, направленный на повышение экономической результативности и прежде всего прибыли, на обусловленный эффективным хозяйствованием рост капитализации компаний;
- ✓ необходимая «прозрачность» финансовой деятельности, структуры собственности, обеспечивающая возможность контроля, как со стороны собственников, так и со стороны налогоплательщика (государства);
- ✓ обусловленное акционерной формой позиционирование на национальном, а для крупных корпораций — на международном фондовом рынке [3].

Развитие инновационного сектора экономики происходит в форме взаимодействия между наукой и сферой предпринимательства: наука генерирует новые знания, предпринимательский сектор осуществляет применение этих знаний в производстве новых товаров, которые обладают ценностью для конечного потребителя. Инвестиции в новые технологии определяют специфику современных рынков, на которых действует шумпетерианская конкуренция. Современные фирмы в поиске экономической прибыли стремятся создать уникальную технологию и получить монополию на производимые с ее помощью продукты. До тех пор, пока фирмы-последователи не научатся копировать эти технологии, фирма-инноватор будет получать сверхприбыль.

Наиболее вероятными разработчиками и реализаторами инновационных разработок в экономике России могут стать именно вертикально-интегрированные корпорации, ввиду следующих их преимуществ:

- способность сочетать во внутренней интегрированной структуре производственный, коммерческий и научный потенциал;

- наличие необходимого «запаса прочности», способного покрыть возможные риски от нововведений;
- наличие необходимой базы для проведения НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ);
- способность привлекать инвестиции в необходимом объеме как за счет своего положения и возможностей финансового рынка, так и за счет способности к организации совместных инвестиционных проектов, в том числе международных.

Усилия корпораций не могут быть реализованы без системных институциональных изменений, в большой степени иницилируемых и реализуемых государством. Они связаны с развитием механизма целевого государственного кредитования долгосрочных инновационных проектов, формированием эффективной патентной системы и усилением защиты прав интеллектуальной собственности, закреплением жестких требований и технических норм безопасности и др.

Барьеры, препятствующие развитию инноваций, имеют многоуровневый характер: системные барьеры, тормозящие развитие новых технологий, барьеры внедрения новых технологий в производство, проблемы организации и инновационно-инвестиционного управления высокотехнологичными производствами. Их совокупное действие повышает технологические, экономические и социальные риски операторов рынка высокотехнологичной продукции.

К системным барьерам следует отнести общий демографический дисбаланс (старение населения), дефицит научно-педагогических кадров в возрасте 45-55 лет, а также нерыночные механизмы, связанные с коррупцией, рейдерством и сокрытием доходов. На фоне этих дисбалансов нет аналитической платформы для создания инновационной экономики и системы агентов инновационного развития. Серьезные системные проблемы лежат в области финансирования науки, трансфера технологий, частного инвестирования в новые технологии и нормативно-правового обеспечения инвестирования. Актуальной задачей становится восстановление функции образования как системы воспитания ума, согласованности процессов смены технологий и образовательных программ, обучение практическим знаниям (лабораторный комплекс).

Внешние барьеры внедрения новых технологий в значительной степени определяются отставанием России по времени от стран-конкурентов примерно на 8–10 лет. Внутренние проблемы связаны с необходимостью перестройки устаревшего производства и, в первую очередь, воссоздания научного приборостроения, решения проблем сертификации и метрологии, формирования новых кооперационных связей как в производственной, так и в потребительской среде. Значительные таможенные барьеры (проблемы госгарантий для зарубежных поставок, выделения субсидий на уплату банковских процентов, таможенных процедур) препятствуют экспорту высокотехнологичной продукции.

В сложившихся условиях необходима разработка комплексной поддержки высокотехнологичных производств на базе новых российских вертикально-интегрированных бизнес-структур, согласованная политика в области нововведений со стороны государственного управления различного уровня (федерального, регионального) и представителей крупного российского бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев М.* Корпоративное управление на российских предприятиях. М.: Интерэксперт, 2009; Володин А.Г. Гражданское общество и модернизация в России (истоки и современная проблематика) // Полис. 2000. № 3. С. 104; Макушин М. Становление многорукого бога. Обзор финансирования работ по нанотехнологии. [Электронный ресурс]. URL: www.electronics.ru/pdf/2_2005/18.pdf; Масютин С.А. Механизмы корпоративного управления. М.: Финстатинформ, 2007.
2. Глобальный кризис и экономика России. [Электронный ресурс]. URL: www.ereport.ru/articles/weconomy/russia.
3. *Масютин С.А.* Механизмы корпоративного управления. М.: Финстатинформ, 2007.
4. Модернизация России: структурный и политический аспект. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/629183>.

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАМКАХ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

ЗЕМЛЯНОВ Д.А.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: d_e_n@bk.ru

В статье рассмотрены проблемы рынка труда в России, предложены пути его модернизации посредством развития социального партнерства государства и бизнеса, рассмотрены пути совершенствования человеческого капитала с помощью инвестирования в него как на региональном, так и на государственном уровне. Автором предложен механизм развития модернизации производственно-экономической составляющей человеческого капитала, предложена инвестиционная стратегия, которая предусматривает значительное вложение в развитие как бюджетных, так и внебюджетных средств на базе новых подходов модернизации экономики страны.

Ключевые слова: человеческий капитал; социальное партнерство; воспроизводство человеческого капитала; направления инвестирования в человеческий капитал; социально-трудовые отношения.

The problems of the labor market in Russia, the ways of its modernization through the development of social partnership of government and business, consider ways of improving human capital through investment in him as a regionally and nationally. The author proposed a mechanism of production and modernization of the economic component of human capital, the proposed investment strategy, which envisages a significant investment in the development of both low cost and non-budgetary funds on the basis of new approaches of modernization of the economy.

Keywords: human capital; social partnership; the reproduction of human capital; the direction of investment in human capital; social and labor relations.

Коды классификатора JEL: J24, O15.

Современные преобразования в России, начатые перестройкой и реформами 90-х гг., разворачивались по сценарию догоняющей модернизации, основанной на заимствовании традиционными обществами технологий и пластов техногенной культуры, переводящем эти общества на путь техногенного развития. Их объективным истоком был исторический вызов, обозначившийся в 70-е гг., когда развитые страны (именовавшиеся «большой семеркой»), осуществляя научно-техническую революцию, сформировали ряд необходимых предпосылок для постиндустриального развития. Наша страна, в силу закрытости общества, тотального идеологического контроля и чрезмерно централизованной экономики, этих предпосылок создать не смогла [5]. Таким образом, реформы 90-х гг. ориентировались на копирование западных моделей в экономике, политике и образе жизни. В ходе реформ был утрачен главный исторический ориентир — перспективы постиндустриального развития России. Создание дикого (а не цивилизованного) рынка привело к бедственному положению непосредственно тех сфер национальной жизни (наука, образование, наукоёмкие производства), прогресс которых служит условием для вхождения в постиндустриальный этап развития.

Как верно подчеркивает М. Блины, «экономики, которые не способны осуществлять инвестиции в человеческий капитал, не могут рассчитывать на достижение таких темпов роста, которые наблюдаются у других, даже если они имеют доступ к той же технологии, поскольку у них отсутствуют знания для того, чтобы эффективно использовать такую технологию» [1. с. 186].

В современных условиях проблемы, связанные с состоянием человеческого капитала, имеют особую актуальность и значимость. Это проявляется в том внимании, которое уделяют данным проблемам высшие органы власти нашей страны. «Роль государства и гражданского общества в развитии человеческого потенциала и обеспечении рационального использования природных ресурсов» - так звучала тема заседания Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации [3].

К сожалению, в результате осуществляемых в России реформ ситуация в указанной сфере является неудовлетворительной. Годы реформирования негативно повлияли на качественный уровень человеческого потенциала и привели к плачевным результатам, однако государство в состоянии изменить ситуацию, дать новые импульсы к развитию пози-

тивных тенденций в сфере человеческого капитала. В наше время необходимы срочные, но конструктивные изменения во всех сферах, что, как показывает рис. 1, является неперенным условием модернизация рынка труда.

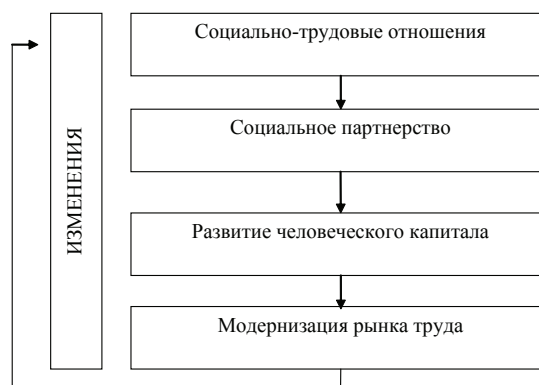


Рис. 1. Схема развития рынка труда

Отсутствие общепризнанного категориального аппарата теории человеческого капитала требует уточнения ряда понятий и определения авторской позиции в их отношении.

Прежде всего, необходимо уточнить само понятие «человеческий капитал». В литературе даются различные трактовки данного понятия. Общепризнано, что наиболее полную дефиницию предлагает Г. Беккер: «Человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поток информации о ценах и доходах» [6, с.25]. Применяя экономические методы к анализу действий человека и исследованию влияния его действий на производство, Г. Беккер выделяет следующие компоненты человеческого капитала [2, с.97]:

- капитал образования (знания – общие и специальные);
- капитал подготовки на производстве (квалификация, навыки, производственный опыт);
- капитал здоровья;
- обладание экономически значимой информацией (информированность о ценах и доходах);
- капитал миграции (мобильность работников);
- мотивация экономической деятельности.

На наш взгляд, данная трактовка человеческого капитала показывает некоторые направления инвестирования с целью его формирования, а также отдельные компоненты (составляющие) человеческого капитала, но не дает ответа на вопрос: что такое человеческий капитал?

В экономической науке также известна теория Т. Шульца о человеческом капитале как о накопленных в стране затратах на воспроизводство рабочей силы, независимо от источника их покрытия (семейные бюджеты, текущие издержки производства, государственные расходы на социальные нужды и т.д.). Результатами таких инвестиций являются: накопление способностей людей к труду; их созидательная деятельность в обществе; поддержание самой жизни людей, здоровья и т.д.

Т. Шульц полагает, что человеческий капитал обладает необходимыми признаками производительного характера, имеет свойства накапливаться и воспроизводиться на обновляемой основе. Он также обосновал необходимость расширительной трактовки ряда категорий воспроизводства, в частности, накопления, предположив, что из производимого в обществе продукта на накопление человеческого фактора используется уже не $\frac{1}{4}$, как следовало из большинства теорий воспроизводства в XX в., а $\frac{3}{4}$ его общей величины [4, с.104-105].

В данном подходе показаны источники инвестиций в человеческий капитал, некоторые получаемые при этом результаты, но сам человеческий капитал трактуется как «накопленные в стране затраты на воспроизводство рабочей силы», что не позволяет определить исследуемую категорию.

Развитие науки, формирование информационного общества на передний план в качестве составляющих сложного интенсивного фактора развития — человеческого капитала — выдвинули знания, образование, здоровье, качество жизни населения и самих ведущих специалистов, определяющих креативность и инновационность национальных экономик. На пути к цивилизованному обществу с рыночной экономикой действующим механизмом достижения согласия в обществе становится социальное партнерство.

Одним из субъектов социального партнерства выступает государство, которое выполняет в необходимых случаях свои административные и информационные функции. Государство, например, принявшее на себя труд развивать предпринимательскую культуру, способно через средства массовой информации, искусство и другие каналы воздействия наглядно рекламировать предпринимательство как благо для общества. Если в обществе культивируется представление о том, что создание собственной фирмы — дело престижное и достойное, а на человека, создавшего собственное дело, смотрят с одобрением, желающих последовать его примеру найдется немало.

Именно государство, и только оно, объединяет всех граждан страны и способно по этой причине представлять их общие потребности, интересы и цели, выражать общую волю народа, закреплять ее посредством законодатель-

ства и иных форм правотворчества, обеспечивать претворение ее в жизнь, применяя самые разнообразные методы, вплоть до прямого принуждения.

Далее, роль государства заключается, в частности, в разработке соответствующего трудового и социального законодательства. В настоящее время правовая база социального партнерства в России слаба. Развивая ее, важно систематически внедрять нормы международного права, ратифицировать ряд конвенций МОТ, предусматривающих более льготные для работников и работодателей условия по сравнению с существующим российским законодательством. Государство должно передать полномочия объединениям работников и предпринимателей. Вмешательство государства в их отношения представляется целесообразным лишь в тех случаях, когда той или иной стороной трудовых отношений нарушается трудовое законодательство; когда обе конфликтующие стороны не могут выработать компромиссного решения; когда достигнутый компромисс наносит ущерб государственным интересам.

Основные составляющие политики государства в сфере социального партнерства:

- ✓ согласование между партнерами на высшем (национальном) уровне основных направлений социально-экономической политики в целом, включая разработку основных критериев и показателей социальной справедливости, мер по защите субъектов трудовых отношений;
- ✓ формирование и совершенствование механизмов и институтов, способствующих согласованию интересов социальных партнеров на различных уровнях; создание соответствующих органов, комиссий, призванных заниматься решением задач развития социального партнерства и регулирования социально-трудовых отношений;
- ✓ содействие расширению участия трудящихся в управлении предприятиями, отраслями производства, делами государства и общества;
- ✓ развитие и стимулирование переговорного характера процесса урегулирования возникающих между сторонами противоречий и разногласий; снижение уровня и смягчение остроты социальных конфликтов посредством развития и совершенствования законоприменительной практики, примирительных и согласительных процедур.

Социальность государства в условиях формирования рыночной экономики и гражданского общества проявляется в том, что оно берет на себя ответственность обеспечивать соблюдение индивидуальных свобод каждого гражданина и социальную защиту отдельных социальных групп и слоев. Многие частные фирмы и компании, например, заявляют, что им необходимы более тесные контакты с местными властными структурами для решения многообразных, узкоспециализированных и социальных проблем. В свою очередь, местные органы власти не против налаживания тесных взаимоотношений с миром частного бизнеса в развитии социальной сферы. Однако сложившаяся система разделения социальной ответственности, как правило, препятствует нормальным рабочим отношениям местных властей с частными, негосударственными предприятиями и организациями. В этой связи целевые программы государственной поддержки и развития предпринимательства могут стать надежной основой для осуществления многих конкретных проектов в экономической и социальной сферах.

Объективные условия складываются таким образом, что властные структуры, развивая систему социального партнерства, должны постоянно совершенствовать технологии и механизм партнерских отношений. Как свидетельствует современная практика, наибольшее распространение в деятельности органов государственного управления получили заключения договоров, соглашений на основе достижения консенсуса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития, путем согласования интересов различных групп, слоев и классов.

Также необходимо отметить, что социальное партнерство предполагает создание государством необходимых условий для мотивации бизнеса и наемных работников к росту производительности труда и увеличению эффективности производства.

В общественных отношениях социальное партнерство призвано оперативно разрешать возникающие противоречия между социальными группами населения путем принятия необходимых законов, проведения реформ, развития демократических процедур и институтов, структур гражданского общества.

Субъектами социального партнерства выступают государство, бизнес, гражданское общество и народ в целом. Степень результативности субъектов в достижении задач социального партнерства зависит от эффективности государства, развитости и уровня правовой культуры (ответственности) гражданского общества и бизнеса. Вместе с тем, главной движущей силой социального партнерства выступает правящая элита страны.

В настоящее время перед Россией остро стоит проблема модернизации. В этой связи социальное партнерство может быть одним из механизмов создания эффективного государства – главного инструмента модернизации России. Движущей силой необходимых преобразований, является правящая элита. Именно от ее политической воли и знаний, способности улавливать новые тенденции в развитии общественных отношений, желания и умения поддерживать гражданские инициативы зависит результативность социального партнерства.

И.В. Цапенко, не уделяя достаточного внимания определению человеческого капитала, предлагает рассматривать в качестве его компонентов [6, с.63]:

- капитал здоровья и здорового образа жизни;
- капитал образования;
- капитал подготовки на производстве;
- научный капитал;
- капитал культуры;
- обладание экономически значимой информацией;
- капитал миграции;
- мотивацию экономической деятельности.

Таким образом, все рассмотренные подходы к определению категории «человеческий капитал», не показывая его носителя, который определяется уровнем формирования и использования человеческого капитала (микро-, мезо- или макроэкономический), не раскрывают сущности, сфер и источников его инвестирования и в целом не обладают признаками системности.

На наш взгляд, определение категории «человеческий капитал» должно выявлять его носителя, интегрировать ряд свойств, рассматриваемых как компоненты человеческого капитала, а также показывать сферы и источники его формирования.

Исходя из предлагаемого подхода дадим следующее определение искомого понятия. Человеческий капитал представляет собой накопленные способности отдельного человека или совокупности людей, включенных в воспроизводственный процесс в рамках соответствующей хозяйственной единицы (семья, предприятие, регион, отрасль или страна) к высокопроизводительному труду и созидательной деятельности в обществе, поддержанию самой жизни и здоровья, формируемые в производственно-экономической, социальной и психофизиологической сферах различного уровня посредством накопленных в хозяйственной единице затрат на воспроизводство рабочей силы, независимо от источника их покрытия.

Опираясь на данное определение, сформулируем его относительно регионального уровня. Человеческий капитал региона представляет собой накопленные способности экономически активного населения региона к высокопроизводительному труду и созидательной деятельности в обществе, поддержанию самой жизни и здоровья, формируемые в производственно-экономической, социальной и психофизиологической сферах региона посредством накопленных в нем затрат на воспроизводство рабочей силы, независимо от источника их покрытия.

Для создания эффективного государственного правления требуется внедрить системы социальной ответственности всей деятельности органов власти и монополизированного бизнеса, которые позволят полностью искоренить в стране коррупцию, поднять уровень компетенции государственных чиновников и муниципальных служащих. Для внедрения механизмов прозрачности и ответственности в современную структуру политико-правовых отношений требуется выстроить систему социального партнерства между государством, бизнесом и гражданским обществом, для того, чтобы государственная власть могла слушать и слышать свой народ. А народ должен научиться высказываться и отстаивать свои интересы, а также контролировать деятельность государства.

Формирование, накопление и воспроизводство человеческого капитала на региональном уровне требует разработки теоретико-методологической базы, адекватной этому уровню. По нашему мнению, данная база во многом корреспондирует с теорией и отдельными элементами методологии развития национального человеческого капитала. Несмотря на то, что исходя из управленческих позиций страна в целом представляет макроуровень, а регион – мезоуровень, с теоретических позиций и страна в целом, и регион – системы макроэкономические. В распоряжении исследователей по-прежнему имеется только два раздела экономической теории – микроэкономика, исследующая функционирование отдельных представителей секторов национального хозяйства (отдельных предприятий или домашних хозяйств), и макроэкономика, какой и является регион. Приведенные доводы позволяют нам воспользоваться применительно к региональному уровню имеющимися разработками по теории человеческого капитала, понимая при этом, что методические подходы и практика инвестирования и развития человеческого капитала на уровне региона требуют отдельного исследования.

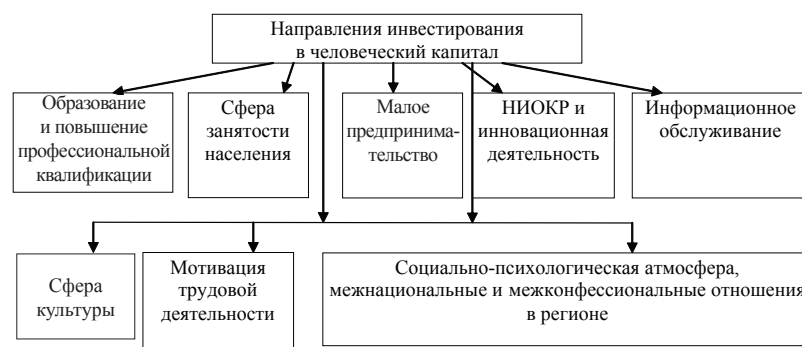


Рис. 2. Приоритетные направления инвестирования в человеческий капитал в регионе

В связи с этим, как показано на рис. 2, традиционные направления инвестирования в человеческий капитал региона в части развития его производственно-экономической составляющей, а также сферы формирования социо-психологических и культурных компонент человеческого капитала, следует выделить в качестве приоритетных, рассматривать вместе и разрабатывать для них отдельную инвестиционную стратегию, предусматривающую значительное вложение в их развитие как бюджетных, так и внебюджетных средств на базе новых подходов.

Данные приоритетные направления инвестирования в человеческий капитал региона, их сущность и практическая значимость являются главными направлениями развития института социального партнерства государства и бизнеса как в регионе, так и в России в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блини М. Обзор современной теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия // Под ред. Д. Гринзуэй и др. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2002.
2. Курганский С.А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. Иркутск, 1999.
3. Материалы Совета Федерации Федерального Собрания РФ / Официальное издание. М.: 2007.
4. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. 2003. № 2.
5. Россия — XXI век // Экономист. 2000. № 1.
6. Цапенко И.В. Инвестиции в человеческий капитал и методы оценки их эффективности. Дисс. на соиск. уч. степени канд. экон. наук. Ростов-н/Д, 2005.

СОБСТВЕННИКИ И МЕНЕДЖЕРЫ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ И ВЛИЯНИЕ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОРПОРАЦИЙ

БРИЖАК О.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный технологический университет,
e-mail: brizhak71@mail.ru

В статье раскрываются проблемы отношений собственности и менеджмента, складывающиеся в российских корпорациях, дается характеристика специфики взаимодействия менеджеров и акционеров в этой сфере, показана специфическая институциональная среда в российских корпорациях.

Ключевые слова: собственники; менеджеры; институциональная среда; инсайдеры; инновационное развитие корпорации; противоречивость экономических отношений и интересов.

In article problems of the relations of a property and the management, developing in the Russian corporations reveal, the characteristic of specifics of interaction of managers and shareholders in this sphere is given, the specific institutional environment in the Russian corporations is shown.

Keywords: owners; managers; institutional environment; insiders; innovative development of corporation; discrepancy of the economic relations and interests.

Коды классификатора JEL: K22, O14, M16.

В экономике России к настоящему времени сформировался реально существующий и последовательно развивающийся корпоративный сектор. Современные российские корпорации объединяют большое количество предприятий, позволяющих концентрировать ресурсы для реализации инвестиционных проектов, выхода на новые рынки, обеспечения стабильности и возможности решать более масштабные задачи.

Особенно заметно активизировался процесс консолидации собственности и дальнейшей концентрации акционерного капитала после недавнего мирового финансового кризиса. Этому способствовало как массовое «бегство» иностранных инвесторов, так и стремление некоторых держателей улучшить свое положение за счет сброса акций. В некоторых отраслях характерным стало укрепление менеджеров и вытеснение иностранных инвесторов.

С одной стороны, концентрированная собственность является основным экономическим механизмом корпоративного контроля, который формирует базу для реального влияния инвесторов и способствует повышению экономической эффективности корпорации. Однако, с другой стороны, известны многочисленные факты негативной деятельности мажоритарных собственников, стремящихся обеспечить контроль только финансовых потоков и экспортных операций: необоснованным раздроблением компаний; распродажей или сдачей в аренду активов в ущерб интересам акционеров; отношением к своему пакету акций как к объекту спекуляций; использованием пакета как залога под кредиты [3].

Названные особенности процессов перераспределения капитала и характера корпоративного управления оказались предопределены интересами и действиями «снизу» участников управления корпорациями на фоне неблагоприятной институциональной среды. Многие важнейшие институты, в том числе институт корпоративного управления, находились в зачаточном состоянии или вообще отсутствовали. Одна из характерных черт постприватизационного периода состояла в том, что по мере концентрации собственности у внешних акционеров акцент постепенно смещался с проблемы контроля над действиями менеджеров на проблему взаимоотношений между различными внешними акционерами, главным образом между владельцами крупных и мелких пакетов акций. Широкое распространение получила практика экспроприации мелких акционеров крупными собственниками, контролирующими деятельность предприятия [1].

Специфика корпоративной формы собственности определяется тем, в какой экономической системе развивается корпорация. Именно система отношений и форм собственности, как подчеркивает в своих научных публикациях известный ученый, профессор К. А. Хубиев, определяется системой производственных отношений специфически конкретных экономических систем, а именно, производственные отношения детерминируют содержание и функционирование тех или иных форм собственности. Каждый экономический субъект сталкивается со сложившейся системой производственных отношений и отношений собственности и строит свою деятельность в соответствии

с их содержанием и статусом, отведенным ему в данном способе производства и под влиянием его экономических интересов [5].

Экономические интересы основных субъектов корпорации взаимосвязаны, взаимообусловлены, находятся в постоянном, противоречивом взаимодействии. Объект их экономических интересов един – процесс формирования вновь созданной стоимости корпорации, базирующейся на том или ином виде ее производственной деятельности. Стоимость генерируется собственностью, которая вводит в институциональные рамки общественно-абстрактный труд (О. Мамедов) и создает условия для воспроизводства экономических интересов корпоративных субъектов. В каждом воспроизводственном цикле величина прибавочного продукта ограничена и подлежит распределению [2, с.10]. От того, какова система отношений этих субъектов, какие используются принципы и в какой пропорции делится прибавочный продукт, зависит воспроизводство экономических интересов.

До сих пор в российских корпорациях сохраняется тенденция доминирования корпоративного контроля со стороны лиц, контролирующих пучок прав корпорации – инсайдеров, и получение дохода ставится в зависимость от решения, принимаемого коалицией, с особой спецификой правил игры и мотивов поведения. В состав коалиции входят группы с различными интересами. Это крупные и мелкие акционеры, держатели простых (обыкновенных) и привилегированных акций и облигаций, юридические лица, а также члены совета директоров, сами владеющие определенным количеством акций и отражающие интересы доминирующей в компании группы. В результате появляется возможность возникновения различных линий в политике компании, особенно в вопросах, касающихся реинвестирования капитала или инноваций.

Так, например, в Японии акции все больше концентрируются у юридических лиц и наблюдается уменьшение удельного веса индивидуальных собственников, в руках которых сосредоточено 30% акций японских корпораций. В США и Великобритании – у институтов, осуществляющих инвестирование средств, находящихся в индивидуальной собственности. Для России характерно лично-клановое владение, то есть контроль над большинством крупных отечественных предприятий принадлежит не акционерам, а группам частных лиц, состоящим из нескольких партнеров.

Реальными собственниками корпоративного капитала, как уже было сказано, является сравнительно малочисленная общественная группа («корпоративная номенклатура» — А.В. Бузгалин), сосредоточившая в своих руках преобладающие массы капитала, сохраняющая за собой реальные рычаги экономической власти: контрольный пакет акций, контроль за финансовыми потоками, контроль за информацией, внеэкономическое принуждение, административно-управленческая власть и др. и поэтому занимающая господствующее положение в присвоении дохода [4].

В силу особенностей российского фондового рынка котировки акций слабо зависят от состояния производства, так что увеличение его объемов на предприятии само по себе не представляет ценности для владельцев акций. Для российских спекулятивных инвесторов оценка корпоративных акций намного теснее связана со структурой фондового рынка, чем с финансово – экономическим состоянием самого предприятия. Для стратегических инвесторов показатели его динамики также не имеют существенного значения, если решение о целесообразности контроля над данным предприятием уже принято.

В итоге инвесторы оказываются не заинтересованными в расширении производства и инновационном развитии корпорации. Их главной целью является максимизация богатства, которое соответствует сегодняшней ценности для акционеров будущих выгод от контроля. Функционирующие собственники осуществляют своего рода вложения капитала, учитывая связанный с ним риск при найме того или иного высшего менеджмента. Тем самым участие собственников капитала как функционирующих капиталистов в реальном процессе воспроизводства проявляется в найме или увольнении высших менеджеров, включая определение размеров их вознаграждения и методов стимулирования. Собственники в целом сохраняют функции контроля за деятельностью управленческих структур корпорации.

Появление профессиональных менеджеров, «техноструктуры» корпорации со свойственными ей средствами управления исторически связано с необходимостью организации производства и управления социально-экономическими процессами, а также исполнением воли собственника на предприятии. Такое разделение собственности и власти на поверку оказывается дифференциацией функций собственников и менеджеров по эксплуатации наемного труда и привлеченного капитала, где акционеры авансируют производство, а менеджеры реально распоряжаются собственностью и живым трудом.

Что касается российской модели «менеджерального капитализма», то она формировалась в рамках двух параллельных тенденций. Менеджеры постепенно становятся одновременно контролирующими акционерами в корпорации, то есть ключевой характеристикой является «капитализм управляющих» не в качестве наемных работников высшего уровня, а в качестве собственников, или «инсайдерский капитализм» в общепринятом российском значении.

Доминирование собственности внутренних акционеров может порождать проблему, именуемую как «дилемма инсайдеров». Ее суть в том, что безраздельный контроль инсайдеров над предприятием исключает возможность убедить внешних инвесторов вкладывать в данное предприятие средства, то есть является препятствием для привлечения инвестиций. Это происходит потому, что инвестор, решая, куда вложить деньги, требует доступа к объективной информации и контролю за процессом использования своих средств. Инсайдеры, соответственно, должны отказаться либо от планов привлечения масштабных инвестиций, либо от безраздельности своего контроля. С другой стороны, переход контроля к внешним инвесторам может привести к снижению социальной защищенности работников и резкому сокращению рабочих мест.

Другая тенденция отражает такое положение, когда внешние акционеры по мере консолидации контроля сами начинают функционировать как менеджеры или передают эти функции доверенному представителю группы акционеров, связанному с ними не окладом или формальным контрактом, а целым комплексом экономических и внеэкономических интересов. Во многих средних и крупных корпорациях России происходило фактическое сращивание фигур менеджера и контролирующего акционера. Очевидно, это вынужденная ситуация, вызванная целым рядом обстоятельств. Сохраняющееся слияние функций обусловлено тем, что при существующей внешней среде и тенденции борьбы за контроль собственнику необходим контроль такого уровня, когда он не может делегировать даже оперативное управление предприятием, чтобы не рисковать одновременно утратой как титулов собственности, так и контроля над финансовыми потоками.

Следует признать, что трансформация отношений собственности в России привела к формированию неэффективной модели управления на многих предприятиях, которая в большинстве случаев отрицательно сказалась на динамике производства, инвестиционных процессов и социальных результатах [5].

Таким образом, к середине первого десятилетия нового века феномен инсайдерского контроля, порожденный российской моделью приватизации, продолжает играть значительную роль. Отход собственников от управления становится необходимой предпосылкой в связи с профессионализацией управленческой деятельности, кризисом менеджеров и появлением на экономической арене более молодых и подготовленных управленцев интеграционными и инновационными процессами.

В заключение следует сказать, что в данной статье мы продемонстрировали специфику формирования институциональной среды российских корпораций, развитие которых отличает феномен сопротивления инновациям. Данная особенность обусловлена противоречивым господством крупных инсайдеров, порожденных особенностями становления и развития корпоративного капитала в России, ориентированных на удержание властных полномочий, обеспечивающих контроль над финансовыми потоками корпорации и возможность перераспределять ресурсы в интересах топ-менеджеров, а не в интересах корпорации и ее стейкхолдеров. Произвол крупных собственников в российских корпорациях отражает сложившуюся институциональную среду современных корпоративных отношений, которая характеризуется низкой степенью законности, что является решающим обстоятельством, порождающим мощные корпоративные противоречия и препятствующим долгосрочному инновационному развитию корпораций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Львов Д.С., Гребенников В.Г., Ерзнкян Б.А. Институциональный анализ корпоративной формы предприятия // Экономическая наука современной России. 2000. № 3-4. С. 5–21.
2. Мамедов О.Ю. Две судьбы: стоимость и собственность // TERRA ECONOMICUS. 2006. Т. 4. № 4. С. 5–10.
3. Радыгин А.Д., Энтов Р.М., Шмелева Н.А. и др. Внешние механизмы корпоративного управления. Научные труды. № 104. М.: ИЭПП, 2007.
4. Социальная экономика: теория и практика / Под ред. А.В. Бузгалина, К.В. Маркаряна. М.: ТЕИС, 2009. 315 с.
5. Хубиев К.А. Преобразования собственности в России: теоретические подходы и оценки практических результатов // Собственность в XX столетии. М.: РОСПЭН, 2001. С. 468–489.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

ПОБЕГАЙЛОВ О.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: oops1389@yandex.ru

Неопределенность лежит в основе экономических явлений. Риск влияет на разработку любого управленческого решения. Использование вероятностных методов требует четкого представления о допустимом уровне риска.

Ключевые слова: инвестиции; ресурсы; проекты; отклонение; риск; неопределенность; оценка; дисконтирование.

Uncertainty is in the basis of economic events. Risk influences on the development of any management decision. The using of probability methods demands accurate understanding of admissible risk level.

Keywords: Investments; resources; projects; deviation; risk; uncertainty; estimation; discounting.

Коды классификатора JEL: P49.

Материальной основой обеспечения динамики социально-экономического развития является инвестиционный потенциал, количественные и качественные характеристики которого отражают упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов. Экономический рост определяется, в первую очередь, уровнем инвестиций, направляемых на увеличение производственного аппарата, его модернизацию и реконструкцию, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, а также в человеческий капитал.

В финансовых решениях, связанных с оценкой и принятием (отклонением) инвестиционных проектов, преобладают соображения стратегического характера. Подобным проектам характерны следующие особенности:

- 1) значительные объемы затрат и ожидаемых выгод;
- 2) соответствующие затраты выгоды «растянуты» во времени и потому при их оценке должен учитываться фактор времени;
- 3) как правило, в крупном инвестиционном проекте должны приниматься во внимание выгоды не только экономические, но и социальные;
- 4) любой инвестиционный проект имеет существенное значение для организации в целом;
- 5) необходим учет риска.

Любой более или менее значимый инвестиционный проект представляет собой весьма сложное и многогранное явление, поэтому единственного критерия, который можно было бы применять во всех случаях, не существует.

Так как любой конкретный проект является частью инвестиционной программы развития фирмы, в которую помимо данного проекта может входить ряд других инвестиционных проектов, то конкретные инвестиционные решения следует рассматривать не только с позиции критериев, основанных на количественных оценках, но и с позиции качественных показателей, способствующих выполнению стратегических задач, стоящих перед фирмой [1].

В основе количественного обоснования процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является проблема их сопоставимости. Относиться к ней можно по-разному, в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитика и т. п. Одной из ведущих задач механизма управления инвестиционными процессами является обеспечение адекватного реагирования на текущие и прогнозируемые изменения среды функционирования предприятия. Адекватность реагирования обеспечивается своевременным распознаванием таких параметров, как воздействие внешних и внутренних факторов, продолжительность их влияния и объем достоверной информации.

Если предприятию удастся выработать эффективную систему компенсации внутренних напряжений, возникающих под действием внешней среды, то оно выживает, если нет, то оно, в конечном счете, распадается или гибнет в конкурентной борьбе с другими организациями.

На разных стадиях своей эволюции всякая экономическая система (в том числе и инвестиционная) обладает различной чувствительностью и уязвимостью к внешним воздействиям. Наиболее опасны преднамеренные внеш-

ние воздействия в кризисные периоды, когда система в значительной степени хаотизирована. Тем более, что она состоит из активных субъектов, осуществляющих целенаправленную, например, инвестиционную деятельность в соответствии с принимаемыми ими решениями и способных к рефлексии по поводу своих действий и действий других субъектов. Способность субъектов к изменению стратегии и тактики своей инвестиционной деятельности на основе рефлексии без жесткой привязки к изменению внешних условий делает экономические системы внутренне неустойчивыми. Сильная неустойчивость инвестиционных систем приводит к тому, что согласованное взаимодействие субъектов возможно лишь при четко налаженном управлении. В противном случае управляемость теряется и система распадается. Кроме того, наличие внутренних неустойчивостей обуславливает существование принципиальных ограничений на временной интервал достоверного прогноза динамики хаотических процессов и, соответственно, ограничивает возможности прогнозирования.

Тем не менее, значение прогноза не уменьшается, а с усложнением системы возрастает. Установив динамику соотношения параметров оценки качества инвестиционных проектов, субъект может определить наступление хаоса и вовремя принять оптимальные решения для предупреждения негативных последствий кризисных явлений в инвестиционной сфере.

Инвестиционные решения рискованные по определению. Невозможно точно спрогнозировать значения всех параметров инвестиционного проекта, поэтому при принятии проекта желательно иметь некоторый резерв безопасности, позволяющий с достаточной степенью уверенности утверждать, что инвестор не понесет критических убытков даже в том случае, если в ходе прогнозирования были допущены ошибки в сторону завышения (занижения) ключевых параметров.

До сих пор при рассмотрении методов эффективности инвестиционных проектов предполагалось, что значения денежных потоков, возникающих в процессе их реализации, точно известны для каждого периода. Однако в реальной жизни подобные ситуации являются скорее исключением, чем нормой: в ходе реализации проекта цены на сырье и материалы, спрос на продукцию, процентные ставки могут существенно отклоняться от запланированных. Поэтому возникает необходимость прогнозирования не только временной структуры и конкретных сумм денежных потоков, но и вероятностей их возможных отклонений. Отклонение результатов финансовой операции от ожидаемых значений характеризует степень ее риска. Таким образом, оценка рисков – важнейшая и неотъемлемая часть анализа эффективности инвестиционных проектов.

В общем случае реализация инвестиционных проектов влечет за собой возникновение трех видов рисков:

- ✓ собственный риск проекта – риск того, что реальные поступления денежных средств в ходе реализации будут сильно отличаться от запланированных;
- ✓ корпоративный, или внутрифирменный, риск связан с влиянием, которое может оказать ход реализации проекта на финансовое состояние данного предприятия;
- ✓ рыночный риск характеризует влияние, которое сможет оказать реализация проекта на изменение стоимости акций фирмы (т. е. ее рыночной стоимости).

Категории «неопределенность» и «риск» играют огромную роль в окружающем нас мире. Так, будучи неотъемлемой составной частью условий хозяйственной деятельности предприятия, неопределенность лежит в основе множества сложных и важных экономических явлений, взаимодействие с которыми вызывает соответствующее поведение как отдельных экономических субъектов-участников производства и потребления, так и общества в целом. Особенно наглядно это проявляется в рыночной экономике, для которой характерно отсутствие чрезмерно жесткой детерминированной составляющей административной системы.

Риск в той или иной мере влияет на методологию разработки любого управленческого решения. Если исключить из него ожидание возможных потерь, то пропадет острота восприятия ситуации принятия решения, станут неожиданными и от этого еще более тяжелыми возможные потери.

Категория риска всегда относится к определенному объекту деятельности, цель которой заключается в достижении определенного результата. К основным факторам, формирующим условия функционирования объектов, относятся природные; действия конкурентов или партнеров; экономические, социальные, экологические и другие ограничения.

В рамках концепции риска как неопределенности, он характеризует возможность наступления событий, ведущих к изменению равновесной устойчивости социально-экономической системы и обусловленных этим дополнительных доходов либо потерь. Причиной рисков является нестабильность условий функционирования этих систем, которая возрастает с усложнением хозяйственной деятельности. Наличие предпринимательского риска – это, по сути дела, оборотная сторона свободы экономической, своеобразная плата за нее [2].

Неопределенность играет важную роль в хозяйственной деятельности. Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой и в условиях риска реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей, ограниченных законодательными актами. Каждый участник рыночных отношений изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха, таких как: обеспеченной доли участия в рынке, доступа к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц и других инструментов экономического управления.

Существуют различные точки зрения на соотношение неопределенности и риска:

- 1) риск обусловлен неопределенностью. Под неопределенностью в этом случае понимают неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемое неполнотой и (или) неточностью информации об условиях реализации решения;

2) ситуация риска – это разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и объективно существует возможность оценить их вероятность. Разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных. Эти различия учитываются в математической теории исследования операций, где различают задачи принятия решений при риске и соответственно в условиях неопределенности.

В экономической борьбе с конкурентами-производителями за покупателя предприятие вынуждено продавать свою продукцию в кредит (с риском невозврата денежных сумм в срок), при наличии временно свободных денежных средств размещать их в виде депозитных вкладов или ценных бумаг (с риском получения недостаточного процентного дохода в сравнении с темпами инфляции) и т. д. В итоге возможный экономический результат деятельности $V = B - Z$, представляющий собой разницу между выгодой (B) и затратами (Z), в результате влияния на эти показатели большого числа случайных факторов является случайной величиной. Эта величина описывается функцией распределения $F(x) = P(V < x)$ с математическим ожиданием, где V – текущее значение экономического результата. Так как могут иметь место недополученные доходы и дополнительные (внеплановые) расходы, то существует возможность отклонения случайной величины V в меньшую сторону от ожидаемого значения [3].

Можно выделить три уровня оценки и управления риском:

1. Общая оценка риска для исследования масштаба проблемы и анализа ее составляющих с целью формулировки и выработки политики и принципов управления риском.
2. Относительная оценка риска для определения приоритетов и дальнейших действий по отношению к рассматриваемой проблеме.
3. Оценка риска для конкретного объекта с выявлением основных угроз, уровней риска и принятия решений по снижению степени риска до допустимого уровня [2].

Использование вероятностных методов, в какой бы то ни было форме, требует четкого представления о допустимом уровне риска.

Когда речь идет об экономических потерях, то все в конце концов может быть решено путем сопоставления затрат на обеспечение необходимого уровня надежности и вероятного ущерба от возможной ненадежности объекта.

Для экономических систем обычно используют представление об общих затратах и доходах за время жизни объекта T , заменяя при этом анализ обычной начальной стоимости сооружения C_0 анализом полных ожидаемых затрат:

$$C = C_0 + C(T) = C_0 + \{Y(t)p(t) - P(t)[1 - p(t)]\}e^{-rt}dt,$$

где C_0 – стоимость объекта при его создании;

$C(T)$ – суммарные затраты за время эксплуатации T ;

$Y(t)$ – убытки от отказа, произошедшего в момент времени t ;

$p(t)$ – вероятность отказа на интервале от t до $(t + dt)$;

$P(t)$ – доход, который приносит объект при безотказной работе;

e^{-rt} – коэффициент отдаленности затрат;

r – параметр дисконтирования.

Естественно, это лишь одна из возможных технико-экономических моделей.

Одним из предметов обсуждения является вопрос о дисконтировании затрат, которое реализуется введением множителя e^{-rt} в выражение (1) для приведения будущих затрат к начальному моменту времени. Такой способ дисконтирования реализует простое предположение о постоянстве процента с капитала r , так что размер Ct некоторой суммы C_0 , которая будет приобретена или потеряна через t лет, определяется известной формулой:

$$Ct = C_0(1 + r)^t - t = C_0 e^{-rt}, \text{ где } r = \ln(1 + r_0).$$

Дисконтирование затрат учитывает точку зрения владельца капитала, который считает, что любые средства должны приносить доход, а средняя доходность экономической деятельности в обществе равна r , так что заметное отклонение от этого уровня доходности приводит к перетеканию капитала в другой сектор экономики, поскольку имеется возможность более разумно распорядиться капиталовложениями.

Проанализируем риск инвестиционных проектов на основе метода вероятностных распределений денежных потоков.

Зная распределение вероятностей для каждого элемента денежных потоков, можно определить ожидаемую величину чистых поступлений наличности Pt в соответствующем периоде, рассчитать по ним результирующий показатель (чистую современную стоимость проекта) и оценить его возможные отклонения. Проект с наименьшей вариацией доходов считается менее рискованным.

Количественная оценка вариации напрямую зависит от степени корреляции между отдельными элементами потока платежей, значение потока платежей в периоде t сильно зависит от значения потока платежей в предыдущем периоде $t - 1$ (т. е. между элементами потока платежей существует тесная корреляционная связь).

В этом случае ожидаемая величина NPV и ее стандартное отклонение могут быть определены из следующих соотношений:

Pt – текущая цена продукции, которой равны предельные издержки производства:

$$Pt = P1t + P2t,$$

где $P1t$ – 1-й вариант значения потока платежей в периоде t ;

P_{2t} – вероятность 2-го значения потока платежей в периоде t .

В реальной практике между элементами платежей обычно существует умеренная корреляция. В этом случае сложность вычислений возрастает.

В целом применение вышеизложенного метода анализа рисков позволяет получить полезную информацию об ожидаемых значениях NPV и чистых поступлений, а также провести анализ их вероятностных распределений.

Но использование этого метода предполагает, что вероятности для всех вариантов денежных поступлений известны либо могут быть точно определены. В действительности в некоторых случаях распределение вероятностей может быть задано с высокой степенью достоверности и на основе анализа прошлого опыта при наличии больших объемов фактических данных. Но чаще всего такие данные недоступны, поэтому распределения несут в себе большую долю субъективизма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: ЮНИТИ, 1997.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. М.: Ника-Центр, Эльга, 2001.
3. Информационные модели функциональных систем / Под ред. К.В. Судачова и А.А. Гусакова. М.: Новое тысячелетие, 2004.

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ И СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

КУЯНЦЕВ И.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Учреждения РАН Института информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
e-mail: maria_instant@mail.ru;

ГАЛАЧИЕВА С.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: galachieff@yandex.ru;

КУЯНЦЕВА И.И.,

магистр,
Южный федеральный университет,
e-mail: maria_instant@mail.ru

Россия, несмотря на проведение рыночных реформ, продолжает оставаться в ситуации тяжелого системного кризиса. Это противоречие заставляет исследователей вновь и вновь обращаться к проблеме предпринимательства. Указание на недостаточно активное проведение рыночных реформ, трудности взаимоотношения предпринимательства и власти, на наш взгляд, не объясняют ситуации в России. Поэтому, учитывая определяющую роль мирового предпринимательства, возникает необходимость анализа его как субъекта социальных изменений и выявления особого, характерного именно предпринимательству, типа деятельности по осуществлению социального конструирования реальности.

Ключевые слова: предпринимательство; бизнес; государство; менеджмент; социально-экономическое развитие общества.

Russia, in spite of market reforms, continues to be in a situation of severe systemic crisis. This contradiction makes the research again and again to the issue of entrepreneurship. An indication of the lack of active market reform, the difficulties of the relationship of business and government, in our opinion, do not explain the situation in Russia. Therefore, given the crucial role of world business, there is a need to analyze it as a subject of social change and to identify a particular characteristic of this business, type of activities to implement the social construction of reality.

Keywords: entrepreneurship; business; government; management; socio-economic development of society.

Коды классификатора JEL: L26, O18.

В мире насчитываются миллионы предпринимателей, чья деятельность способствует экономическому прогрессу. Между тем, в течение долгих десятилетий у нас в стране предпринимательство предавалось анафеме и ему отказывали в праве на существование. Рыночные реформы в России создают условия для появления и развития предпринимательства, без которого не может сложиться столь необходимая рынку конкурентная среда.

Предпринимательство, по мнению специалистов, изучающих это явление, - не профессия, а образ и стиль жизни. Известный экономист Йозеф Шумпетер — признанный авторитет экономической науки — называл предпринимательство особым экономическим фактором в добавление к трем общеизвестным - капиталу, труду и земле. По его мнению, предпринимательство выполняет двойственную функцию. Во-первых, это та сила, которая объединяет ресурсы в новые, уникальные, новаторские комбинации. Во-вторых, это движущая сила реорганизаций и социальных перемен, производимых на основе специальных знаний, интуиции, других качеств носителей предпринимательских свойств [2].

Предпринимательский процесс возрождения и обновления Шумпетер называет «созидающим разрушением», таким разрушением, без которого нельзя создать ничего нового. Хотя в обыденной жизни предпринимателями принято называть всех тех, кто занят бизнесом, не каждый, занимающийся им, может быть предпринимателем. Ими являются лишь те деловые люди, чье поведение на рынке отличается поисковым, творческим характером.

Поиск нового предпринимателями - это открытие новых возможностей для хозяйственной активности, освоение новых рынков, переход к производству новых товаров и услуг, «выход» на новые финансовые и материальные ресурсы, внедрение организационных новшеств. Совершенно не обязательно, чтобы предприниматель лично занимался всеми этими проблемами, — они могут быть делегированы другим людям. Главное в том, что истинный предприниматель является источником, движущей силой творческой активности и предприимчивости. Рыночная среда, в которой осуществляется предпринимательская активность, характеризуется неопределенностью и неустойчивостью, что порождает риск. Неопределенность возникает по причине того, что постоянно меняются условия предпринимательской деятельности, меняется поведение субъектов рынка, а это заставляет проводить быструю переориентацию производства и сбыта. Неустойчивость происходит из-за того, что ни одна тенденция не является устойчивой. В условиях рынка нет ничего постоянного. Возникающие однажды тенденции видоизменяются либо проявляются в виде циклических колебаний: за взлетом следует замедление или падение деловой активности, затем вновь начинается оживление. Неопределенность воспитывает в предпринимателе обостренное чувство интуиции, которое дополняется логическим анализом ситуации. Интуиция позволяет предпринимателю производить упреждающие действия и чувствовать себя уверенно [1].

Неопределенность и неустойчивость порождают риск как неотъемлемую черту предпринимательской деятельности. Начинать новое дело, менять привычный порядок — это всегда рискованное дело. Но когда вокруг все меняется, оставлять бизнес в прежнем состоянии — значит рисковать еще больше. Осуществление перемен — нормальное состояние бизнеса, устремленного в будущее.

Разворачивая свою деятельность в рыночной среде, предприниматель рискует прежде всего ради получения прибыли. Но получать ее он может только тогда, когда стремится к росту своего бизнеса. Экономический рост возможен только в том случае, если предприниматель производит товары и услуги, пользующиеся спросом.

Таким образом, речь идет о нескольких взаимосвязанных целях: товары и услуги производятся для того, чтобы получить прибыль. В то же время, прибыль может и должна быть получена предпринимателем только в том случае, если он стремится достичь полезных социальных целей и обеспечить общество необходимыми товарами и услугами.

Бизнес предпринимателя может расти только за счет его прибыли и должен развиваться лишь в том случае, если он обеспечивает достижение ценных социальных целей. Зрелое гражданское общество в интересах самозащиты отторгает бизнес, не отвечающий его запросам.

Государство, служащее обществу, принимает законы, ставящие заслон на пути антиобщественных проявлений бизнеса. В современном гражданском обществе предприниматель в значительно большей степени, чем когда-либо ранее, чувствует социальную ответственность за свои действия. К чертам, изначально свойственным предпринимателю — предприимчивости, напористости, энергичности — добавилось чувство высокой социальной ответственности. Предприниматель, в конечном счете, служит обществу.

Современное мировоззрение предпринимателя основано на признании общественной полезности бизнеса, фундаментальные составляющие которого — обмен, сделка, акт купли-продажи. Каждая сделка, приносящая бизнесу прибыль, одновременно означает прирост благополучия общества. Настоящая сделка приносит выигрыш обоим участвующим в ней сторонам. Заключение честных и взаимовыгодных сделок — важная функция современного предпринимательства [3].

Современное общество делает упор на поддержку, прежде всего, социально ответственного предпринимателя. Это особенно важно в обществах с давними традициями коллективизма. Различия между предпринимателем-индивидуалистом классического капиталистического типа и социально ответственным предпринимателем могут быть представлены следующим образом. (табл. 1).

Таблица 1

Предприниматель-индивидуалист	Социально ответственный предприниматель
Рассматривает общество как средство достижения цели	Рассматривает развитие общества как свою персональную цель
Все силы направляет на укрепление своих позиций в обществе	Стремится к укреплению позиции в обществе других членов общества
Борется за самоутверждение в роли лидера	Стремится к выявлению и подготовке своего преемника на посту лидера
Старается быть на вершине созданной им авторитарной организации	Чувствует себя ответственным членом демократической социальной структуры
Мобилизует материальные, финансовые и человеческие ресурсы на развитие собственного предприятия	Поощряет других к открытию собственного бизнеса
Относится к общественным интересам как к помехе для своей деятельности.	Относится к другим членам общества как к возможным партнерам

*Таблица составлена по данным исследования автора

Предприниматель действует в обществе, членом которого он является, и его деятельность во многом зависит от состояния дел в этом обществе. Предприниматели — интегральная часть общества, и поэтому состояния общества и предпринимательства взаимосвязаны, прежде всего, на уровне региональных сообществ.

Существенное влияние на эффективность бизнеса оказывают размеры предприятия. Разумеется, концентрация производства обеспечивает известные преимущества, главным образом в экономии на издержках производства. Однако замечено, что для высококвалифицированного персонала удовлетворение трудом обратно пропорционально величине организации, где он работает. Постоянно растущая доля высококвалифицированных специалистов в современном производстве повышает значимость этого наблюдения. Поэтому многие фирмы стремятся ныне разукрупнить свои подразделения, так перестроить управление, чтобы дать людям максимальную свободу для проявления самостоятельности и предприимчивости.

Предпринимательство выросло из малого бизнеса. Он и сегодня служит питательной средой, способствующей культивированию и распространению предприимчивости, без которой не может быть полноценной экономики. Поэтому на Западе в последнее время все больше внимания уделяется этой сфере деловой активности и преимуществам малого бизнеса, которыми он обладает благодаря высокой степени свободы и самостоятельности мелких предпринимателей.

Специалисты в бизнесе утверждают, что если предприниматель в малом бизнесе ориентирован, прежде всего, на получение прибыли, то менеджер крупной компании — на обладание властью и престижем. «Инвестировав» в собственное предприятие огромное количество энергии, отдав ему все свое время, предприниматель в малом бизнесе часто проявляет такой энтузиазм, усердие и преданность делу, которые очень редко можно наблюдать в развитии гигантских корпораций.

Менеджмент, впитавший в себя предпринимательский стиль управления, присущий малому бизнесу, характеризуется, прежде всего, ориентацией на человека. Именно для малого бизнеса наиболее типичны тесные отношения между его владельцем, работниками и клиентами.

Другая характерная черта предпринимательского стиля управления — внимание к покупателю, клиенту. Предприниматель рассматривает продажу товара или предоставление услуги как средство общения с потребителями. Если последние не удовлетворены, предприниматель меняет весь образ своих действий, всю свою политику и концепцию товара или услуги, а не ограничивается только изменениями в процессе продажи. Наконец, еще одна характерная черта менеджмента предпринимательского стиля, вырастающая из малого бизнеса: создание и поддержание определенной культурной среды фирмы, дающей всем занятым на ней чувство единства и сопричастности к важному и полезному делу, которым они занимаются. Особая микрокультурная среда фирмы — необходимое условие сохранения ее единства в бесконечном процессе обновления и перемен, которые она вынуждена осуществлять, чтобы соответствовать запросам времени.

Предпринимательство не только сохраняет свои позиции в современной рыночной экономике, но и заметно упрочивает их. Это означает повышение социальной роли предпринимателей в обществе, возрастание значимости предпринимательской культуры. Предпринимательская культура — это не только культура совершения взаимовыгодных сделок, но и инновационная культура. Она не замыкается в сравнительно узких рамках бизнеса. Носителями инновационной культуры являются сегодня многие, занятые в непроизводственной сфере, большая часть так называемого «среднего класса», ядро которого традиционно составляют те, кто является опорой гражданского общества — владельцы своего дела, собственники. Инновационный тип роста, к которому переходят развитые страны, способствует тому, что средний класс, в недрах которого зародилась и развивается предпринимательская культура, становится не только классом, служащим опорой и определенным «стабилизатором» общества, но и наиболее творческой, мобильной и динамичной его частью [2].

Многие сегодня полагают, что предпринимателем может стать только тот, кто обладает некими врожденными способностями, такими, например, как способность к организации, личная энергия, жесткость, готовность рисковать и коммуникабельность. Профессиональные качества учитываются в значительно меньшей степени. Часто считают, что важно иметь волевые качества и уметь ладить с людьми, а профессиональные знания придут в процессе деятельности.

Наиболее распространено мнение, что «золотой» возраст для предпринимателя — 30-50 лет. О предпринимательских способностях молодых людей говорят несколько реже, а старшему поколению, как правило, отказывают в способности предпринимательской деятельности. Распространено также мнение, что ключевые места в российском бизнесе захватили высшие партийные и комсомольские работники, которые используют свои прежние связи. Другая многочисленная группа предпринимателей формируется из представителей технической интеллигенции, специалистов с инженерным образованием. Это люди, которые начинали свой бизнес практически с нуля. Третья группа предпринимателей — выходящие «на свет» дельцы теневого рынка. Многие предприниматели имеют дипломы о высшем образовании (чаще технических факультетов), они заняты в сфере технологического предпринимательства. В торговлю идут люди совсем без образования. Здесь можно встретить и тех, кто ничего не имеет за душой.

Интересно, что в России, как многонациональном государстве, не оказывается предпочтения (с точки зрения склонности к предпринимательской деятельности) ни одной нации. Предпринимательство воспринимается как интернациональная черта. Лишь иногда упоминают кавказские национальности как этнические группы, предпочитающие заниматься преимущественно торговлей.

Основным источником первоначального накопления капитала в сфере предпринимательской деятельности является трансформация государственной собственности и ее переход в частное владение. Видимо, сегодня по своему объему этот источник превышает размеры теневого капитала, перетекающего в легальную предпринимательскую деятельность.

Мотивы предпринимательской деятельности в России те же, что и на Западе. Это не только прибыль, доходы. Не меньшее значение, как показывает опыт, имеют самореализация, самостоятельность и независимость. Немалое значение имеет и рост благосостояния. Но для серьезного предпринимателя сделать карьеру — значит самореализоваться в бизнесе, добиться высоких оборотов своей фирмы, сочетать высокие доходы предприятия с высоким личным доходом.

Можно утверждать, что расширение предпринимательского слоя - это необратимый процесс. Став предпринимателем, вряд ли кто возвратится в государственные структуры. Наиболее вероятно, что в случае политического давления на предпринимательство бизнесмены будут уходить в теневую экономику.

Распространено мнение, что предприниматели безразлично относятся к политической деятельности. И действительно, лишь единицы, преимущественно из крупных структур, в той или иной мере вовлечены в политику. Остальные (тоже представители крупного бизнеса) действуют через группы лоббирования. Партии и ассоциации, которые ставят перед собой цель защиты предпринимательства, слабы.

Несмотря на многочисленные разговоры о традициях благотворительности российского предпринимательства и их возрождении, благотворительность развита слабо, как, впрочем, и сами предпринимательские структуры. При этом личные пристрастия предпринимателя играют гораздо более значительную роль, чем долговременные программы, разработанные на основе выделения приоритетов.

Престиж предпринимательства носит в России своеобразный характер. Общественное мнение в целом отрицательно относится к предпринимательству. И в то же время каждый в отдельности не прочь сотрудничать с предпринимателями, ожидая высоких доходов.

Типичный портрет современного российского предпринимателя: это мужчина средних лет с высшим техническим образованием, в прошлом — один из руководителей на госпредприятии, а ныне собственник или один из учредителей негосударственной фирмы. Утилизируя государственные ресурсы, широко используя свои деловые связи в мире производства и местной власти, он начал производство дефицитных видов продукции, но перед лицом экономических трудностей должен все более переключаться на посредническую деятельность [3].

Он много работает, ищет новые (предпочтительно зарубежные) связи. Одновременно разрабатывает множество самых разнообразных проектов, из которых лишь один из десяти принесет ощутимый эффект. Этот предприниматель активен, уверен в своих силах и профессиональных знаниях (хотя зачастую таковыми не обладает). Будучи склонным к авторитарности, он ждет личной преданности от подчиненных.

Он старается не нарушать закон, но и не упускает случая обойти его, если это пройдет безнаказанно. Подкуп должностных лиц он не считает нарушением, понимая, что без этого его дело не выживет. В своей деятельности он свьется с постоянным нарушением деловых обязательств со стороны партнеров, сам нередко нарушает их, но все же ожидает, что правила игры будут соблюдаться более честно, и сам готов к честной игре. Предпринимательство увлекло его перспективами личной заинтересованности и материальной обеспеченности. С опытом пришел интерес к делу.

Суммируя основные черты современного мировоззрения предпринимательства, можно сделать вывод, что философия предпринимательства — это практическая философия, которая по мере развития производства, общества и изменения условий его жизнедеятельности и культуры не остается неизменной. Однако в связи с тем, что характерные черты рыночной среды, в которой действуют предприниматели, практически не меняются, остаются неизменными и основы философии предпринимательства.

В российских условиях следует ожидать длительного периода, на протяжении которого новые поколения предпринимателей методом проб и ошибок будут осваивать практическую философию предпринимательства. Пройдет немало времени, прежде чем можно будет говорить о сложившейся предпринимательской культуре и этике, отвергающей любые пути нечестного извлечения прибыли. Главное, чего сегодня не хватает российским предпринимателям, это стабильности государственной экономической и социальной политики, наличия позитивного общественного мнения относительно предпринимательства и должного внимания государства к созданию условий для его становления и дальнейшего развития.

Философия российского предпринимательства сегодня — это пока философия выживания. Для того чтобы она стала философией высокой социальной ответственности перед обществом, предстоит предпринять немало усилий. Однако уже сегодня очевидно, что обеспечить выход из кризиса и экономический подъем смогут только отечественные предприниматели. Именно они смогут сделать главную работу по созданию в стране рыночной экономики и организации эффективного производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Благова З.И. Предпринимательство в российской экономике. СПб.: СПб Эф., 2011.
2. Иванов Ю.И., Русинов Ф.М. Рынок, предпринимательство, кадры: Учеб. пособие. М.: РАУ, 2009.
3. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2011.

ОБЩАЯ СХЕМА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОЭКОСИСТЕМЕ

ЧЕШЕВ А.С.,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: kafkadastra@yandex.ru;

АЛЕКСАНДРОВСКАЯ Л.А.,

кандидат экономических наук, профессор,
Новочеркасская государственная мелиоративная академия,
e-mail: ngma_sf@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы экологической ориентации экономических интересов хозяйственных субъектов при применении принципа платности использования природных ресурсов. Применение экологического страхования в условиях повышения экологической безопасности производства.

Ключевые слова: природоохранная политика; инвестиционная деятельность; экологическое страхование; экологические риски; финансирование природоохранной деятельности.

In article questions of ecological orientation of economic interests of economic subjects are considered at application of a principle of density of use of natural resources. Application of ecological insurance in the conditions of increase of ecological safety of production.

Keywords: nature protection policy; investment activity; ecological insurance; ecological risks; financing of nature protection activity.

Коды классификатора JEL: Q57, Q58.

Для осуществления действенной природоохранной политики в городе (регионе) необходимо создание финансовой системы, обеспечивающей мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение в целях эффективного финансирования природоохранных программ и создание условий для нормального кругооборота капитала.

Механизм функционирования такой финансовой политики формируется исходя из следующих основных критериев:

- ◆ создание заинтересованности предприятия в результатах природоохранной деятельности;
- ◆ обеспечение возможностей внутрирегионального маневра ресурсами и их концентрации на приоритетных направлениях;

- ◆ реализация режима самофинансирования природоохранной политики на уровне региона.

Экологическая ориентация экономических интересов хозяйственных субъектов должна обеспечиваться уже на стадии мобилизации финансовых ресурсов путем последовательного применения принципа платности использования природных ресурсов, закрепленного ст. 20 Закона РФ «Об охране окружающей природной среды». При этом плата взимается за:

- а) природные ресурсы (земля, недра, вода, лес и иная растительность, животный мир, рекреационные и другие природные ресурсы);
- б) загрязнение окружающей среды;
- в) нарушение природоохранного законодательства о порядке компенсации причиненного ущерба.

Практически требования платности использования природных ресурсов реализуются в настоящее время с помощью ряда областных и местных налогов и платежей, а также с помощью платежей за загрязнение окружающей среды. Налоговый механизм регулирования природопользования включает плату за воду, забираемую предприятиями из водохозяйственных систем, земельный налог, курортный сбор и сбор за уборку территории, а также целевые сборы, вводимые по решению местных властей в соответствии со ст. 21 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».

Значительная роль в мобилизации средств на природоохранную деятельность и обеспечение заинтересованности предприятий в снижении промышленных выбросов и сбросов отводится платежам за загрязнение окружающей среды. Согласно действующему законодательству, «плата за нормативные и сверхнормативные выбросы, сбросы вредных веществ, размещение отходов перечисляется в бесспорном порядке на счет внебюджетных государственных экологических фондов из средств предприятия, учреждения, организации [4].

В случае нарушения природоохранного законодательства виновные могут быть подвергнуты штрафу в административном порядке в соответствии со ст. 84 Закона РФ «Об охране природной среды» и обязаны, согласно разделу XIV этого Закона, полностью возместить причиненный вред окружающей среде, здоровью и имуществу граждан, народному хозяйству. Однако сумма штрафов и исков при крупных аварийных выбросах может оказаться настолько велика, что ее не сможет выплатить даже крупное предприятие.

Чтобы не допустить неизбежного «списания» претензий в таких случаях, следует широко использовать экологическое страхование, предусмотренное ст. 23 Закона «Об охране окружающей природной среды».

Экологическое страхование относится к страхованию ответственности, предусмотренному ст. 4 Закона РФ «О страховании». Его объектом являются имущественные интересы, связанные с возмещением страхователем причиненного им вреда физическим или юридическим лицам в связи с загрязнением земельных угодий, водной среды или воздушного бассейна. Под страховым событием (случаем) при этом понимается внезапное, непреднамеренное нанесение ущерба окружающей среде в результате аварий, приведших к неожиданному выбросу загрязняющих веществ в атмосферу, к загрязнению почвы или водных ресурсов.

В разработанном в настоящее время проекте Типового положения о порядке добровольного экологического страхования в Российской Федерации предлагается определять страховые платежи по тарифным ставкам, устанавливаемым в процентах от годового оборота предприятия. Размер тарифных ставок дифференцируется в зависимости от отрасли производства по следующей убывающей шкале:

- энергетический комплекс;
- нефтехимический комплекс;
- промышленность строительных материалов;
- химическая промышленность;
- бумажная промышленность;
- прочие отрасли.

Ставки также дифференцируются внутри одной отрасли в зависимости от степени риска производственного процесса и проведения профилактических мероприятий на каждом конкретном предприятии. Предполагается также, что условиями договора на страхование будут устанавливаться предельные суммы выплат страхового возмещения (лимиты ответственности) по одному иску или по серии исков, вытекающих из одного страхового случая.

Однако практическая реализация этого подхода сопряжена со значительными трудностями. Во-первых, вызывает сомнения привязка размеров страховых платежей к величине годового оборота предприятия, а не к стоимостной оценке экологического риска. В результате будет ослаблена заинтересованность предприятий в реализации мер по повышению безопасности производства, а распределение страховых платежей окажется выгодным наиболее «грязным», но экономически неэффективным предприятиям. Во-вторых, рекомендации по определению тарифных ставок слишком расплывчаты. Поэтому можно ожидать, что на практике будут использоваться «договорные» тарифные ставки, что неизбежно отрицательно скажется на эффективности страхования.

Более обоснованным, на наш взгляд, является другой подход к экологическому страхованию, разрабатываемый в настоящее время научно-производственным предприятием «Экофонд» благотворительного фонда «Экология» (г. Ростов-на-Дону). Этот подход основан на следующих основных принципах:

а) страховые платежи устанавливаются исходя из стоимостной оценки экологического риска для данного предприятия, определяемой исходя из максимально возможного объема сбросов и выбросов в окружающую среду при аварийной ситуации и установленных ставок платежей за загрязнение окружающей среды с учетом индексации на темпы инфляции;

б) страховая сумма, в пределах которой страховщик возмещает предъявленные страхователю штрафы и иски, а также затраты на восстановление безопасной эксплуатации производства в случаях аварийных выбросов и сбросов, определяется в кратном размере от накопленного за счет страховых взносов страхователя депозитного фонда (с учетом начисленных депозитных процентов);

в) обеспечивается саморегулирование размеров фактических платежей страхователей путем прекращения взимания с них основных взносов после накопления депозитного фонда, соответствующего страховой сумме в размере экологического риска, и начисления дополнительных взносов для возмещения произведенных страховых выплат с учетом кредитных процентов ставок; таким образом, страховые выплаты рассматриваются как льготный кредит, который страховщик обязан предоставить страхователю, а депозитный фонд — как обеспечение этого кредита;

г) экологическое страхование сочетается с медицинским страхованием населения по заболеваниям «экологического списка» на льготных условиях (по социально низким тарифам), в случае заболевания застрахованного страховщик производит оплату полной стоимости лечения с компенсацией разницы между суммой фактических страховых взносов и затратами на лечение частично за счет собственных средств страховщика, частично за счет внебюджетного экологического фонда.

Надлежаще организованное экологическое страхование создает постоянно действующий стимул к повышению экологической безопасности производства и расширяет общественную подготовку природоохранной политики. Для активного его использования на практике целесообразно, чтобы местные власти, давая в соответствии со ст. 38 Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» разрешения на хозяйственную деятельность предприятий, представляющих потенциальную экологическую опасность, требовали от них заключения договоров на страхование от аварийных выбросов. По действующим предприятиям, имеющим опасные производства и уклоняющимся от заключения договоров экологического страхования, необходимо в полной мере использовать полномочия местных органов власти по приостановке деятельности таких производств.

Платежи за пользование природными ресурсами и за загрязнение окружающей среды, а также суммы, взысканные по искам о возмещении нанесенного ущерба и штрафам, поступают во внебюджетный государственный экологи-

ческий фонд. В соответствии со ст. 21 Закона «Об охране окружающей природной среды» должна быть создана единая система таких фондов, охватывающая федеральный экологический фонд, республиканские, краевые, областные и местные фонды. Средства экологических фондов, поступившие от предприятий-загрязнителей, начисляются на специальные счета в банках и распределяются следующим образом:

60% — на реализацию природоохранных мероприятий местного (городского или районного — в сельских районах) значения;

30% — на реализацию природоохранных мероприятий республиканского, краевого и областного значений;

10% — на реализацию природоохранных мероприятий федерального значения.

Согласно Закону, экологические фонды расходуются на оздоровление окружающей природной среды, населения, проведение мер и программ по охране окружающей природной среды, воспроизводство природных ресурсов, научные исследования, внедрение экологически чистых технологий, строительство очистных сооружений, выплату компенсационных сумм гражданам на возмещение вреда, причиненного здоровью загрязнением и иными неблагоприятными воздействиями на окружающую природную среду, развитие экологического воспитания и образования, и иные цели, связанные с охраной окружающей природной среды. Расходование средств на цели, не связанные с природоохранной деятельностью, запрещается.

Внебюджетные экологические фонды, а также бюджетные поступления за счет платы за воду, земельного налога и целевых местных сборов формируют источники финансирования природоохранной деятельности на данной территории. Эти источники могут пополняться за счет доходов от инвестиционной деятельности в экологической сфере, доходов от экологического страхования и других доходов и поступлений. Однако «наполнить» эти источники лишь половина дела. Не менее важно ими разумно распорядиться, добиться того, чтобы собранные средства не проваливались в «черные дыры» неэффективных проектов и мероприятий.

При решении этой проблемы следует учитывать, что потребное финансирование природоохранной деятельности можно разделить на два основных вида:

1) текущие затраты на содержание природоохранных учреждений, экологический мониторинг, выплаты компенсаций, доплаты за лечение и т.д.;

2) инвестиционные затраты (затраты на развитие), направляемые на экологическую конверсию опасных и вредных производств, повышение безопасности производства, развитие природоохранной инфраструктуры (систем водоснабжения и канализации, утилизации отходов, отопления с использованием экологически чистых видов топлива, транспортных развязок и т. п.), создание наукоемких производств, разработку и внедрение ресурсосберегающих технологий.

Первый вид деятельности может финансироваться на основе смет, утверждаемых местным органом власти по представлению соответствующего комитета охраны природы. Ответственности за исполнение сметы несут те учреждения и организации, которым выделяются средства, а контроль за целевым использованием средств осуществляет комитет охраны природы. Другой вариант решения этой же задачи заключается в том, что местный комитет охраны природы как юридическое лицо назначается управляющим внебюджетным экологическим фондом.

Обязанности управляющего и его полномочия регулируются специальным договором, заключаемым между местным комитетом охраны природы и соответствующим Советом. В соответствии с этим договором комитет представляет на утверждение местного органа власти смету использования средств фонда и затем осуществляет исполнение этой сметы.

Для инвестиционной деятельности «сметный» подход к распределению средств не пригоден, поскольку будет порождать бесхозность финансовых ресурсов, стремление различных групп влияния в структурах местной власти любой ценой «пробить» свой проект, и, как следствие, распыление вложений. Ситуация изменится только тогда, когда вместо толкучки у «раздаточной», будь то местный Совет или комитет охраны природы, появится «экологический капиталист», заинтересованный вложить деньги таким образом, чтобы они не только дали желаемый экологический эффект, но и вернулись с прибылью, а следовательно, их можно было бы вложить вновь в природоохранную деятельность. Такой нормальный кругооборот капитала лучше защитит отвлекаемые в природоохранную деятельность средства от разбазаривания, чем десятки депутатских комиссий, общественные контролеры или журналистские расследования. Можно «договориться» с людьми, но нельзя обмануть экономику, — если вложения будут неэффективны, то инвестор наносит ущерб самому себе, ставит под угрозу свое существование.

Роль «экологического капиталиста» могут сыграть инвестиционные компании, действующие на принципах самоокупаемости и самофинансирования. Эти компании должны осуществлять следующие основные операции:

✓ приобретать акции или паи в предприятиях с целью поддержки их природоохранной деятельности для оказания влияния на них в этом направлении;

✓ учитывать (выкупать до срока истечения обязательства) векселя предприятий, выпускаемые ими для финансирования природоохранных мероприятий, предоставлять специальные льготы по учету таких векселей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александровская Л.А., Чешев А.С., Кондратьев А.Г. Эколого-экономические аспекты эксплуатации оросительных систем. Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.
2. Александровская Л.А., Чешев А.С. и др. Использование и охрана мелиорированных земель в системе агроландшафтов. Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2003.
3. Александровская Л.А., Чешев А.С., Поляков В.В. Организационно-экономические аспекты агроландшафтного природопользования. Ростов-н/Д: Изд-во Вузовская книга, 2011.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ШЕЛЕПОВ В.Г.,

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

Статья посвящена исследованию перспектив совершенствования методик анализа кредитоспособности заемщика за счет использования функционала искусственных нейронных сетей при анализе внешней среды заемщиков (бизнес-среды). Использование принципиально новой модели оценки уровня кредитоспособности позволит, в партнерстве с государством, осуществлять институциональное моделирование бизнес-среды, исходя из действительных потребностей реального сектора экономики.

Ключевые слова: банки; государство; бизнес; бизнес-среда; риски кредитоспособности; оценка кредитоспособности; нестандартное событие; управление надежностью банка; инновационное развитие.

The article is devoted to the research of prospects of analysis techniques of enhancement of borrowers' credit scoring at the expense of functionality application of artificial neural networks at the analysis of an external environment of borrowers (business environment). Application of essentially new model for an estimation of level of credit scoring would allow, in partnership with the state, to perform institutional modeling of a business environment, proceeding from the valid requirements of the real sector of economy.

Keywords: banks; state; business; business environment; credibility risks; credit scoring; substandard event; reliability management of a bank; innovative development.

Коды классификатора JEL: G32.

Основной характеристикой финансовой политики, направленной на поддержку инновационно-ориентированных компаний, является степень ее селективности. Инструменты такой финансовой политики направлены не только на поддержку конкретных отечественных предприятий, но и содержат специальные мероприятия, такие как политика валютного курса, вложения в инфраструктуру, организация универсальных банков реконструкции и развития, налоговая политика стимулирования инноваций, поощрение освоения новых технологий путем создания льготных условий их импорта и привлечения иностранных инвестиций

Эффективность финансовой политики, направленной на поддержку инновационно-ориентированных компаний, зависит от характера и значимости экстерналий и от качества институтов, а значит, и от стадии экономического развития экономики. В арсенале финансовой политики, в зависимости от уровня развития институциональной и культурной среды, предусмотрены различные инструменты и методы стимулирования роста.

Вектор финансовой политики изменяется в зависимости от этапов промышленной политики, среди которых можно выделить следующие: модернизация, экспортно-ориентированный рост, стимулирование ускоренного развития и стадия развитого рынка. Выявляя возможности проведения модернизации, в своей статье д.э.н., профессор Южного федерального университета О.Ю. Мамедов отмечает, что «модернизация – поистине удивительная модель экономического роста, так как считается, что она способна обеспечить небывало ускоренное развитие производства» [2].

О.Ю. Мамедов обращает внимание исследователей на то, что модернизация экономики несовместима с состоянием стабильности, а также с малоэффективным ростом бюджетных расходов, с вбрасыванием в экономику дополнительных денег. Следовательно, в условиях выхода из кризиса, когда у государства и банков возникают проблемы с ликвидностью, необходимо искать инструменты, снижающие риски кредитного взаимодействия агентов рынка, развивающих инновационную экономику.

Стадия роста финансируется главным образом из фондов венчурного капитала и частных вложений в акционерный капитал. Государственные фонды могут софинансировать частные венчурные фонды, при этом формы финансирования и взаимодействия государства и бизнеса в поддержке инноваций зависят от стадии инновационного цикла. Наиболее важной является финансовая государственная поддержка «предпосевной» и «посевной» стадий развития компаний инновационного типа (табл. 1).

Таблица 1

Формы финансирования инновационной деятельности

«Предпосевная» стадия	«Посевная» стадия – новое предприятие	Стадия роста
Государственные программы. Государственное финансирование проектов. Индивидуальная деятельность, финансируемая частным сектором	Совместное финансирование государственных и частных фондов. Передача части рисков государственным фондам. Частные инвестиции. Венчурный капитал. Частные вложения в акционерный капитал	Частные вложения в акционерный капитал. Фонды венчурного капитала

Особенности национальной промышленной политики и традиции финансирования российской экономики развития состоят в том, что государство стремится управлять развитием инновационного процесса, стимулировать рост компаний инновационного типа следующими способами:

- ✓ прямое бюджетное финансирование (сметное финансирование научных организаций, государственный заказ на производство и поставку научной продукции, гранты на научные исследования, бюджетное субсидирование организаций, участвующих в формировании инновационной среды);
- ✓ опосредованное бюджетное финансирование (специально создаваемые государственные научные фонды, негосударственные фонды и институты, средства которых формируются за счет пожертвований и отчислений юридических и физических лиц, освобождаемых от налогообложения);
- ✓ налоговые и другие льготы для поддержки инновационной активности (особые режимы амортизационных отчислений, инвестиционные налоговые кредиты, инвестиционная налоговая льгота по налогу на прибыль, льготы по налогу на имущество, расширение перечня вычитаемых расходов по формированию инвестиционных фондов);
- ✓ кредитование, поддержка и страхование инновационных кредитов.

Глобальный кризис показал, что механизм взаимодействия кредитных организаций с контрагентами, которыми выступают инновационно-ориентированные компании, нуждается в определенной коррекции. Сложившиеся на российском рынке методы оценки кредитоспособности заемщика ориентированы на оценку текущего состояния компании и не предоставляют коммерческим банкам возможность оценить в перспективе уровень их устойчивости.

С этих позиций, представляется необходимым при оценке кредитного риска использовать более сложные прогностические системы, структурируемые на интегрированной базе данных о рисках и неблагоприятных событиях во внешней (функционал искусственных нейронных сетей) и внутренней средах, влияющих на бизнес заемщика (функционал нечеткой логики).

Основной задачей локализации неопределенности становится определение и кластеризация нестандартных событий, поэтому представляется обоснованным использование функционала искусственных нейронных сетей. Искусственные нейронные сети используются для решения проблем, которые не могут быть четко сформулированы. Искусственная нейронная сеть – это параллельно распределенная структура обработки информации, состоящая из отдельных элементов (нейронов), которые соединены между собой связями.

Общепринятые модели анализа кредитоспособности опираются на математический аппарат эконометрики и математической статистики. Н. Талеб в своей работе обращает внимание на то, что использование усредненных показателей более чем оправдано для анализа физических и материальных параметров, но не оправдано для социально-экономических явлений [3].

Используя выводы Н. Талеба, можно заключить, что использование усредненных значений оправдано лишь в том случае, когда предел изменения средней величины стремится к какому-либо фиксированному значению, объективно ограниченному в своем значении. При анализе виртуальных величин равенство между ними может быть таково, что один единичный пример может дать непропорционально большую прибавку к совокупности или к сумме. Оценивая такие явления, как доход, финансовые потоки, уровень ликвидности и рентабельности конкретной компании, следует принимать во внимание и то обстоятельство, что появление в исследуемой среде явления с новыми параметрами может кардинально изменить представления о допустимых уровнях значений критериев, получаемых в процессе их анализа.

Нестандартные риски динамично развивающихся компаний инновационного типа необходимо выделять и для их анализа использовать функционал нейронных сетей. Такая сегментация необходима для того, чтобы вовремя распознать изменения в состоянии конкретного заемщика, а также уровень кумуляции нестандартных событий (прецедентов) в данном кластере клиентов (например, в отрасли).

Если их количество будет нарастать, то для управления риском понадобится выделять эти события в особой панели оценки риска, оценивать типы рисков, выявляя их допустимый уровень. Особенно важной для формирования системы риск-менеджмента банка представляется комплексная оценка влияния риска заемщика на уровень риска банка. Для выявления параметров этого влияния необходимо использовать карты Т. Кохонена (Self-Organizing Maps, SOM), представляющие собой разновидность сетей, основной принцип работы которых основан на управлении нейронами информации.

Карты Т. Кохонена позволяют реализовать:

1. *Разведочный анализ данных.* Сеть Кохонена способна распознавать кластеры в данных, а также устанавливать близость классов. Таким образом, пользователь может улучшить свое понимание структуры данных, чтобы затем уточнить нейросетевую модель. Если в данных распознаны классы, то их можно обозначить, после чего сеть

сможет решать задачи классификации. Сети Кохонена можно использовать и в тех задачах классификации, где классы уже заданы, – тогда преимущество будет в том, что сеть сможет выявить сходство между различными классами.

2. *Обнаружение новых явлений.* Сеть Кохонена распознает кластеры в обучающих данных и относит все данные к тем или иным кластерам. Если после этого сеть встретится с набором данных, не похожим ни на один из известных образцов, то она не сможет классифицировать такой набор и тем самым выявит его новизну.

Представляется, что сеть Т. Кохонена формируется и расширяется методом последовательных приближений. В процессе обучения таких сетей на входы подаются данные, но сеть при этом подстраивается не под эталонное значение выхода, а под закономерности во входных данных. Начинается обучение с выбранного случайным образом выходного расположения центров.

Уникальность метода самоорганизующихся карт состоит в преобразовании p -мерного пространства в двухмерное. Применение двухмерных сеток связано с тем, что существует проблема отображения пространственных структур большей размерности. Благодаря использованию этого метода можно определить, какие нестандартные события (признаки, характеристики) имеют наибольшие значения для рассматриваемого показателя.

Трехмерная карта – это карта кластеров, матрица расстояний, матрица плотности попадания и другие карты, которые характеризуют кластеры, полученные в результате обучения сети Т. Кохонена. Важно понимать, что между всеми рассмотренными картами существует взаимосвязь – все они являются разными раскрасками одних и тех же нейронов. Каждый пример из обучающей выборки имеет одно и то же расположение на всех картах.

При использовании описанного алгоритма построения нейронной сети, у банка появляется возможность отслеживать изменение в состоянии заемщиков, определять новые факторы и признаки кредитоспособности, а значит, сокращать неопределенность, продуцирующую губительную экспансию риска. Задачей экспертов банка становится анализ кластера нейрона-победителя (красная зона, зона максимума) и определение аспектов воздействия этого нестандартного события на финансовую устойчивость заемщика.

Служба стратегического анализа банка в этом случае, помимо своей основной цели, может формировать отчет об уровне благоприятствования бизнес-среды для бизнеса, поскольку именно банк будет агрегировать данные как о финансовом состоянии компаний, так и о качестве внешней среды. Интегрируя эти данные, банк может выступать институциональным модератором бизнес-среды, поскольку:

- обладает полной информацией о финансовом состоянии компании-заемщика в динамике;
- исследует, агрегирует и анализирует качество внешней среды компании заемщика;
- характеризует направление и качество влияния новых параметров внешней среды на бизнес;
- может сообщать государственным институтам о проблемах в отрасли для дальнейшего изыскания фискальных и монетарных инструментов поддержки бизнеса (например, инновационного).

Развитие бизнеса и национального реального сектора, а также обеспечения финансовой устойчивости компаний, представляет интерес не только для банков, но и для государства, т.к. финансово-устойчивая компания реального сектора:

- является надежным заемщиком для банка, т.е. не увеличивает уровень риска по кредитному портфелю;
- увеличивает валовой внутренний продукт, что важно в стратегическом развитии национальной экономики;
- является источником пополнения бюджета за счет налогов, поскольку финансовоустойчивые компании формируют эффективную налоговую базу.

Подобный триединый интерес может быть использован для моделирования новой концепции развития институциональной среды развития бизнеса, когда направления модификации институциональной матрицы будут определяться исходя из потребностей компаний конкретных отраслей. Концептуальная схема подобного взаимодействия представлена на рис. 1.

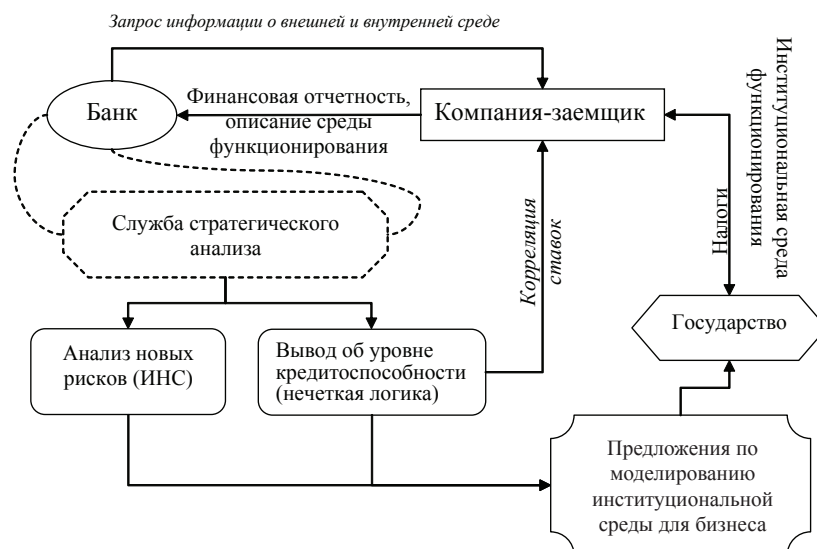


Рис. 1. Схема взаимодействия кредитных институтов и контрагентов

Применение при проектировании новой модели управления кредитными рисками нейронной сети Т. Кохонена в целях определения нестандартных явлений, способных оказать воздействие на финансовое состояние компании-заемщика, позволит более точно определить вектор влияния нестандартных событий на устойчивость банка и его клиентов. Оценивая кредитоспособность заемщиков, банк принимает за нормативные величины среднеотраслевые значения показателей ликвидности, управления активами, уровня долговой нагрузки и т.д. Вместе с тем, обеспечение потока дохода банков может идти в разрез со стратегией инновационного развития российской экономики, т.к. открытие рынков, в конечном итоге, ставит в невыгодное положение национальных производителей, которые формируют основную налоговую базу, являющуюся источником пополнения бюджета.

Профессор В.В. Вольчик обращает внимание на то, что «экономические и социальные обмены формируют неявное знание, которое позволяет акторам получать информацию, необходимую для эффективной деятельности. Повторяющиеся взаимодействия (обмены) осуществляются акторами, которые следуют определенным правилам» [1].

В условиях формирования новой модели роста экономики, основанной на развитии инновационно активных компаний, перед государством встает задача проектирования новых институтов, обеспечивающих позитивное взаимодействие банков и их контрагентов-российских компаний, в направлении обеспечения благоприятных условий для инновационной модернизации национального производства с учетом ограниченности ресурсной базы.

Подавляющее большинство компаний продолжает финансировать оборотный капитал за счет привлеченных средств. В связи с этим, анализ финансовой устойчивости компаний методом коэффициентов (наиболее распространенным методом) в контексте анализа кредитоспособности требует совершенствования, что обусловлено:

- ✓ отсутствием объективно обусловленных нормативов значений финансовых коэффициентов для всех заемщиков в силу отраслевых различий, разницы в масштабе бизнеса, степенью инновационной ориентации (например, коэффициент текущей ликвидности для российской экономики изменяется в пределе от 1 до 2,5, при этом некорректная трактовка этого показателя в ходе отнесения компании-заемщика к группе финансовой устойчивости может привести либо к отказу в кредите, либо к принятию недостаточно ликвидного контрагента;
- ✓ отсутствием градации в области определения уровня финансовой устойчивости: представляется, что бинарное деление «кредитоспособен/некредитоспособен» следует разделить на большее количество градаций, потому как инновационное производство редко бывает прибыльным на первоначальном этапе своего развития, что дает право коммерческому банку отказать заемщику в кредите;
- ✓ нечеткой корреляцией уровня внешних рисков компании-заемщика с его финансовой устойчивостью, что может приводить либо к недооценке, либо к переоценке уровня кредитоспособности;
- ✓ высоким уровнем операционных рисков, т.к. оператор кредитного отдела редко заинтересован в точном анализе уровня кредитоспособности контрагентов и в определении его риска дефолта, поэтому оценка рисков становится все чаще формальной процедурой, но при этом банки поднимают ставки процентов по кредитам до 40%, заранее пытаясь окупить риск невозврата; абсолютно ясно, что при средней для России рентабельности бизнеса в 5%, кредит, который берется по 40%, практически гарантированно либо будет невозвратным, либо потребует рефинансирования.

В качестве новых инструментов финансирования экономики развития следует особо выделить инвестиционное налоговое кредитование, предназначенное для создания новых или совершенствования применяемых технологий, новых видов сырья или материалов, а также выполнения компанией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставления ею особо важных услуг населению.

Таким образом, для осуществления системы модернизационных преобразований в российской экономике необходимо не только изменить сами институты, обеспечивающие финансирование инновационного развития бизнеса, но и создать новую систему управления рисками кредитных организаций, направленную на формирование новой системы информационного взаимодействия между коммерческими банками и ссудополучателями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Институты экономической координации и неявное знание // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2011. Т. 9. № 2. С. 17–22.
2. Мамедов О.Ю. «10 мин замедленного действия, или Переживет ли российская экономика свою модернизацию? // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2011. Т. 9. № 2. С. 5–8.
3. Талей Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ. В. Сонькина, А. Бердичевского, М. Костионовой, О. Попова; Под ред. М. Тюнькиной. М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2012. С. 72–75.

БАЗОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ СФЕРЫ ИННОВАЦИОННЫХ УСЛУГ

ЗДЕЛОВ А.И.,

аспирант,

Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт (г. Невинномысск),

e-mail: 1@micoplast.com

В статье актуализируются проблемы становления сферы инновационных услуг, определяются ее базовые параметры, а также раскрываются проблемы реализации и коммерциализации инновационных услуг.

Ключевые слова: инновация; инновационная услуга; нематериальная сфера; сервисный сектор.

This article is updated scope of the problem of the formation of innovative services that are determined by its basic parameters, as well as disclosed the problems of implementation and commercialization of innovative services.

Keywords: innovation; innovative service; non-material sphere; the service sector.

Коды классификатора JEL: O31, L80.

Сфера услуг играет доминирующую роль в экономике развитых стран, поскольку на нее приходится примерно две трети занятости населения и объема валового внутреннего продукта. Более того, сфера услуг превращается в главную отрасль экономики, в которой преимущественно создаются новые рабочие места. Как отмечают современные исследователи, в течение последних десятилетий значение услуг для мировой экономики постоянно возрастало, а важность товаров неуклонно снижалась. Услуги сегодня создают 70% совокупного производства и рабочих мест в странах, входящих в ОЭСР, и формируют около 75% ВВП США. Вполне естественно, что компании находятся в постоянном поиске лучшего сервиса, независимо от того, заняты они в сфере услуг или в производственном секторе. Однако большинство мер, направленных на улучшение услуг, как правило, ограничено определенным видом отдачи, которую они способны произвести [2].

По данным Министерства торговли США, уже во второй половине 20-го века сектор услуг стал крупнейшей и наиболее динамично развивающейся частью экономики США: если в первой половине прошлого века на сектор услуг приходится около 60% экономики, то к концу века эта доля составляла около 80%. Связанное с этой тенденцией изменение структуры национальной экономики в виде сокращения доли сферы производства и рост доли сферы услуг изменило и ситуацию с трудовыми ресурсами в США, ибо те работники, которые сохраняли социальную трудоспособность с позиций сферы производства, утратили ее с позиций требования сферы услуг. По данным американского Бюро трудовой статистики, четыре направления будет крайне актуальными до 2014 г.:

- ◆ замедление темпов роста рабочей силы;
- ◆ старение населения;
- ◆ сдвиг занятости от производства к обслуживанию смежных отраслей;
- ◆ темпы роста производительности труда.

Бюро прогнозирует, что сдвиг американской экономики в пользу сферы услуг позволит создать около 19 млн новых рабочих мест в дополнение к 34 млн существующих вакансий, которые являются результатом выхода на пенсию и кругооборота рабочей силы [8]. Кроме того, «наиболее экономически развитые страны мира, прежде всего, США, Япония, ведущие страны ЕС видят себя именно в роли производителей нематериальных благ, оставляя материальное производство преимущественно на долю развивающихся стран [4].

В последние годы особое значение приобретает сектор услуг инновационного характера [5]. Растущая значимость услуг отражает существенные изменения, происходящие в ее пределах, — повышение доли услуг инновационного типа, в которой возрастает роль исследовательской деятельности, электронных услуг, консалтинговой деятельности, патентов, франчайзинга и товарных знаков. В литературе подчеркивается, что «как и любой физический продукт, услуга имеет свою потребительную стоимость, тем самым определяя свой товарный характер, который выражается в способности удовлетворения потребностей покупателей вследствие ее приобретения, использования и потребления» [3, с. 121].

В настоящее время в экономической литературе принята типология услуг в зависимости от их характера, объема и масштаба инновационной составляющей. С этих позиций выделяют следующие группы услуг:

- услуги, являющиеся процессами постпродажного производственного преобразования товаров;

- услуги, связанные с преобразованием информации;
- услуги, предоставляемые на основе определенных знаний;
- услуги, которые направлены на изменение культурно-образовательного, профессионального и физического состояния людей [6].

Однако в теоретико-методологическом аспекте анализа сферы услуг, по мнению В.В. Клочкова, «необходимо учитывать возможные терминологические неточности: например, сектор услуг включает в себя и такие, безусловно, относящиеся к материальному производству виды деятельности, как техническое обслуживание и ремонт сложной продукции. Отчасти, отнесение тех или иных активов или видов деятельности к нематериальной сфере вызвано, скорее, методологической слабостью экономической науки... Даже информационные технологии производственного назначения некоторые исследователи склонны относить к нематериальной сфере, пасуя перед трудностями оценки их экономической эффективности» [4].

Расширение сферы услуг имело неизбежным следствием тот факт, что в течение последних десятилетий значение услуг для национальной и мировой экономики постоянно возрастало, что сопровождалось уменьшением экономической важности товарного производства и обращения для создания новой стоимости и для создания новых рабочих мест. В этой ситуации возрастает конкуренция между сервисными компаниями, которая выражается в постоянном поиске ими механизма, обеспечивающего предоставление более эффективных, более качественных и, вместе с тем, менее затратных услуг населению, бизнесу и государству, независимо от того, в каком секторе экономики заняты эти компании (собственно сфера услуг или оказание сервиса в границах производства). Однако реализация большинства услуг ограничена основным рыночным параметром – соотношением затрат и результатов в ходе ее реализации.

Инновационными, по нашему мнению, следует считать услуги, предлагающие принципиально новый вид сервиса, который, в свою очередь, способен генерировать совершенно новый по объекту и инструментарию рынок в структуре сервиса, либо таким образом реформировать уже существующий рынок, чтобы получать монополистическую прибыль в течение достаточно продолжительного временного периода.

В качестве идеального примера компании, предложившей особую инновационную услугу, можно привести «Enterprise Rent-A-Car Company» [6], опыт которой позволяет сделать ряд важных выводов.

1. Инновационный подход сервисной компании способен реально создать новый рынок, породив устойчивые спрос и предложение на новую услугу, которая ранее включалась в качестве второстепенного элемента другого, более масштабного предложения.

2. Инновационный сервис не просто создает новые рынки, но и кардинальным образом изменяет поведение потребителей, производителей и конкурентов, а с этим изменяется и макроэкономическое равновесие в краткосрочном и долгосрочном периодах.

3. Рынокообразующие инновационные услуги располагают большим стратегическим потенциалом, что предполагает дублирование удачных находок конкурентов или улучшение существующих сервисов.

4. Инновационные услуги принципиально отличны от инновационных товаров: они требуют непосредственного контакта потенциального и реального потребителя данной инновационной услуги и ее провайдера, со всеми вытекающими отсюда особенностями и необходимостью постпродажного сервиса.

5. Инновационные услуги формируют новые потребительские рынки. Эти рынки отличаются от «неинновационных» рынков тем, что они приносят поставщику новой услуги - сверхприбыль, потребителю новой услуги - удовлетворение новой потребности, а макроэкономике - межсферное, межотраслевое и межсекторное перераспределение денежных потоков.

Однако инновационным следует считать не только предложение новой социально-значимой услуги, но и новый способ ее предоставления. Например, «University of Phoenix» предоставил студентам возможность получать высшее образование новым способом передачи услуги обучения - через интернет, что позволило ему стать крупнейшим американским высшим учебным заведением всего за несколько лет [6]. Инновационной составляющей сферы образовательных услуг уделяется внимание и в отечественной литературе. Так, В.А. Алешин, О.С. Белокрылова отмечают, что «высокой активностью характеризуется вузовский инновационный потенциал», формирующийся за счет функционирования центра трансфера технологий, «обеспечивающий коммерциализацию инноваций, через передачу промышленным предприятиям» [1].

Важным аспектом инновационной услуги является тот момент, что прежнее преобладавшее условие – единство моментов производства и потребления услуги – уступает иному принципу: стремление разграничить эти моменты в «пространстве и времени». Это стало возможным, прежде всего, потому, что новейшие технологии открыли возможность отделение фазы производства услуги от фазы ее потребления. Экономические последствия этой тенденции имеют масштабный долгосрочный макроэкономический эффект.

Реализация всякой инновационной услуги всегда сопровождается изменением и детерминантов современной экономики. Однако это необходимо для того, чтобы выжить и процветать в условиях постоянно меняющихся условий и потребностей развивающегося рынка. Поэтому необходимо продолжать вносить изменения в организацию фирменного производства и управление им, в методы мотивации деятельности трудового коллектива и способы решения стратегических проблем, а также используемой технологии.

Чаше всего с проблемами реализации инновационных услуг сталкиваются руководители среднего звена менеджмента, причем они сталкиваются, в первую очередь, с фундаментальной проблемой — проблемой минимизации негативных последствий инновационных изменений на начальном этапе их осуществления, поскольку на следующих этапах внедрение таких инноваций является наименее болезненным экономически, социально и политически.

Чтобы инновационные услуги принесли максимальную выгоду и устойчивую прибыль, необходимо их сопровождать также инновационными решениями и в сфере управления, основные звенья которой следует преобразовать таким образом, чтобы технологическое внедрение инноваций обеспечило наибольшую эффективность в механизме деятельности и функционирования сервисной компании. Понятно, что такой постоянный поиск инновационных услуг в конкретной сфере экономики приводит к непрерывной апробации других, более эффективных путей для внесения изменений в управление производством. При этом важно осознать, что чем выше возможности внутренних изменений в производственной системе, тем больше шансов адаптироваться к окружающей среде. Коммерческая компания выступает именно такой системой, поскольку ее организационная структура является одним из таких элементов экономики, которая должна быть наиболее восприимчивой к изменениям.

В ситуациях, когда окружающая среда является постоянной и быстро трансформируемой системой, принятие решения о пользовании определенной инновационной услугой часто лимитируется временным фактором. В основе успеха усилий предприимчивых людей находится создание инноваций, поиск новых рынков и оптимизация практики ведения бизнеса. В литературе справедливо отмечается, что, «трансформация отечественной экономики вызвана ускоренным развитием сервисного сектора, оказывающего непосредственное влияние на рост материального производства, социального и духовного прогресса общества в целом» [3, с. 120].

Реализация экономического потенциала, заложенного в инновационной услуге, - цель рыночной экономики и показатель качества управления бизнесом, преуспевающего в сфере конкуренции.

Сегодня инновационные услуги дифференцируются на две группы, соответственно двум аспектам развития рыночной конкуренции. Одна часть бизнесменов полагает, что коммерческий успех будет сопутствовать тем предпринимателям, которые концентрируются на предоставлении клиентам более дешевой продукции. Ей оппонирует другая часть бизнесменов, которые полагают, что важнее конкурировать не столько по цене продукции, сколько по ее качеству.

Однако обе эти позиции не исчерпывают всех аспектов конкуренции и приобретения конкурентного преимущества. Очевидно, что гибкость и инновационность управленческих решений необходимы для поддержания и улучшения конкурентных позиций.

Вместе с тем, современная экономика обнаруживает и противоречие в своем развитии: в то время, как сектор услуг играет все более важную роль в механизме экономического роста национального производства, доля инновационных услуг фирм, занятых в сфере сервиса, все еще остается низкой по сравнению с уровнем инноваций в самом производстве (за исключением информационных и коммуникационных технологий). Между тем, в силу специфики экономической природы услуг «нетехнологические» инновации играют в сфере услуг гораздо более важную роль, чем в сфере производства. Отсюда следует, что инновации в сфере услуг должны рассматриваться в качестве приоритетной области, необходима также соответствующая корректировка макроэкономической политики в целях создания более тесных связей между университетами, предпринимательством и финансами как условия стимулирования инновационных стартапов в сфере услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алешин В.А., Белокрылова О.С. Переход на инновационный путь развития как императив мирового финансового кризиса // Трансформация институциональной среды в глобализирующемся мире. Ростов-н/Д.: Содействие-21 век, 2009. С. 12.
2. Берри Л., Шанкара В., Пэриш Дж. Тернер, Кадвалладер С., Доцела Т. Создание новых рынков посредством службы инноваций // http://old.e-xecutive.ru/publications/aspects/innovation/article_4026/.
3. Бреусова Е. Современные особенности модернизации российского рынка услуг // Россия в глобализирующейся мировой экономике. Ростов-н/Д.: Издательство Ростовского университета, 2006.
4. Ключков В.В. Риски и ограничения развития нематериального сектора экономики // Сфера услуг: инновации и качество. 2011. № 1 // http://journal.kfrgteu.ru/old_nomer.php?number=1.
5. Лушкин С. Зарубежный опыт инновационной деятельности // Россия в глобализирующейся мировой экономике. Ростов-н/Д.: Издательство Ростовского университета, 2006. С. 69.
6. http://old.e-xecutive.ru/publications/aspects/innovation/article_4026/.
7. Howells J., Tether B. Innovation in Services: Issues at Stake and Trends. A study co-ordinated by ESRC Centre for Research on Innovation and Competition (CRIC). 2004.
8. Market Trends in the Service Industry // <http://smallbusiness.chron.com/market-trends-service-industry-5045.html>.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ: РОЛЬ, ПОНЯТИЕ, НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

КУБКИНА Ю.С.,

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

В статье рассматриваются роль и направления развития электронной коммерции в современной мировой экономике и России. На основе анализа существующих определений дается трактовка термина «электронная коммерция» в широком и узком смыслах. Рассмотрены преимущества и недостатки осуществления электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция; электронный бизнес; электронная торговля.

In article are considered a role and the directions of electronic commerce's development in modern world economy and Russia. On the basis of the analysis of existing definitions the treatment of the term «electronic commerce» in wide and narrow senses is given. Advantages and lacks of electronic commerce are considered.

Keywords: Electronic commerce; Electronic Business; Internet Trade.

Коды классификатора JEL: L81.

История электронной коммерции берет начало с 60-х годов двадцатого века и характеризуется внедрением системы бронирования авиабилетов. Далее ее развитию способствуют создание систем управления запасами, появление компьютерных сетей и систем передачи данных, платежных карт и других систем электронных платежей, а также коммерциализация сети Интернет.

Особенностью понятия «электронная коммерция» является его применение ко всей экономической деятельности, связанной с использованием информационных технологий.

Попытки систематизировать и унифицировать категории и понятия электронной коммерции предпринимались многими авторами. Существует множество трактовок, в той или иной степени раскрывающих суть электронной коммерции. Необходимо отметить, что большинство зарубежных авторов в своих трудах опирается более на практическую сторону вопроса и уделяют меньше внимания теоретической части.

Одним из первых авторов, рассмотревших теоретические аспекты данного явления, и давший характеристику электронной коммерции, является американский экономист Дэвид Козье. Он относится к числу исследователей, рассматривающих электронную коммерцию в качестве электронной торговли. Основой электронной коммерции Козье считает структуру традиционной торговли, уточняя, что использование электронных сетей придает ей гибкость [5].

Электронную коммерцию и электронную торговлю эти авторы считают синонимами или частными случаями друг друга. Например, Л.С. Климченя определяет электронную коммерцию как составную часть электронного бизнеса, а электронную торговлю характеризует, как частный случай электронной коммерции [3].

Такого же мнения придерживается О.А. Кобелев, рассматривая электронную торговлю в качестве важнейшей составной части электронной коммерции, которую в свою очередь он характеризует как «предпринимательскую деятельность по осуществлению коммерческих операций с использованием электронных средств обмена данными» [4].

Электронную коммерцию как интернет-торговлю, рассматривают и некоторые западные экономисты, например Д. Эймор [11]. Такую же позицию занимает И. Голдовский: «Под электронной коммерцией подразумевается продажа товаров, при которой как минимум организация спроса на товары осуществляется через Интернет» [2].

С.В. Пирогов трактует электронную коммерцию как «технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными» [7]. Включение понятия «управление производственными процессами» автор обуславливает большим значением системного подхода к проблемам управления торговыми и инвестиционными потоками и соответствующими финансовыми рисками, а электронная коммерция позволяет сделать такое управление более эффективным. Достоинство данной трактовки состоит в упоминании управления производственными процессами, что позволяет включить в предметную область такие системы, как MRP, MRP II, ERP и др.

Многие экономисты, кроме понятия «электронная коммерция», рассматривают понятие «электронный бизнес». И. Успенский характеризует электронный бизнес как «любую деловую активность, использующую возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей с целью создания прибыли».

Учитывая специфику электронной экономической сферы, а также появление новых форм экономической деятельности, новых услуг и товаров, предлагаемых в данной сфере, такая трактовка не полностью удовлетворяет определению электронного бизнеса. То же относится и к определению данным автором электронной коммерции: «Под электронной коммерцией (е-коммерция) подразумеваются любые формы деловых сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта и в результате которого право собственности или право пользования товаром или услугой передается от одного лица другому» [10]. И. Успенский уточняет, что электронная коммерция, является важнейшей составляющей электронного бизнеса.

Другой точки зрения придерживается С.Н. Смирнов. Его определение содержит понятие «маркетинг», включение которого вполне справедливо, однако, в таком случае следует упомянуть и другие бизнес-процессы, такие, как интернет-трейдинг (покупка/продажа ценных бумаг на электронных биржах), функционирование электронного предприятия, электронные услуги бизнес-консультирования и др. [9].

Некоторые экономисты считают задачей электронной коммерции замену традиционного механизма торговли между предприятиями. Однако, на наш взгляд, электронная коммерция призвана дополнить традиционные способы взаимодействия участников бизнес-процессов, ускорить обмен информацией между ними, а также способствовать снижению транзакционных издержек.

Наиболее широкое определение понятию «электронная коммерция» дано в книге американского экономиста Гэри П., которое включает все виды экономической деятельности, использующие интернет-технологии. Под интернет-технологиями понимается использование самой системы Интернет, пространства World Wide Web и других, таких, как беспроводные системы передачи данных и мобильные телефонные сети [12]. Мнение данного автора разделяют также экономисты А. Саммер и Гр. Дункан [8].

Похожую трактовку представляет еще один зарубежный автор, Мэт Хэйг: «электронная коммерция – это любые формы деловых сделок, которые проводятся с помощью Интернета» [6].

На основе анализа рассмотренных определений, а также согласно эмпирическому и этимологическому подходам, мы можем утверждать, что термин электронная коммерция может употребляться в двух смыслах, широком и узком.

В широком смысле электронная коммерция – это любая экономическая деятельность, включающая использование электронных информационных технологий.

В узком смысле, это коммерческая деятельность по купле/продаже товаров или услуг в сети Интернет с целью получения прибыли.

С точки зрения употребления термина «электронная коммерция» в широком смысле, можно рассматривать ее идентичность термину «электронный бизнес», поскольку Большой экономический словарь трактует бизнес, как «любую экономическую деятельность, направленную на получение прибыли» [1].

Употребление понятия «электронная торговля» соответствует термину «электронная коммерция» в узком смысле, подразумевая только покупку/продажу товаров или услуг в сети Интернет, заменяя и дополняя традиционные способы взаимодействия покупателей и продавцов, перенося их в электронное пространство.

Исходя из того, что на данный момент в большинстве случаев понятие «электронная коммерция» применяется ко всей экономической деятельности, связанной с использованием информационных технологий, следует уточнять, в каком смысле, узком или широком, оно употребляется в том или ином контексте.

Доступ к электронному информационному обмену позволяет существенно повысить эффективность деятельности экономических субъектов за счет снижения транзакционных издержек, уменьшения времени для организации сделки, а также обеспечивает быстроту и точность получения информации, высокую скорость финансовых расчетов, позволяет уменьшить расходы на доставку (главным образом для товаров, которые могут быть получены электронным способом), улучшить анализ рынка и стратегическое планирование, дает большие возможности для маркетинговых исследований, а также открывает одинаковый доступ к рынку как для крупных корпораций, так и для небольших фирм. Рамки электронной коммерции определяются не географическими или национальными границами, а распространением компьютерных сетей. Поскольку самые важные сети являются глобальными, электронная коммерция позволяет даже самым мелким предприятиям достигать глобального присутствия и заниматься бизнесом в мировом масштабе.

Помимо несомненных преимуществ, осуществление электронной коммерции несет ряд недостатков, как для отдельного потребителя, так и для общества в целом. К ним относятся: несовершенство законодательной базы в области электронной коммерции; привлекательная среда для мошенничества; необходимость обеспечения достаточного уровня безопасности; снижение конкурентоспособности коммерческих предприятий, не имеющих представительства в электронном пространстве; возможность уклонения от уплаты налогов в бюджет государства.

Для развития электронной коммерции важным фактором является рост числа пользователей сети Интернет. По данным мировой статистики, на 2011 г. в мире насчитывалось 2,1 млрд чел., использующих интернет-технологии. В России эта цифра составляет 59,7 млн чел., что соответствует 43% распространения Интернета среди российского населения. В целом по России, интернет-аудитория за последние 8 лет увеличилась в 5 раз [13].

Способствуя глобализации, размытию национальных границ, ускорению информационного обмена, электронная коммерция представляет собой одну из главных мировых тенденций экономического развития. Экономический эффект от использования технологий электронной коммерции имеет положительный рост, и несомненно, уже сейчас данная сфера деятельности стала неотъемлемой частью жизни общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азрилиян А.Н.* Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2008. С. 856.
2. *Голдовский И.* Безопасность платежей в Интернете. СПб.: Питер, 2001. 240 с.
3. *Климченя Л.С.* Электронная коммерция: Учеб. пособие. Мн.: Выш. шк., 2004. 191 с.
4. *Кобелев О.А.* Электронная коммерция: Учеб. пособие / Под ред. С.В. Пирогова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. 684 с.
5. *Козье Д.* Электронная коммерция / Пер. с англ. М.: Издательско-торговый дом «Русская редакция», 1999. С. 2.
6. *Хэйг М.* Основы электронного бизнеса / Пер. с англ. С. Косихина. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. 208 с.
7. *Пирогов С.В.* Электронная коммерция: Учеб. пособие / Под ред. С.В. Пирогова М.: Издательский Дом «Социальные отношения», Изд-во «Перспектива», 2003. 428 с.
8. *Саммер А., Дункан Гр.* E-COMMERCE. Электронная коммерция. Маркетинг: Пятая волна. М., 1999.
9. *Смирнов С.Н.* Электронный бизнес. М.: ДМК Пресс; М.: Компания АйТи, 2003. 240 с.
10. *Успенский И.* Энциклопедия Интернет-бизнеса. СПб.: Питер, 2001. С. 61.
11. *Эймор Д.* Электронный бизнес. Эволюция и/или революция. М.: Вильямс, 2001. 320 с.
12. *Gary P.* Electronic Commerce, Ninth Edition, Schneider, Ph.D., CPA. Printed in the United States of America, 2011. С. 4.
13. Сайт мировой Интернет-статистики // <http://www.internetworldstats.com>.

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

ПЛЕТНЯКОВ В.А.,

аспирант,

Южный федеральный университет,

e-mail: v.a.pletnyakov@gmail.com

В статье обоснована важность повышения качества решений стратегического характера для инновационного развития российской экономики за счет применения систем поддержки принятия решений (СППР). Определены направления развития инструментально-аналитического аппарата СППР в современных условиях, в том числе интеграция технологий OLAP, OLAM и MDM.

Ключевые слова: принятие решений; системы поддержки принятия решений; оперативная аналитическая обработка данных; инновационное развитие.

The article proves the importance of strategic decision's quality improvement for Russian economic innovative development by using of decision support systems (DSS). Main directions of analytical tools of DSS development in actual conditions (including the integration of OLAP, OLAM and MDM technologies) are defined in the paper.

Keywords: decision making; decision support systems; on-line analytical processing; innovative development.

Коды классификатора JEL: O32, O43, D79, D81.

На протяжении длительного периода времени одной из основных целей экономической науки является изучение механизма экономического роста и мер по его стимулированию. Несмотря на то, что макроэкономические показатели в России за последнее десятилетие демонстрируют позитивную динамику, это обусловлено не столько ростом реального сектора экономики, сколько уровнем мировых цен на энергоносители. Следствием этого становится нестабильность макроэкономической ситуации и превалирование сырьевого сектора в структуре экономики. Для борьбы с этой и другими проблемами необходимо развитие реального сектора экономики, ориентированное на инновации и модернизацию. Данную позицию разделяет правительство страны и большинство российских ученых. Тем не менее, действенный механизм инновационного развития России к настоящему времени не сформирован, что актуализирует проведение исследований, направленных на развитие методов и технологий принятия эффективных управленческих решений для практической реализации инновационного сценария развития отечественной экономики.

Традиционно ответственность за инновационное развитие возлагается на государство. Даже в странах с развитой рыночной экономикой роль государства в стимулировании инновационной активности хозяйствующих субъектов остается высокой на протяжении последних десятилетий (например, в США, Японии, странах Западной Европы). Государственная поддержка инноваций осуществляется либо прямо (госзакупки, гранты, венчурные инвестиции), либо косвенно через влияние на институциональную среду и деловую активность бизнеса (налоговая политика, законодательные акты и т.д.). При этом модели участия государства в инновационном процессе существенно отличаются.

Для активизации инновационной деятельности в России необходимо выполнение нескольких важных условий. Во-первых, целесообразно больше средств тратить на образование, инвестировать в человеческий капитал. Так, высокий начальный уровень человеческого капитала отчасти нивелирует отрицательный эффект, вызванный наличием природных ресурсов. При условии длительных достаточных расходов на образование, положительный эффект от наличия природных ресурсов превосходит отрицательный [6].

Во-вторых, важно решить проблему устаревания основных фондов, так как отечественные производители не способны выигрывать в конкурентной борьбе, используя оборудование вдвое старше, чем в развитых странах [1].

В-третьих, целесообразно реализовывать государственную поддержку разных стадий инновационного процесса, а именно, вкладывать средства в фундаментальную науку, стимулировать развитие кластеров, увеличивать государственные закупки, выделять средства на технопарки [4,3,8], проводить политику поддержки отечественных компаний при стимулировании конкуренции [2].

Отдельно стоит отметить, что многие исследователи видят решение задачи инновационного развития экономики в увеличении объема государственных инвестиций. При этом настоящая полемика ведется относительно первоочередности объектов и механизмов вложения средств.

Однако эффективность политики государства в области инноваций снижается из-за неэффективной работы самой исполнительной власти. В данном контексте важно не инвестировать больше, чем сейчас, а вести борьбу с коррупцией и бюрократизмом [10] и повышать качество государственного управления. То есть альтернативой увеличению государственных расходов является более эффективное использование уже направляемых в инновационную сферу ресурсов. Это позволит получить лучшие результаты без значимого увеличения расходов. Кроме того, этот эффект сохранится в будущем, для всех последующих инвестиций.

В целях формирования механизма эффективного использования государственных ресурсов для содействия инновационному развитию экономики в России уже реализуется ряд стратегических проектов.

Например, в 2000 г. В. Путин вместе с другими лидерами «Большой восьмерки» подписал Окинавскую хартию, в которой, помимо прочего, заявлялось активное использование информационных технологий (ИТ) в государственном секторе и содействие предоставлению в режиме реального времени услуг, необходимых для повышения уровня доступности власти для граждан [11]. Следствием этого стало принятие Правительством РФ в 2002 г. ФЦП «Электронная Россия (2002-2010 гг.)», которая должна была вывести страну на передовые позиции в мире по информационному развитию. Однако после начала своей реализации программа столкнулась со следующими сложностями: хроническое недофинансирование, проблемы с управлением, отсутствие четкой постановки цели и механизма мониторинга результатов. Предварительным итогом реализации программы в 2006 г. стало только создание концептуальных основ электронного государства и начало перехода к реализационным проектам [12]. Фактически программа была провалена. Первоначально планировалось направить на реализацию программы 77 млрд руб. (в ценах 2002 г.), фактически был израсходован лишь 21 млрд руб. [9]. Эффективность государственного управления в России, по оценке Всемирного банка, за эти годы практически не изменилась [13].

Аналогичные программы были приняты другими странами, лидеры которых подписали Окинавскую хартию. Созданию электронного правительства в США предшествовал анализ системы государственного управления в рамках программы «Национальный обзор эффективности», показавший неэффективность федеральных ведомств. В Конгрессе США действует постоянный комитет по реформированию государственного управления (Committee on Oversight and Government Reform, существует в той или иной форме с 1816 г.). Он активизировал свою деятельность в конце 1990-х гг. с целью внедрения сетевых информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), позволивших совершать транзакции в онлайн-режиме и использовать комплексную модель электронного правительства (ЭП).

Летом 2001 г. президент США обратился к Конгрессу с посланием, в котором излагалась Программа расширенных реформ государственного управления на базе ЭП, в которой были четко сформулированы цели, в том числе, принцип «одного окна» и повышение удовлетворенности граждан. В 2002 г. Конгресс принял Закон «Об электронном правительстве». Стратегия создания ЭП включала 24 конкретных проекта, отвечавших критериям: важность для граждан, улучшение деятельности правительства, реализуемость в сжатые сроки (1,5-2 года), экономический эффект. Все проекты были реализованы к середине 2003 г. и дали ожидаемые результаты.

Из вышесказанного можно заключить, что при аналогичных стратегических целях результативность программ разных стран существенно различается. Содержание стратегий развития доступно для копирования, но их успех определяется эффективностью механизмов принятия решений стратегического характера, заимствовать которые значительно труднее. В данном контексте стратегический характер имеют решения, которые принимаются на тактическом уровне, требуют достаточно высокого уровня адаптивности и оперативности, но при этом оказывают непосредственное влияние на эффективность реализации стратегий в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

На протяжении XX в. сложность принятия управленческих решений непрерывно возрастала и сейчас она выше, чем когда-либо прежде. Современный динамично меняющийся мир, включающий множество взаимосвязанных субъектов и объектов, постоянно бросает новые вызовы лицам, принимающим решения (ЛПР). Это тем более важно в связи с тем, что именно низкое качество управления называют одной из главных причин неконкурентоспособности отечественных предприятий, лимитирующих инновационную деятельность [5]. Но неэффективные решения и проекты не являются прерогативой России. Например, 1200 проектов, реализованных под эгидой Всемирного банка, имели фактический уровень доходности на момент завершения около 15%, через 5-8 лет после завершения — 12%, хотя по прогнозным оценкам доходность должна была составить 22% [7].

Чтобы облегчить работу ЛПР и обеспечить принятие эффективных решений, создаются и развиваются специальные методы поддержки принятия решений. При этом методы, основанные на использовании ИКТ, обладают заметными преимуществами. Конкретным их воплощением являются системы класса Decision Support System (DSS) – системы поддержки принятия решений (СППР). Именно эти системы видятся основным инструментом повышения качества сложных решений стратегического характера при управлении экономическими системами.

СППР – это интерактивная информационная система, использующая данные и модели выбора решений, обеспечивающая пользователям удобный и эффективный доступ к информационным ресурсам и предоставляющая им разнообразные возможности по переработке информации и принятию решений. СППР включает обширный класс приложений, которые направлены на выполнение различных функций. Авторская классификация СППР в соответствии с концепциями, на базе которых они создавались, представлена на рис. 1. Существующие системы созданы преимущественно частными компаниями, в первую очередь, для удовлетворения текущих потребностей клиентов, а не являются продуктом планомерных научно-исследовательских работ. Поэтому, как правило, можно говорить лишь

о том, в рамках какой концепции развивается тот или иной программный продукт, реализующий концепцию СППР. Наибольшее развитие в настоящее время получили концепции Enterprise Resource Planning (ERP) и On-Line Analytical Processing (OLAP). При этом различия этих концепций весьма существенны, они предназначены для разных целей.

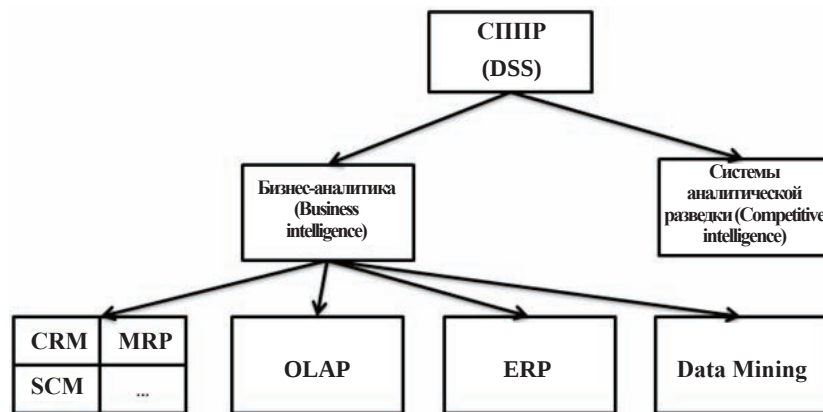


Рис. 1. Основные виды систем поддержки принятия решений

ERP (планирование ресурсов предприятия) – организационная стратегия интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности [14].

OLAP (оперативная аналитическая обработка данных) — класс приложений и технологий, предназначенных для сбора, хранения и анализа многомерных данных в целях поддержки принятия управленческих решений. Чтобы считаться OLAP-приложением, СППР необходимо обладать высоким быстродействием.

Другими словами, ERP предназначена для оптимизации ежедневной деятельности предприятия и может включать в себя другие концепции (CRM, MRP и т.д.), а OLAP – это аналитический инструмент, позволяющий принимать различные решения, в том числе и стратегического характера.

Целесообразность применения соответствующих технологий зависит от тех условий и типов решений, с которыми сталкивается в управленческой практике ЛПР. Анализ проблем по некоторым важным признакам позволил определить, при каких условиях работа ЛПР затруднена и требуется СППР (табл. 1).

Таблица 1

Характеристики проблем и целесообразность использования СППР

Аспект проблемной ситуации	Возможные состояния проблем/решений	Необходимость использования СППР
Важность проблемы	Важная проблема	ERP, OLAP
	Неважная проблема	Нет необходимости в СППР
Срочность проблемы	Срочная проблема	OLAP
	Несрочная проблема	Нет необходимости в СППР
Максимальный положительный эффект от принятия решения	Значительный эффект	ERP, OLAP
	Незначительный эффект	Нет необходимости в СППР
Уровень принятия решений	Индивидуальный уровень	ERP, OLAP
	Коллективный уровень	ERP, OLAP
Кратность принятия решения	Однократные решения	OLAP
	Многократные решения	ERP
Стандартность проблемы	Рутинная проблема	ERP
	Творческая проблема	OLAP
Структурированность проблемы	Структурированная проблема	ERP
	Слабоструктурированная проблема	ERP, OLAP
	Неструктурированная проблема	OLAP

Анализ данных таблицы позволяет заключить, что ERP в малой степени помогает принимать решения, имеющие высокую сложность для ЛПР. Кроме того, отсутствует возможность использования данных систем для принятия решений стратегического характера за пределами предприятий. В большей степени оправданным в таких ситуациях видится использование OLAP.

Основой OLAP-технологий является многомерный куб, который создается из соединения таблиц с применением схемы звезды (снежинки). В центре схемы звезды находится таблица фактов, содержащая ключевые факты, по которым делаются

запросы. Множественные таблицы с измерениями присоединены к таблице фактов. Система должна обеспечить многомерное концептуальное представление данных, включая полную поддержку для множественных иерархий, поскольку это наиболее логичный способ проводить стратегический анализ. Количество измерений при работе с OLAP – от 6 до 16.

Существует несколько вариантов реализации OLAP, они различаются структурой хранения данных, что выливается в различную скорость работы и определенные требования к серверам, на которых выполняются приложения. Основным инструментом работы с приложением служат создаваемые пользователями отчеты. OLAP-системы развиваются в направлении повышения их технических характеристик, а также увеличения аудитории пользователей.

Общим для всех типов OLAP является источник информации: данные, полученные из транзакционных систем. Чтобы данные можно было использовать для анализа, их необходимо очистить, преобразовать и поместить в хранилище данных (Data Warehouse, DW). На основе анализа этих данных строится отчет, с которым и работает пользователь. Отчет он создает сам, свободно выбирая измерения, уровни агрегирования и т.д., либо регулярно получает отчеты с заранее определенной структурой. После этого к данным, отобраным в целях конкретного исследования, применяются различного рода аналитические инструменты. Таким образом, работа с приложением обычно ограничена «сырыми» данными из DW, отобранными для конкретного отчета. Одной из причин неразвитости рынка OLAP в России является сравнительно малое количество данных для анализа. В западных странах многие корпорации начали хранить данные из транзакционных систем еще в 1970-х.

Относительно новой и недостаточно изученной альтернативой является использование в качестве источника информации уже созданных отчетов. Отчеты имеют существенные отличия от данных из хранилища, в котором хранятся все доступные данные, в то время как в отчетах — отобранные аналитиком, что существенно повышает их ценность. Работа с множеством отчетов, однако, весьма затруднена. Можно сказать, что в любом отдельном отчете уже находится близкое к максимально доступному для восприятия пользователя количество данных. Таким образом, сопоставление аналитиком двух (и тем более, большего числа) отчетов обычно выходит за рамки возможностей аналитика. Зато это может сделать сама СППР посредством использования концепции Data Mining («добыча данных», DM). DM предназначена для нахождения «скрытых знаний» (зависимостей, о наличии которых никто не подозревал). Это означает отсутствие каких-либо предварительных гипотез и, в целом, исключает вмешательство аналитика. Такая автоматизация позволяет средствами DM анализировать отчеты OLAP.

Концепция исследования отчетов инструментами Data Mining получила название On-Line Analytical Mining (OLAM). Отчеты весьма отличаются от данных в DW, они: 1) содержат агрегированные данные, 2) обладают структурой (возможно, уникальной), 3) отчеты создаются пользователями в процессе анализа. В то же время данные в DW: 1) не агрегированы и 2) набор измерений определен заранее и неизменен. Таким образом, OLAM имеет свою специфику и может применяться только для сравнимых отчетов.

На семантическом уровне для определения сравнимости отчетов целесообразно использовать такой инструмент, как Master Data Management. Более того, его можно применить для некоторой стандартизации, что позволит увеличить количество сравнимых отчетов, а также будет способствовать облегчению сотрудничества различных экономических субъектов между собой.

Таким образом, для принятия ключевых решений стратегического характера в инновационной сфере целесообразно применять интегрированные в одном алгоритме технологии: OLAP и OLAM для анализа данных, MDM - для обеспечения их «сырьем». Совместное использование OLAM и MDM является одним из приоритетных направлений развития СППР, так как позволяет справиться с ограничениями, накладываемыми на эффективность решений недостатком качественных данных при их разработке. Важность применения соответствующего аналитического аппарата существенно возрастает именно для повышения качества государственного управления в условиях модернизации экономики. Формирование СППР, построенных на указанной интеграции, позволит создать эффективный управленческий механизм реализации приоритетных стратегических целей экономического развития страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А. Производственный аппарат промышленности: от деградации к модернизации // Экономист. 2011. № 2.
2. Апокин А. Повышение стимулов для инвестиций в основной капитал и технологии: основные направления экономической политики // Вопросы экономики. 2011. № 6.
3. Асеев А.Л. Без науки у России нет будущего // Всероссийский экономический журнал «ЭКО». 2010. № 1.
4. Беличенко С.А. Осень биотехнологических инноваций // Всероссийский экономический журнал «ЭКО». 2011. № 12.
5. Белоусов В. Предпосылки инновационного развития // Экономист. 2011. № 10.
6. Васильева О. Накопление человеческого капитала и изобилие природных ресурсов // Вопросы экономики. 2011. № 12.
7. Гантон Т. Мегaproекты и региональное развитие: патологии в проектном планировании // Пространственная экономика. 2007. № 3. С. 77–108.
8. Куценко Е., Тюменцева Д. Кластеры и инновации в субъектах РФ: результаты эмпирического исследования. Вопросы экономики. 2011. № 9.
9. Олейник А. Час икс: Асоциальная сеть // Ведомости. 2010. № 226.
10. Сухарев О. Промышленность: кризис и перспективы развития // Экономист 2011. № 2.
11. Окинавская хартия глобального информационного общества // <http://www.iis.ru/library/okinawa/charter.ru.html>.
12. Интернет-ресурс // <http://www.elrussia.ru>.
13. Доклад Всемирного банка «Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996–2006» // <http://info.worldbank.org/governance/wgi/resources.htm>.
14. The Gartner Glossary of Information Technology Acronyms and Terms // <http://www.gartner.com/technology/it-glossary/erp.jsp>.

РОЛЬ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

ТЕГЕТАЕВА О.Р.,

ассистент,

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,

e-mail: tegetaeva.or@yandex.ru

В данной статье рассмотрена роль акцизного налогообложения с точки зрения влияния на экономику страны. Рассматриваются актуальные вопросы определения фискального значения акцизов в РФ, проведен анализ поступлений налогов, в частности акцизов. Рассматриваются вопросы эффективной реализации возможностей и влияния акцизного налогообложения на социально-экономические процессы в стране.

Ключевые слова: налоги; акциз; акцизное налогообложение; функции акцизов; акцизные доходы; регулирующее значение акцизов.

This article examined the role of excise taxation in terms of the impact on the economy of the country. A discussion of current issues of the fiscal value of excise duties, income tax analyses, particularly excise taxes. Deals with the effective implementation of the opportunity and impact of excise taxation to socio-economic processes in the country.

Keywords: excise taxes; excise taxes; excise duties; excise revenue; regulating excise value.

Коды классификатора JEL: H20, H21.

Задачи экономической политики любой страны сводятся к обеспечению государства финансовыми ресурсами, созданию условий для регулирования хозяйства страны в целом, а также сглаживанию возникающего в процессе рыночных отношений неравенства в уровнях доходов населения. Налоги, а акциз как один из наиболее «старейших», многократно доказавший свое предназначение, являются наиболее эффективным инструментом в процессе достижения этих целей через проявление своих функций в действии.

В современной экономической литературе одни авторы (Д.Г. Черник [8], Л.В. Попова [10]) выделяют три функции налогов: фискальная, регулирующая и контрольная. Другие авторы (М.В. Романовский [7], Т.Ф. Юткина [13]) признают только две налоговые функции: фискальную и регулирующую, считая контрольную и стимулирующую функции – функциями государства в системе управления процессом налогообложения, не имеющими отношения к налогу как экономической категории.

Исходя из глубинной экономической сущности самого понятия «налог», ему присуща единственная фискальная функция, которая ярко проявлялась на всех исторических этапах и является атрибутом налога: нет денежных поступлений в бюджет страны – нет и налога, т.е. главное общественное назначение налогов, в том числе акцизов, обеспечение государства необходимыми ему для выполнения своих функций финансовыми ресурсами.

Регулирующая функция наиболее полно реализуется в налоговой системе в целом, создавая определенные преимущества (льготы и преференции) отдельным приоритетным отраслям, отдельным видам деятельности или сдерживающие рост налоговые механизмы (повышенные ставки налога, дополнительное налогообложение и т.д.) для достижения социальных функций государства [7].

Мы разделяем мнение Т.Ф. Юткиной, проф. Б.М. Сабанти. На наш взгляд, акцизам присущи две функции: фискальная и регулирующая. Они выполняют двоякую роль:

- 1) являются одним из основных источников государственных доходов;
- 2) являются способом регулирования соотношения спроса и предложения и ограничения потребления определенных товаров, а также средством изъятия сверхдоходов компаний, добывающих минеральное сырье и производящих спирт и алкогольную продукцию.

Основополагающей является фискальная функция, которая состоит в обеспечении поступления достаточного и стабильного потока доходов для формирования финансовых ресурсов государства, аккумулируемых в бюджете и необходимых для решения государственных задач, в том числе и распределение части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев общества или субъектов РФ, не получающих собственных акцизных доходов ввиду отсутствия объектов налогообложения в регионе. Эта задача решается посредством использования распределительного механизма акцизов.

Структура доходов бюджета России характеризуется достаточно высокой долей косвенных налогов, причем треть их в разные времена составляли именно доходы от уплаты акцизов. По оценкам некоторых экономистов середины XIX в., при откупной сумме около 130 млн руб., что составляло около 30% общей суммы государственных доходов, ежегодный доход откупщиков составлял около 600 млн руб. [2]. Эта цифра повторяется и в СССР, где существовала государственная монополия на алкоголь, производство которого традиционно характеризуется сверхдоходами (цена одного литра спирта составляла 5 руб., а бутылки водки – от 3,62 до 4,12 руб., то есть рентабельность достигала тысячи процентов). Однако в 1992 г. после отмены Б.Н. Ельциным государственной монополии на производство спирта и алкоголя, в бюджете страны образовалась «дыра», на фоне общего снижения доходов бюджета в 1993 г. удельный вес косвенных налогов составил 27% в 1993 г. против 42% в 1992 г., то есть сокращение произошло почти в два раза [1]. Поэтому начиная с середины 90-х гг. XX в. в России ищутся способы увеличить акцизные поступления в бюджет: корректируется список подакцизных товаров, меняются ставки, продаются лицензии на реализацию алкоголя, печатаются акцизные марки, устанавливаются минимальные цены. Контроль за соблюдением ценового порога возложен на Федеральную службу по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование). Это федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, по надзору и оказанию услуг в этой сфере. На сегодняшний день минимальная цена самой дешевой водки в магазинах — 125 руб., но с учетом изменений налоговой политики на ближайшие три года минимальная цена может вырасти до 390 руб. Целью пересмотра акцизов является исключительно повышение доходов бюджета. По расчетам Министерства финансов РФ, рост акцизов на спирт в 2014 г. обеспечит поступление в федеральную казну 316 млрд руб. против 75,4 млрд руб., которые бюджет получил в виде акцизов на все виды алкогольной продукции и спирта в 2010 г. Однако мер, предпринятых государством не достаточно, так как доля акцизов, при их фискальных «возможностях», в общей совокупности налоговых поступлений, администрируемых ФНС РФ, остается низкой - 6,21 % в 2011 г. (табл. 1).

Таблица 1

Поступление администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2010-2011 гг.¹

Показатели	2010 г., млрд руб.	2011 г., млрд руб.	в % к 2010 г.	удельный вес в 2010 г., %	удельный вес в 2011 г., %	изменение удельного веса к 2010 г.
Всего поступило в консолидированный бюджет Российской Федерации	7 695,8	9 720,0	126,3	100	100	-
из них:						
Налог на прибыль организаций	1 774,4	2 270,3	127,9	23,06	23,36	0,30
Налог на доходы физических лиц	1 789,6	1 994,9	111,5	23,25	20,52	-2,73
Налог на добавленную стоимость	1 384,0	1 844,9	133,3	17,98	18,98	1,00
Акцизы	441,4	603,9	136,8	5,74	6,21	0,48
из них:						
на спирт этиловый из всех видов сырья и спиртосодержащую продукцию	4,8	2,9	61,0	0,06	0,03	-0,03
на табачную продукцию	106,3	139,5	131,2	1,38	1,44	0,05
акцизы на нефтепродукты	166,4	274,8	165,1	2,16	2,83	0,66
акцизы на пиво	82,0	93,7	114,3	1,07	0,96	-0,10
акцизы на алкогольную продукцию (за исключением вин)	70,6	77,5	109,8	0,92	0,80	-0,12
Налог на имущество физических лиц	15,6	4,9	31,7	0,20	0,05	-0,15
Налог на имущество организаций	421,7	467,5	110,9	5,48	4,81	-0,67
Транспортный налог	75,6	83,2	110,0	0,98	0,86	-0,13
Земельный налог	115,4	122,2	105,9	1,50	1,26	-0,24
Налоги и сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1 440,8	2 085,0	144,7	18,72	21,45	2,73
в том числе:						
налог на добычу полезных ископаемых	1 406,3	2 042,5	145,2	18,27	21,01	2,74

¹ Данные ФНС РФ [15], расчеты сделаны автором.

Из данных табл. 1 следует, что наибольший удельный вес в общей совокупности налоговых доходов имеет налог на прибыль (23,36%), налог на добычу полезных ископаемых (21,01%), налог на доходы физических лиц (20,52%), налог на добавленную стоимость (18,98%). Акцизы занимают четвертое место (6,21%), однако по темпу роста первое место принадлежит именно этому налогу – 136,8%, тогда как рост всех налоговых доходов в 2011 г. к 2010 г. составил 126,3%. Одной из причин роста является индексация ставок акцизов; для раскрытия иных причин роста рассмотрим структуру акцизных поступлений по группам подакцизных товаров (табл. 2).

Таблица 2

Анализ структуры поступления акцизных доходов в 2010-2011 гг.²

Показатели	2010 г., млрд руб.	2011 г., млрд руб.	в % к 2010 г.	удельный вес в 2010 г., %	удельный вес в 2011 г., %	изменение удельного веса к 2010 г.
Акцизы	441,4	603,9	136,8	100,00	100,00	-
из них:						
на спирт этиловый из всех видов сырья и спиртосодержащую продукцию	4,8	2,9	61,0	1,08	0,48	-0,60
на табачную продукцию	106,3	139,5	131,2	24,09	23,11	-0,99
акцизы на нефтепродукты	166,4	274,8	165,1	37,71	45,51	7,80
акцизы на пиво	82,0	93,7	114,3	18,57	15,52	-3,06
акцизы на алкогольную продукцию (за исключением вин)	70,6	77,5	109,8	15,99	12,84	-3,15

Итак, в общей совокупности акцизных поступлений значительную долю занимают акцизы на нефтепродукты - 37,7% в 2010 г. и 45,5% в 2011 г. (то есть почти половину!), темп прироста составляет 65,1%. Второе место занимают акцизы на табачную продукцию (23,11% в общей сумме акцизов в 2011 г.), темп прироста - 31,2% к 2010 г. При положительной динамике акцизов на пиво и алкогольную продукцию, необходимо отметить, что темпы прироста их гораздо ниже – 14,3 и 9,8% соответственно. Как следствие этого упала их доля в общей сумме: с 18,57% в 2010 г. до 15,52% в 2011 г. по пиву (сокращение на 3,06%) и с 15,99 до 12,84% соответственно по алкогольной продукции (сокращение на 3,15%). Особо следует отметить акциз на спирт этиловый из всех видов сырья и спиртосодержащую продукцию – поступления сократились с 4,8 млрд руб. до 2,9 млрд руб. в 2011 г., т.е. на 39%.

Таким образом, меры регулирования акцизного налогообложения, предусмотренные Правительством РФ, приносят свои результаты, однако, на наш взгляд, в механизме обложения акцизами алкогольной и спиртосодержащей продукции существуют значительные недоработки, которые требуют своего решения.

Помимо фискальной функции, акцизы имеют и регулирующее значение. По мнению Р.Б. Поляк, А.Н. Романова, «регулирующее значение акцизов существенно выше, чем других косвенных налогов» [6].

На наш взгляд регулирующая функция наиболее полно описана Н.В. Седовой [11]. Автор считает, что регулирующая функция акциза проявляется в нескольких направлениях, среди которых можно выделить:

- воздействие на объемы производства и потребления подакцизных товаров;
- влияние на структуру производства, стимулирование роста эффективности производства, повышения качества произведенного продукта, улучшения потребительских характеристик продукции;
- регулирование рентабельности производства подакцизных товаров.

Ограничивающее воздействие акцизов на объем производства (и как следствие, на объем потребления) применяется, как правило, в отношении «социально опасных» товаров, основными среди которых является табак и алкоголь. Необходимо отметить, что акцизами должны облагаться только те товары, потребление которых приводит к дополнительным расходам бюджета (отрицательные экстерналии). Оптимальной ставкой налогообложения по таким акцизам считается ставка, при которой государство получает необходимые ему доходы для покрытия расходов, связанных с потреблением того или иного продукта или услуги. Кроме того, должны быть покрыты издержки по изъятию акциза и в некоторых случаях ставка повышается еще на несколько пунктов для снижения потребления социально вредных товаров.

Рассмотрим пример, представленный Т.К.Подгорной [9] для расчета оптимальной ставки акциза на сигареты в Швеции:

Экстерналии в расчете на одну пачку сигарет:	
Медицинское обслуживание	-0,37
Отпуск по болезни	-0,00
Групповые страховки	-0,06
Питание и уход	+0,25
Пенсия по старости	+1,84
Ущерб от пожаров	-0,01
Подходный налог	-0,61
Итого чистые экстерналии	+1,03

² Данные ФНС РФ [15], расчеты сделаны автором.

Важным моментом этой методики является то, что подсчитываются не только отрицательные эффекты, но и экономия, получаемая обществом от употребления сигарет. Общество экономит 58 центов на том, что средняя продолжительность жизни курильщиков значительно ниже, и, следовательно, общество экономит на расходах по уходу за престарелыми, а также 1,84 долл. на пенсии по старости. Как это ни парадоксально звучит, но, исходя из расчетов изложенных в таблице, в действительности налогоплательщикам выгодно наличие курильщиков в обществе, т.к. это приносит около 1 долл. чистой положительной экстерналии на каждую проданную пачку. Таким образом, дополнительное обложение акцизами сигарет в Швеции нецелесообразно.

Механизм ограничивающего регулирования посредством акциза можно описать следующим образом. Изымая у предприятия часть выручки, акциз отрицательно влияет на финансовый результат деятельности предприятия, снижая его заинтересованность в производстве подакцизной продукции. Сокращение производства (а значит и рыночного предложения) подакцизного продукта в соответствии с теорией спроса и предложения стимулирует рост цен и при прочих равных условиях – снижение спроса. Однако эффективность данного направления регулирующего воздействия акциза существенно зависит от того, насколько эффективно осуществляется государственный контроль за сферами обращения подакцизной продукции, насколько прочны преграды для проникновения подакцизной продукции на рынок без обложения акцизом.

Другое направление регулирующего воздействия акциза – стимулирование роста эффективности производства, повышения качества произведенного продукта, улучшения потребительских характеристик продукта, – на практике реализуется путем установления дифференцированных ставок акциза внутри товарных групп, а также за счет применения фиксированных акцизных ставок. Облагая относительно более высоким акцизом низкосортный товар, государство стимулирует производителя переходить на изготовление более качественной продукции. Так, например, в ФРГ, а с 2011 г. и в России, с низкооктанового бензина взимается повышенный акциз, более высокий акциз установлен и на низкосортные сигареты. В итоге посредством акциза государство влияет не на изменение структуры производства, но на характер потребления. Кроме того, стимулирование производства более качественной продукции осуществляется за счет установления твердых ставок акциза. Для производителей уплата фиксированного акциза с единицы продукции является стимулом для производства более дорогостоящих изделий, улучшения их потребительских качеств, дизайна и так далее, повышения их рентабельности. Для конечного потребителя установление твердых ставок означает некоторое снижение цены на более качественные, дорогие изделия, а следовательно, увеличивается возможность их потребления [4, с. 506].

Воздействие посредством акциза на рентабельность производства отдельных товаров позволяет уменьшить желание производителей к вхождению в такие сферы бизнеса, как производство спирта, алкоголя, табака, добыча минерального сырья. Эти производства объективно обладают высокой рентабельностью в силу низких затрат и высоких рыночных цен на готовую продукцию. Акциз тем самым, во-первых, взимает в бюджет часть сверхприбыли, во-вторых, препятствует концентрации экономики в данных производственных сферах.

Рассматривая направления регулирующего воздействия акциза, следует отметить, что не все из них реализованы на сегодняшний день в России.

Такое направление регулирования, как стимулирование роста качества производимой продукции, а также влияния на структуру производства и потребления отдельных товаров, сегодня реализуется главным образом посредством такого элемента акцизного механизма, как ставка налога. Твердые ставки акциза, действующие в настоящее время на все виды подакцизной продукции (кроме табачных изделий) стимулируют выпуск более качественной (а следовательно, дорогостоящей) продукции в рамках одной товарной группы [4, с. 507]. Кроме того, в современной России посредством акциза государство влияет на структуру производства и потребления подакцизных товаров. В случае с алкогольной продукцией, установление более высоких ставок акциза на крепкие напитки призвано стимулировать производителя к переходу на производство менее крепкого алкоголя (а покупателя, соответственно, к переходу на потребление менее вредных слабоалкогольных напитков).

Однако, на наш взгляд, ограничивающее воздействие на объемы производства и потребления «социально опасных» товаров, в настоящее время в России реализовано не в полной мере, т.к. в условиях отсутствия действенного механизма государственного контроля над производством и реализацией алкогольной продукции, не приводит к адекватному снижению его потребления: сокращение производства законопослушных производителей и реализации легальной продукции заполняется контрафактной, доля которой на российском рынке на протяжении последних лет устойчиво растет. Ведь с учетом изменений в налоговом законодательстве, в частности, с индексацией ставок акцизов и контролем за минимальной ценой предполагается, что в 2014 г. цена на русскую водку фактически сравняется со стоимостью водки и виски в Западной Европе. Отличие же от Европы заключается в том, что там правительства значительную часть от алкогольных доходов тратят на профилактику и лечение алкоголизма — на просветительские программы, разработку медицинских методик и препаратов, реабилитацию зависимых людей [3]. Россия же заимствует только одну часть западной практики акцизного налогообложения – высокие ставки. Однако государственное регулирование способно иметь и обратный эффект: высокий акциз подрывает производство легальных производителей, стимулируя их уход в теневую экономику. В итоге страна несет экономические и социальные убытки. Особенно важно это для субъектов, в которых акцизы традиционно играют существенную роль в формировании доходов регионального бюджета. Примером служит Республика Северная Осетия – Алания: поступления акцизов по сводной группе в республиканский бюджет в январе–сентябре 2011 г. составили 263,4 млн руб. По сравнению с 2010 г. поступления снизились на 18,5%.

В 2011 г. в сфере производства и оборота алкогольной продукции происходил спад объемов производства и отгрузки. В анализируемом периоде произведено водочной продукции в количестве 109,5 тыс. дал, вина 998,2 тыс.

дал и шампанского 93,665 тыс. дал. По сравнению с аналогичным периодом 2010 г. произведено соответственно меньше водочной продукции на 94,55 тыс. дал, вина на 106,5 тыс. дал и шампанского на 248,96 тыс. дал. Как показывает анализ, основной причиной спада производства и оборота алкогольной продукции является сокращение количества предприятий, имеющих соответствующие лицензии на право производства и поставки алкогольной продукции, ведь если в 2001 г. на территории республики насчитывалось более 300 заводов и цехов по производству алкогольной продукции, то на сегодняшний день выданных действующих лицензий на производство всей подакцизной алкогольной продукции и спирта всего 32, а действительно функционирующих предприятий гораздо меньше. Из Отчета о деятельности УФНС по РСО-Алания за 2011 г. известно, что в 2011 г. закончилось действие лицензий на производство этилового спирта у 11 спиртопроизводящих предприятий, таких как ООО «Российская слава», ОАО «Владикавказский консервный завод», ООО «Вегас», ОАО «Салют», ООО «ДДД», ОАО «Ариана-С», ООО «Престиж», ООО «Родник», ООО «Казар», ООО «Тимур». У предприятия ООО «Главспиртторг» лицензия на право производства этилового спирта аннулирована. У остальных спиртопроизводящих предприятий: ЗАО АПК «Мичуринский», ООО Спиртзавод «Изумруд» и ООО «Миранда» — действие лицензий истекло в июле-августе 2011 г. На данный момент только одно предприятие, ООО «Престиж», продлило и получило лицензию на право производства этилового спирта еще на 5 лет³.

Во втором квартале 2011 г. истек срок действия лицензий на право производства и поставки алкогольной продукции у 24 предприятий, а у 6 предприятий в июле-августе ЗАО «С-Кристалл», ООО «Элексир-Д», ООО «Владикавказский пищекомбинат», ООО «Русьалко», ООО «Берд-Лавера». На данный момент, только одно предприятие, ООО «Винтрест-7», продлило и получило лицензию на право производства и поставки винной продукции еще на 5 лет. Как показывает анализ и опросы, многие предприятия не намерены переоформлять свои лицензии. Основными плательщиками акцизов являются ООО «Винтрест-7» и ООО «Берд-Лавера», которые сократили в 1 полугодии 2011 года объемы производства соответственно на 163,27 тыс. дал и на 310,4 тыс. дал, а также уплачено акцизов меньше предприятием ООО «Винтрест-7» на сумму 11 283,2 тыс. руб. в 1 полугодии 2011 г., чем за соответствующий период прошлого года. Предприятием ООО «Берд-Лавера» уплачено акцизов на сумму 12 353,6 тыс. руб. меньше, чем в прошлом году⁴.

В этих условиях существует необходимость изменения российской модели акцизного налогообложения, а в особенности в сфере обложения акцизами алкогольной продукции, при этом использовать наиболее действенные механизмы и методы акцизного налогообложения как инструмента регулирования экономических процессов, что является актуальным для современной российской экономической практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блинов М.В. Алкогольные доходы в ретроспективе // www.spar.ru.
2. Блинов М.В. История «водочного» акциза в России // www.spar.ru.
3. Владимиров В. Акцизы не пахнут // Новые известия. 14 июня 2011 года // www.nv.ru.
4. Майбуров И.А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс: Учебник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 591 с.
5. Налоги и налогообложение. 5-е изд. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. СПб: Питер, 2009.
6. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Г. Б. Поляка, А.Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
7. Налоги и налогообложение. 5-е изд. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. СПб: Питер, 2009.
8. Налоги: Учебник для вузов / Под ред. Д. Г. Черника. М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2010.
9. Подгорная Т.К. Зарубежный опыт: акцизы в налоговой системе Швеции // Российский Налоговый Курьер. 2005. № 10.
10. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. М.: Дело и Сервис, 2008.
11. Седова Н.В. Акцизное налогообложение в современной России // Финансы. 2003. № 12.
12. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. М.: Перспектива, 2000.
13. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. М.: ИНФРА-М, 1998.
14. www.gks.ru.
15. www.nalog.ru.
16. www.r15.nalog.ru.

³ Справка по деятельности Управления Федеральной налоговой службы по РСО-Алания [16].

⁴ Справка по деятельности Управления Федеральной налоговой службы по РСО-Алания [16].

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

МИНЦАЕВ М.Ш.,

доктор технических наук, доцент,
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова, г. Грозный,
e-mail: sevenlives@yandex.ru;

ХАСУЕВА А.Ш.,

аспирант,
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова, г. Грозный,
e-mail: sevenlives@yandex.ru

В настоящее время достаточно обсуждаемыми являются вопросы, связанные с возможностью реализации устойчивого развития региона. Решение этой проблемы в современных условиях требует разработки принципиально новой модели экономического роста, модели, ориентирующейся не на ускоренные темпы роста, а на стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее природной основы. В статье рассматривается экологический аспект в контексте устойчивого развития социально-экономической системы региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие; социально-экономическая система региона; экологическая безопасность; экологические программы; федеральное и региональное законодательство.

At present sufficiently discussed the issues relating to the implementation of sustainable development of the region. The solution of this problem in modern conditions requires the development of a fundamentally new model of economic growth, model, oriented not at the accelerated rates of growth, while the stable socio-economic development, not breaking the natural basis. The article considers the environmental dimension in the context of sustainable development of the socio-economic system of the region.

Keywords: sustainable development; the socio-economic system of the region; environmental security; environmental programs; Federal and regional legislation.

Коды классификатора JEL: O18, Q57, Q58.

Актуальность исследования проблем, связанных с функционированием отдельных экономических субъектов, экономических комплексов, территориально-административных регионов и экономики в целом определяется современными условиями хозяйствования. Административно-территориальное единство территории, а также уровень развития производительных сил и производственных отношений позволяют осуществлять целостное развитие экономической системы. Для определения основных направлений развития экономики, выявления механизмов действенного регулирования, как отдельных субъектов и административно-территориальных единиц (регионов), так и экономики в целом, необходимы формирование и реализация системного подхода к исследованию особенностей развития и функционирования всех подсистем и элементов.

В связи с этим в настоящее время достаточно обсуждаемыми являются вопросы, связанные с возможностью реализации устойчивого развития региона. Решение этой проблемы в современных условиях требует разработки принципиально новой модели экономического роста, модели, ориентирующейся не на ускоренные темпы роста, а на стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее природной основы.

В данной статье рассмотрим экологический аспект в контексте устойчивого развития социально-экономической системы региона.

Проблема сохранения стабильности природных экосистем привела к созданию концепции устойчивого развития.

Международная комиссия по окружающей среде и развитию, которая была создана по заданию Генеральной Ассамблеи ООН в 1983 г., дала следующее определение понятию устойчивое развитие — это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности и включает следующие основные понятия: понятие потребностей, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного приоритета; понятие

ограничений, обусловленных состоянием технологии и организации общества, накладываемых в соответствии со способностью окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.

На конференции ООН по окружающей среде и развитию, которая состоялась 14 июня 1992 г. в Рио-де-Жанейро, этот термин был канонизирован, и было подчеркнуто, что безопасное будущее достижимо лишь в рамках усилий всего мирового сообщества, если проблемы окружающей среды и экономического развития будут решаться в комплексе и согласованно. Итоговый документ конференции – Декларация по окружающей среде и развитию — включает около 40 разделов по направлениям деятельности мирового сообщества в области взаимосвязанных проблем окружающей среды и социально-экономического развития на период до 2000 г. и на долгосрочную перспективу с предложениями о путях и средствах достижения поставленных целей [1].

В данной Декларации провозглашены 27 принципов, которые применяются и в настоящее время. Среди них по исследуемой проблеме можно отметить следующие:

- мир, развитие и охрана окружающей среды взаимосвязаны;
- забота о человеке является центральным звеном в деятельности по обеспечению устойчивого развития;
- люди имеют право жить в добром здравии и плодотворно трудиться в гармонии с природой;
- государства принимают эффективные законодательные акты в области охраны окружающей среды;
- защита окружающей среды на благо нынешнего и будущих поколений;
- обеспечение экологической безопасности;
- контроль за соблюдением международных договоров по охране окружающей среды и т.д. [3].

Эти и другие принципы заложили основу для обеспечения мировым сообществом и отдельными государствами устойчивого развития правовыми и другими средствами. Так, принцип защиты окружающей среды на благо нынешнего и будущих поколений сводится к обязанности государств сотрудничать, принимать все необходимые меры по сохранению и поддержанию качества окружающей среды, включая устранение отрицательных для нее последствий, а также по рациональному управлению природными ресурсами. В последние годы формируется принцип экологической безопасности, который имеет фундаментальное, конституционно-правовое значение. Международная экологическая безопасность предполагает такое состояние международных отношений, при котором обеспечивается сохранение, рациональное использование, воспроизводство и повышение качества окружающей среды. Этот принцип устанавливает прямую связь между охраной окружающей среды и международной безопасностью.

Для реализации вышеупомянутых принципов в странах на государственном, региональном, местном уровнях принимают соответствующие нормативно-правовые, административные и финансовые меры.

Удовлетворение человеческих потребностей и стремлений является основной задачей устойчивого развития региона. Но одного экономического роста недостаточно, поскольку высокие уровни производственной деятельности могут сосуществовать с широко распространенной бедностью и могут быть угрозой для окружающей среды.

Состояние равновесия характеризуется взаимодействием разнонаправленных сил, воздействие которых взаимно погашается таким образом, что наблюдаемые свойства системы остаются неизменными. Если при внешнем воздействии на систему равновесные свойства системы сохраняются, то данное состояние равновесия называют устойчивым [4].

Развитие есть необратимая качественная трансформация системы, сопровождаемая количественными изменениями. Если система является подсистемой более крупной системы, ее быстрое развитие и рост осуществляется за счет значительного перемещения вещества и энергии от других подсистем к развивающейся системе, иногда вплоть до деградации всей системы в целом. Поэтому человечество как подсистема в системе биосферы может развиваться только за счет ресурсов биосферы. Однако этот процесс может протекать быстро или замедленно (при рациональном развитии) и задача человечества заключается в том, чтобы замедлить процесс антропогенной деградации биосферы.

Экологические программы действий являются документами, определяющими перспективы развития правотворчества и иной деятельности в сфере природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности. Они прописывают приоритетные задачи, обеспечивают меры для их достижения, определяют сроки реализации.

Законодательство Российской Федерации в сфере экологически безопасного устойчивого развития основывается на Конституции РФ и включает в себя совокупность федеральных законов, правовых нормативных актов государственных органов власти, законов и нормативных правовых актов субъектов Федерации в сферах безопасности, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей среды, связанных иерархией и соподчиненностью, взаимодействующих между собой и регламентирующих общественные отношения применительно к отраслям права, функциям и сферам государственного управления [4].

В Российской Федерации приоритетными направлениями деятельности по обеспечению экологической безопасности являются:

- обеспечение экологически безопасного устойчивого развития в условиях рыночных отношений;
- охрана среды обитания человека;
- оздоровление (восстановление) нарушенных экосистем в экологически неблагополучных регионах страны;
- участие в решении глобальных экологических проблем;
- совершенствование нормативно-правовой базы;
- четкий научный анализ проблем защиты окружающей среды;
- принятие специальных экологических программ.

Проблема обеспечения экологической безопасности в Чеченской Республике по значимости и масштабам выдвинулась на центральное место.

Сложившаяся в республике экологическая ситуация на фоне огромных разрушений, многочисленных бедствий и страданий угрожает перейти в катастрофу национального масштаба для народа, проживающего в Чеченской Республике.

Экологическое состояние региона свидетельствует о том, что в настоящее время природный каркас не обеспечивает необходимого природного равновесия. В результате техногенного воздействия нарушен его экологический потенциал, т.е. отдельные элементы природного каркаса утратили способность к самовоспроизводству. Необходимы меры по его восстановлению. При этом следует по-новому подходить к вопросу рационального природопользования, с достаточной степенью надежности учитывать потенциальные возможности экосистемы региона. В этом случае традиционный подход к обустройству территории должен уступить место более прогрессивному и более соответствующему современным условиям, достаточно широкому био-экономическому подходу, предполагающему рассмотрение «на равных» как техногенной, так и природной подсистем республики и обеспечивающему достижение совокупной эффективности проектных решений, направленных как на рациональную организацию хозяйства и социальной сферы, так и на сохранение и улучшение окружающей природной среды [5].

В исследуемой проблеме необходимо остановиться и на правонарушениях в области обеспечения экологической безопасности региона, о варварском использовании природных ресурсов, загрязнении окружающей среды и других экологических преступлениях.

Всероссийским научно-исследовательским институтом охраны природы разработана Программа экологического обеспечения восстановления и развития народного хозяйства Чеченской Республики.

Выполнение мероприятий, предусмотренных данной Программой, дает возможность:

- ✓ объективно оценить существующую экологическую ситуацию;
- ✓ на первом этапе — улучшить экологическую обстановку в республике, приблизив показатели загрязнения к нормативным;
- ✓ на втором этапе — нормализовать экологическую обстановку в республике, придав этому процессу необратимый характер за счет экономического регулирования природоохранной деятельности;
- ✓ на третьем этапе — добиться выведения экологической обстановки в Чеченской Республике на уровень развитых стран, дополнив экономический механизм защиты и восстановления окружающей среды элементами рыночного регулирования природоохранной деятельности.

Одним из элементов организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием социально-экономической системы региона является внедрение системы экологического менеджмента на предприятиях региона, поскольку все больше руководителей и предпринимателей осознают, что для того чтобы оставаться на рынке и успешно конкурировать на нем, необходимо интегрировать вопросы охраны окружающей среды в свою деятельность [2].

Для эффективного функционирования системы управления окружающей средой на предприятии можно отнести следующее:

- ◆ у предприятия должны иметься определенные обязательства в части управления окружающей среды;
- ◆ расширение доступа к капиталу;
- ◆ страхование по разумной цене;
- ◆ улучшение репутации организации;
- ◆ соблюдение сертификационных критериев поставщиков;
- ◆ снижение издержек, экономия сырья и энергии;
- ◆ поддержание прочных общественных связей;
- ◆ содействие в получении необходимых разрешений.

Система управления окружающей средой - это систематический подход к охране окружающей среды. Это часть общей системы управления предприятия. Она включает структуру организации, планирование, ответственность, процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, достижения поддержания экологической политики [2].

К методам и инструментам управления устойчивым развитием социально-экономических систем можно отнести: информационные, предупредительные, принудительные.

К информационным относятся мониторинг окружающей среды, исследования, образование, просвещение, реклама, пропаганда, прогнозирование.

Предупредительные делятся на административные и финансово-экономические. К административным относятся правовые — норма права, стандарты, разрешения, экоэкспертиза, планирование; и контрольные — проверка деятельности, сертификация товара, лицензирование, инвентаризация. К финансово-экономическим относятся стимулы: субсидии, дотации, льготные займы, ускоренная амортизация, кредитование.

К принудительным относятся экономические меры пресечения: взыскания — платежи, налоги, штрафы; и ответственность — запреты работ, ограничение деятельности, арест, отстранение, изъятие и т.д.

Таким образом, внедрение и использование в организационно-экономическом механизме управления окружающей средой будет способствовать приданию региональному развитию устойчивого характера. Это, в свою очередь, приведет к повышению уровня экономического развития и качества жизни населения Чеченской Республики.

Вывод. Главным условием при решении проблемы безопасности в экологической сфере является необходимость комплексного применения мер правового, организационного, эколого-экономического, инженерно-технического и иного характера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ерофеев Б.В. Экологическое право. М.: Юриспруденция, 1999.
2. Мартишин В.П. Управление устойчивым развитием региональных социально-экономических систем в переходной экономике: Дис... канд. экон. наук. М.: РГБ, 2006.
3. Принципы, касающиеся общих прав и обязанностей. Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию // Московский журнал международного права. 1992. № 4.
4. Экология, охрана природы, экологическая безопасность / Под ред. А.Т. Никитина, С.А. Степанова. М.: Изд-во МНЭПУ, 2000.
5. <http://www.chechnyaday.com>.

МОДЕЛЬНЫЙ ПОДХОД В ФОРМИРОВАНИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО БЮДЖЕТА (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

ЮРГА В.А.,

кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
e-mail: yurga@mail.ru

Предложен новый подход в формировании сбалансированного бюджета, заключающийся в использовании случайной составляющей в его расходной части, от которой зависят коэффициенты сбалансированности бюджета. Приведены расчетные формулы для определения рисков исполнения бюджета. Эти риски обусловлены в основном двумя факторами: высокой затратностью экономики России и нарушениями природного равновесия (экологической обстановки) в результате техногенных и природных катаклизмов. Представлены модели влияния этих нарушений на экономику.

Ключевые слова: коэффициенты сбалансированности; риски бюджета; затратность экономики; экологический фактор; модель.

The new approach in balance budget forming is presented. Random component in the budget expenses is considered, it influences on the budget balance coefficients. The design formulae for risks realization budget determination are derived. The risks are caused mainly by two factors: Russia economy high expenditures, and natural (ecological) equilibrium disturbances due to technogene and natural cataclysms. The models of the disturbances influence upon economy are described.

Keywords: balance coefficients; budget risks; economy expensiveness; ecological factor; model.

Коды классификатора JEL: G31, Q57.

1. Актуальность проблемы. Сбалансированность бюджета, как правило, обладает рисками нарушения в течение периода его исполнения. Эти риски имеют различную природу. Современная ситуация в экономике страны не позволяет в полной мере реализовать в бюджетной системе обеспечение сбалансированности и самостоятельности региональных бюджетов [1; 7, с. 54]. В основном структурные дисбалансы в части их бюджетной обеспеченности обусловлены следующими факторами [7, с. 55]:

- ✓ недостаточная экономическая обоснованность разграничения и распределения налогов между различными бюджетами внутри общей бюджетной системы;
- ✓ ограниченность прав органов государственной власти субъектов РФ в управлении налогами (в том числе и региональными);
- ✓ низкий уровень ответственности и заинтересованности органов государственной власти субъектов РФ в развитии регионального налогового потенциала.

Указанные проблемы дисбаланса решаются за счет увеличения объемов межбюджетных трансфертов из федерального бюджета [12]. Это снижает самостоятельность субъектов РФ в реализации бюджетно-налоговой политики и препятствует сбалансированному социально-экономическому развитию регионов.

2. Основные подходы к обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ. Сбалансированность бюджетов рассматривается как принцип бюджетной системы страны. С экономической точки зрения, это состояние бюджетов субъектов РФ, при котором объем расходов количественно соответствует суммарному объему поступлений из всех источников их финансового обеспечения, что обеспечивает устойчивость региональных бюджетов [7, с. 58]. Несбалансированность приводит к составлению бюджета либо с профицитом, либо с дефицитом. В первом случае это обуславливает завышение налоговой нагрузки на экономику и снижение эффективности использования бюджетных средств; из-за негативного влияния профицита на экономику в ряде стран правовая норма запрещает принимать бюджет с превышением доходов над расходами. Если же расходы превышают бюджетные поступления, то бюджет в принципе неисполним; в таком случае необходимо определить источники финансирования дефицита бюджета. Это часто приходится делать в авральном порядке, и даже с секвестированием расходных статей уже действующего бюджета.

Следует осуществлять оценку качества сбалансированности бюджетов субъектов РФ, для чего целесообразно выделить следующие ее типы с соответствующими коэффициентами [7, с. 60-62].

1) Коэффициент общей сбалансированности K_{oc} , отражающий соотношение расходов бюджета и всех источников их финансирования

$$K_{oc} = (D + ИФ_{дб})/P, \quad (1)$$

где D – доходы бюджета; $ИФ_{дб}$ – источники финансирования дефицита бюджета; P – расходы бюджета.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ K_{oc} любого бюджета должен быть равен единице.

2) Коэффициент базовой сбалансированности бюджета K_{bc} , отражающий соотношение доходов и расходов (из расчета исключается $ИФ_{дб}$)

$$K_{bc} = D/P. \quad (2)$$

Если K_{bc} принимает значение, близкое к единице, то бюджет можно считать сбалансированным при низком уровне риска возникновения проблем финансового обеспечения расходных обязательств.

3) Коэффициент собственной сбалансированности бюджета K_{cc}

$$K_{cc} = (D - E_{п})/(P - C), \quad (3)$$

где $E_{п}$ – безвозмездные поступления в бюджет; C – субвенции. На практике трудно выделить из общего объема расходов регионального бюджета расходы, осуществляемые в рамках исполнения переданных полномочий; поэтому при расчете K_{cc} указанные расходы условно принимаются равными объему субвенций.

Расчет и анализ значений этих коэффициентов в разрезе субъектов РФ способствуют повышению степени объективности оценки состояния региональных бюджетов и выявлению факторов, влияющих на него.

Сбалансированность бюджетов субъектов Федерации тесно связана со сбалансированным социально-экономическим развитием регионов РФ, на достижение которого направлены дотации региональным бюджетам на выравнивание и другие трансферты, не связанные с решением социальных вопросов, а также федеральные целевые программы (ФЦП) регионального развития. Кроме того, необходимо активизировать институциональные преобразования, обеспечивающие переход экономики страны на инновационный тип развития [9, с. 21]. Повышение макроэкономического эффекта ФЦП определяется масштабами финансирования со стороны государства, качеством и результативностью содержащихся в них мероприятий и проектов, мультипликативным эффектом для частных инвестиций. Политика государства по становлению системы стратегического управления и повышению эффективности бюджетных расходов будет способствовать повышению действенности реализуемых мер.

3. Риски нарушения условий сбалансированности бюджета. Современная экономическая динамика насыщена факторами неопределенности, и потому жесткие рамки характеристик (1)-(3) могут рассматриваться лишь в качестве некоторых предварительных оценок и прикидок. Существуют риски неисполнения бюджета и, как следствие, «размывание» этих характеристик в некотором числовом коридоре. Такие риски можно разделить на две категории. К первой из них относятся эколого-экономические риски, их можно определить как риски экономических потерь и ущербов, которые могут быть у объектов различного уровня общественной организации вследствие ухудшения качества окружающей среды [13, с. 34] (а, значит, и у субъектов экономической деятельности). Ко второй категории следует отнести риски недофинансирования, обусловленные характерным атрибутом российской экономики – ее высокой затратностью [6, с. 33]. Проанализируем далее влияние этих факторов на оценки критериев сбалансированности бюджетов.

Таким образом, в расходную часть бюджета, наряду с величиной P , следует включить еще и случайную составляющую P_p , обусловленную рисками нарушения исполнения бюджетов в их расходной части.

С учетом возможных бюджетных расходов P_p формулы (1)-(3) нужно переписать в измененном виде:

$$K_{oc} = (D + ИФ_{дб})/(P + P_p), \quad (4)$$

$$K_{bc} = D/(P + P_p), \quad (5)$$

$$K_{cc} = (D - E_{п})/(P - C + P_p). \quad (6)$$

В знаменатели формул (4)-(6) входит дополнительная «нагрузка» — затраты P_p на ликвидацию чрезвычайных ситуаций в экономике, а также возмещение экологического ущерба. Теперь уже все характеристики сбалансированности бюджетов также стали случайными величинами, причем с нелинейными зависимостями от случайной величины P_p .

Для устранения этого неудобства проведем линеаризацию формул (4)-(6), для чего будем полагать, что плановые расходы бюджета намного превосходят случайную составляющую:

$$P \gg P_p. \quad (7)$$

Тогда, используя в формулах (4)-(6) разложения по формуле Маклорена, получим более удобные для дальнейшего анализа приближенные соотношения:

$$K_{oc} \approx ((D + ИФ_{дб})/P)(1 - P_p/P), \quad (8)$$

$$K_{bc} \approx (D/P)(1 - P_p/P), \quad (9)$$

$$K_{cc} \approx ((D - E_{п})/(P - C))(1 - P_p/(P - C)). \quad (10)$$

Теперь каждая из формул (8)-(10) содержит линейную зависимость от случайной величины P_p . Предполагается, что для нее известен, хотя бы приближенно, закон распределения, по которому можно найти ее среднее вероятностное значение (математическое ожидание).

$$M(P_p) = E_p. \quad (11)$$

Тогда эту величину удобно использовать в оценочных формулах (8)-(10):

$$K_{oc} \approx ((D + ИФ_{ДБ})/P)(1 - E_p/P), \quad (12)$$

$$K_{6c} \approx (D/P)(1 - E_p/P_p), \quad (13)$$

$$K_{cc} \approx ((D - B_n)/(P - C))(1 - E_p/(P - C)). \quad (14)$$

Как следует из формул (8)-(10) и (11)-(14), появление дополнительной случайной величины в расходной части бюджетов понижает все показатели их сбалансированности. При известном распределении случайной величины P_p можно рассчитать риски нарушения условий сбалансированности бюджета. За меру риска можно принять следующую относительную величину:

$$R_p = \sigma_p/E_p, \quad (15)$$

где σ_p – среднее квадратическое отклонение (квадратный корень из дисперсии D_p)

$$\sigma_p = D_p^{1/2}. \quad (16)$$

В таком случае, согласно основным свойствам дисперсии [4, с. 279], риски показателей сбалансированности бюджета (8)-(10) определяются формулами:

$$R(K_{oc}) = ((D + ИФ_{ДБ})/P^2) \sigma_p, \quad (17)$$

$$R(K_{6c}) = (D/P^2) \sigma_p, \quad (18)$$

$$R(K_{cc}) = ((D - B_n)/(P - C)^2) \sigma_p. \quad (19)$$

Как видно из формул (17)-(19), риски показателей неодинаковы: более «чувствительным» к воздействию случайных внешних факторов является коэффициент собственной сбалансированности бюджета, тогда как коэффициенты общей и базовой сбалансированности ведут себя более инерционно.

В случае, когда имеют место несколько - n независимых случайных факторов риска воздействия на расходную часть бюджета, то формулы (17)-(19), согласно свойствам математического ожидания и дисперсии, приобретают более общий вид. Теперь в них, в силу соотношений (12)-(14), вместо E_p и σ_p будут входить следующие выражения:

$$E_p = E_1 + E_2 + \dots + E_n, \quad (20)$$

$$\sigma_p = \sigma_1 + \sigma_2 + \dots + \sigma_n. \quad (21)$$

Формулы (20) и (21) определяют правила суммирования рисков волатильности характеристик сбалансированности бюджета.

Далее мы рассмотрим основные факторы рисков нарушения сбалансированности бюджетов.

4. Оценки рисков экологического ущерба. Риски экологического ущерба обусловлены ухудшением качества (состояния) окружающей среды [13, с. 68]. Такое ухудшение может быть обусловлено как техногенным давлением человека на природу, так и воздействием природных аномалий на функционирование технологий. В этом плане ухудшение может носить различный характер: эволюционный (накопительный) и быстрый (катастрофический) [3, с. 21].

Недооценка рисков природных катаклизмов и появления связанного с ними экологического ущерба может приводить к значительному экономическому ущербу. Так, экономический ущерб от катастрофы на АЭС Фукусимы марта 2011 г. в долгосрочном плане может превысить 260 млрд долл. [5, с. 27]. Для обеспечения достаточной безопасности эксплуатации атомных энергоблоков в странах ЕС необходимо в ближайшие годы затратить более 50 млрд евро, что в условиях нынешнего экономического кризиса ляжет тяжелым бременем на экономику объединенной Европы. Не случайно Германия намерена с 2020 г. полностью отказаться от эксплуатации АЭС, а Япония – уже в этом году. В настоящее время в странах с развитой экономикой идет активный поиск энерго- и ресурсосберегающих технологий с низким уровнем риска воздействия на них природных аномалий.

При осознании значимости и необходимости проведения мероприятий по экологической реставрации, с учетом роста техногенного общества и масштабов наносимого ущерба, политику государства по вопросу финансирования охранно-экологических мероприятий необходимо формировать с учетом мировых тенденций. Британский экономист, экс-глава Всемирного банка сэр Николас Стерн считает, что совокупные мировые затраты на экологию должны быть не менее 1% от мирового ВВП и составлять приблизительно 350 млрд долл. [14].

Экологические проблемы нашей страны во многом обусловлены просчетами и недостатками в создании эффективной институциональной системы управления окружающей средой. Пока что практическое решение экологических проблем не встроено ни в модели социально-экономического развития на региональном уровне, ни в экономическую стратегию страны [8, с. 203]. Такие пробелы в институциональном регулировании возмещения экологического ущерба чреваты усилением динамики разбалансирования региональных бюджетов и бюджета страны: при отсутствии соответствующих законодательных механизмов и фондов исполнения бюджета при наступлении неблагоприятных природных обстоятельств будет происходить в условиях чрезвычайной мобилизации финансовых ресурсов.

5. Риски затратности российской экономики. В качестве базовой будем использовать динамическую балансовую модель Кейнса. Ее основу составляет система балансовых соотношений, включающая в себя национальный доход $Y(t)$, государственные расходы $E(t)$, потребление в непроизводственной сфере

$S(t)$ и инвестиции $I(t)$:

$$Y(t) = S(t) + I(t) + E(t), \quad (22)$$

$$S(t) = a(t)Y(t) + b(t), \quad (23)$$

$$I(t) = k(t)Y(t). \quad (24)$$

Поясним смысл приведенных уравнений. Первое уравнение является условием баланса: сумма всех расходов должна быть равной национальному доходу. Второе уравнение реализует известное положение, что общее потребление состоит из внутреннего потребления некоторой части национального дохода с коэффициентом $a(t) < 1$ плюс конечное потребление $b(t)$. Наконец, размер инвестиций определяется произведением нормы $k(t)$, величина которой характеризуется уровнем технологии и инфраструктуры государства, на предельный национальный доход — это уравнение (24), где штрих означает производную по времени.

Для усиления экономического аспекта дальнейшего анализа можно полагать, что затратность экономики можно описать отдельной агрегированной зависимостью $S_{ex}(t)$, включенной в функцию непроизводственного потребления

$$S(t) = a(t)Y(t) + b(t) + S_{ex}(t). \quad (25)$$

Примем, что функция затратности $S_{ex}(t)$ определяется величиной национального дохода $Y(t)$ и его предельным значением $Y'(t)$ по линейной зависимости [6, с. 33]:

$$S_{ex}(t) = \alpha Y(t) + \beta Y'(t), \quad \alpha > 0, \quad \beta \geq 0. \quad (26)$$

Значительная часть от суммы затрат $S_{ex}(t)$ не возвращается в национальный доход $Y(t)$ в виде налогов.

К затратным формам экономики следует отнести прежде всего все виды завышенных непроизводственных затрат и коррупцию: бонусы топ-менеджерам; «накачку» банков ликвидностью; увод капитала за рубеж; «откаты» на всех уровнях прохождения финансовых потоков; неконтролируемый рост цен, который является основной причиной высоких темпов последующей инфляции. Будем в модельном приближении полагать, что величина $S_{ex}(t)$ изымается полностью из суммы национального дохода, что и отражено в соотношении (25). В соотношении (9) следует принять зависимость коэффициента β в виде:

$$\beta > 0, \text{ при } Y'(t) > 0; \quad \beta = 0, \text{ при } Y'(t) < 0. \quad (27)$$

Подстановка соотношений (25) и (26) в уравнения (22) и (23), в предположении о постоянных эндогенных переменных приводит к линейному дифференциальному уравнению с постоянными коэффициентами относительно величины национального дохода $Y(t)$:

$$Y'(t) = [(1 - a - \alpha) / (k + \beta)] \cdot Y(t) - (b + E) / (k + \beta). \quad (28)$$

Его решение, аналог решения известной базовой модели Кейнса, имеет вид:

$$Y(t) = (Y_0 - Y_{eq}^*) \cdot \exp[(1 - a - \alpha)t / (k + \beta)] + Y_{eq}^*, \quad (29)$$

где Y_0 — начальное значение национального дохода при $t = 0$, а Y_{eq}^* — равновесное решение, соответствующее условиям (25) и (26)

$$Y_{eq}^* = (b + E) / (1 - a - \alpha). \quad (30)$$

Дифференциальное уравнение (28) является автономным.

Теперь обратимся к анализу решения (29), (30). Здесь необходимо рассмотреть два варианта по величине суммы коэффициентов внутреннего потребления a и коэффициента затратности α .

1) $a + \alpha < 1$.

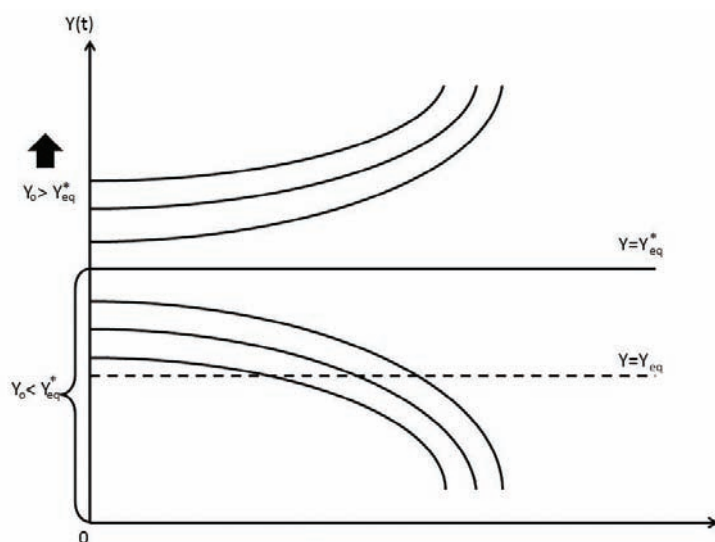


Рис. 1. Интегральные кривые уравнения (21) при $a + \alpha < 1$

На рис. 1 изображены интегральные кривые уравнения (28) для этого случая. Отметим особенности новой модели. Во-первых, при одних и тех же значениях параметров a , k , b и E новое равновесное решение (30) больше со-

ответствующего значения в базовой модели Кейнса из-за уменьшения знаменателя на величину α (соответственно штриховая и сплошная прямые на рис. 1):

$$Y_{eq}^* > Y_{eq}^* \quad (31)$$

Вследствие этого для обеспечения положительной динамики национального дохода нужны более высокие его исходные значения Y_0 , что может быть трудно достижимым. Иными словами, при росте значений a и α повышается вероятность реализации сценария деградирующей экономики, когда $Y_0 < Y_{eq}^*$ (рис. 1, нижняя часть). Для решения (29)-(30) на фазовой плоскости точка $Y = Y_{eq}^*$ представляет собой точку неустойчивого равновесия (неустойчивый узел).

Во-вторых, множитель в показателе экспоненты в формуле (29) уменьшился по сравнению с базовым решением модели Кейнса, что приводит как к замедлению роста во времени национального дохода при $Y_0 > Y_{eq}^*$, так и к его уменьшению при $Y_0 < Y_{eq}^*$.

2) $a + \alpha > 1$.

Этот случай реализуется при больших значениях затратности бюджета (увеличение непроизводственных расходов с одновременным изыманием этих средств из национального дохода – первое слагаемое в формуле (26)). Тогда в силу неравенства $Y_{eq}^* < 0$ положительного стационарного (равновесного) решения не существует. При этом показатель экспоненты в решении (29) отрицателен, т.е. со временем национальный доход не только падает, но и принимает отрицательные значения здесь возможна только негативная экономическая динамика и обрушение экономики. Интегральные кривые уравнения (28) для случая 2 показаны на рис. 2. Отрицательные значения равновесного решения Y_{eq}^* и национального дохода $Y(t)$ можно качественно трактовать как необходимость осуществления внутренних и внешних государственных заимствований, что, однако, неминуемо приведет к значительному росту государственного долга страны и ряду других сопутствующих негативных последствий.

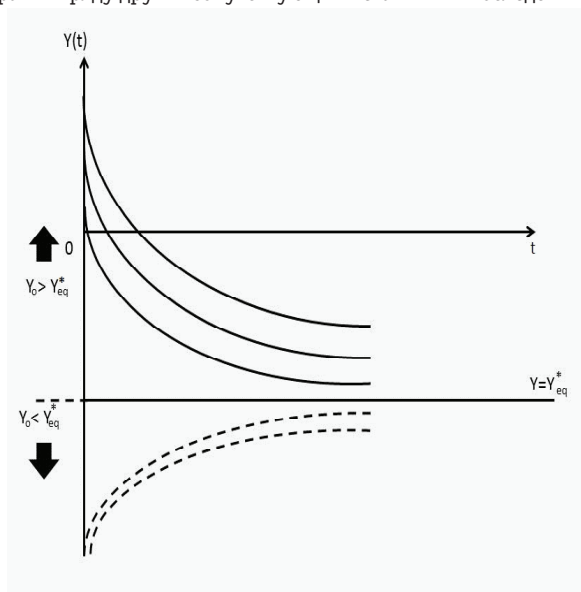


Рис. 2. Интегральные кривые уравнения (11) при $a + \alpha > 1$

Здесь точка $Y = Y_{eq}^*$ на фазовой плоскости представляет собой точку устойчивого равновесия (устойчивый узел).

Точка на фазовой плоскости

$$a + \alpha = 1 \quad (32)$$

является точкой бифуркации решения (29)-(30) [3, с. 234]; при переходе через нее характер решения меняется. Неустойчивый узел на фазовой плоскости при $a + \alpha < 1$ меняется на устойчивый узел при $a + \alpha > 1$.

Затратность экономики России перманентно порождает и увеличивает риски недофинансирования базисных статей бюджета и секюризации уже действующих расходов. Этот процесс можно отнести к типу неизвестного распределения событий при достаточно большой выборке [18, с. 75]. Возникает постоянный фон снижения критериев сбалансированности, как следует из формул (4)-(6), прежде всего региональных бюджетов, из-за спонтанно возникающих дополнительных внебюджетных расходов.

Важное замечание касается доли теневой экономики. В официальном ВВП не учитывается нелегальная («теневая») часть, которая укрывается от налогов и составляет в России 30–40%, что гораздо больше, чем в других странах. По утверждению министра финансов РФ А.Силуанова, доля теневой экономики нашей страны в настоящее время составляет не менее 30% ВВП.

В результате анализа национального консолидированного бюджета (государственных финансов за 2009-2011 гг. [15]) был выявлен явный перерасход национальных средств бюджета, который отозвался в формировании дефицита де-

нежных средств, прежде всего, в социально-экономической сфере. В относительных показателях сокращение финансирования практически по всем направлениям наиболее характерно для 2010 г. Консолидированный бюджет РФ за период 2009–2011 гг. явно далек от сбалансированности, с колебаниями от дефицита в 2009–2010 гг. (неисполнения бюджета) до профицита в 2011-м (завышение налоговой нагрузки и снижения эффективности бюджетных средств). Такое положение дел свидетельствует о нестабильности и высоких рисках исполнения расходных статей бюджета страны. Судя по предварительным данным, бюджет России за 2012 г. по своему исполнению будет также далек от идеала. Основные причины этому уже назывались выше — сохраняющаяся высокая затратность экономики (в первую очередь, высокие госрасходы) и практическое отсутствие институциональной составляющей в расходной части бюджета.

6. Модельный ряд. В современных исследованиях сформировался модельный подход к решению современных проблем экономики; он наиболее перспективен в грядущей экономике информационного типа. Основное предназначение модели состоит в продуцировании информации более высокого уровня, нежели исходная информация; в этом плане модели предназначены для обработки баз данных. Анализ информации, полученной посредством использования иерархии моделей, является основой для принятия решений, определяющих стратегические цели и стратегическое планирование [3, с. 258], в том числе и управление рисками.

Для прогнозов рисков исполнения расходной части бюджетов целесообразно использовать ряд математических моделей. Укажем их в общей форме. Соответственно указанным направлениям эта иерархия должна содержать в себе модели следующих классов:

- ◆ экспертные модели (в том числе и модели, основанные на теории нечетких множеств, и когнитивные модели);
- ◆ экономико-математические модели с многокритериальной оптимизацией;
- ◆ оптимизационные модели ЭЭС;
- ◆ балансовые модели эколого-экономических систем;
- ◆ модели установления статистических связей между параметрами (ее переменными);
- ◆ модели установления интервалов устойчивости систем и определения критических сочетаний параметров, приводящих к резким скачкам в состояниях сложных систем (точки бифуркации);
- ◆ модели оценки рисков нарушения исполнения расходной части бюджета (в том числе учитывающие распределения редких событий с «тяжелыми хвостами» типа Вейбула);
- ◆ комплекс вспомогательных моделей обработки, агрегирования и наглядного представления информации (информационные технологии OLAP);
- ◆ комплекс систем поддержки и принятия решений (СППР);
- ◆ агрегированные семантические, вербальные и понятийные модели, необходимые для принятия стратегических решений.

Указанная иерархия моделей должна носить характер открытой системы с возможностями подсоединения к ней необходимых вспомогательных блоков. Она составляет основу инструментария прогнозирования по множеству непротиворечивых сценариев.

Работа выполнена в рамках бюджетной темы Финансового университета, план 2012 г., «Методология формирования сбалансированного бюджета финансирования системы выбора и реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации на основе средне- и долгосрочных прогнозов с учетом передового мирового опыта в этой области».

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145–ФЗ.
2. *Красс М.С.* Концепция исследования современных проблем экономики // *Экономические науки*. 2010. № 5(66). С. 246–260.
3. *Красс М.С.* Моделирование эколого-экономических систем. М.: ИНФРА-М, 2010. 272 с.
4. *Красс М.С., Чупрынов Б.П.* Основы математики и ее приложения в экономическом образовании. М.: Дело, 2008. 720 с.
5. *Красс М.С., Юрга В.А.* Экологический фактор в экономических стратегиях // *Вестник Финансового университета при Правительстве РФ*. 2012. № 1(67). С. 20–33.
6. *Красс М.С., Юрга В.А.* Модель затратной экономики России // *Oeconomia, Aetarium, Jus* (Хозяйство, законодательство, деньги). 2011. № 1(1) (декабрь). С. 31–36.
7. *Кузнецова Е.В.* Методологические основы и особенности обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации // *Региональная экономика: теория и практика*. 2011. № 12(195). С. 53–60.
8. *Мировая экономика: прогноз до 2020 года* / Под ред. А.Д. Дынкина / ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2007. 429 с.
9. *Набиуллина Э.С.* Основные приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации в 2012–2014 годах // *Экономическая теория, Анализ, Практика*. 2011. № 6. С. 4–25.
10. Основные показатели социально-экономического положения субъектов РФ в 2009 году. По материалам Российской газеты. Рубрика Экономика // www.ig.ru (дата обращения 16 марта 2011 г.).
11. *Лансков В.Г.* К вопросу о самостоятельности бюджетов // *Финансы*. 2010. № 6.
12. Сайт Центрального банка Российской Федерации // http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_sustainability.htm&pid=svs&sid=ITM_1646 (дата обращения: 19 декабря 2011 г.).
13. *Тихомиров Н.П., Потравный И.М., Тихомирова Т.М.* Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками. М.: ЮНИТИ, 2003. 350 с.
14. «Новые известия». Интервью с Николасом Стерном (17 октября 2011 г.) // http://rus.tvnet.lv/novosti/za_rubjezhom/70366_uhudshenje_ekologii_mozhet_razrushit_mirovuyu_ekonomiku.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

НАДТОЧИЙ Е.В.,

аспирант,

Волгоградский государственный университет,

e-mail: E.nadtochiy@mail.ru

В статье проанализированы проблемы реализации государственной налоговой политики России. Обосновано включение в систему приоритетов налоговой политики такого приоритета как усиление взаимодействия субъектов налоговых отношений и повышение его эффективности. Предложено понятие взаимодействия в налоговой сфере и типология данного явления.

Ключевые слова: налоговая политика; взаимодействие; субъекты налоговых отношений.

In article problems of realization of the state tax policy of Russia are analysed. Inclusion in system of priorities of a tax policy strengthening of interaction of subjects of the tax relations and increase of its efficiency is proved. The concept of interaction of the tax sphere and typology of this phenomenon is offered.

Keywords: tax policy; interaction; subjects of the tax relations.

Код классификатора JEL: P49.

Концепция социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу ставит перед отечественной налоговой системой ряд важнейших задач, решение которых необходимо для модернизации российской экономики.

Одной из ключевых становится проблема формирования налоговой политики, которая при наименьших затратах на реализацию ее мер позволит не только обеспечить пополнение доходной части бюджетов всех уровней, но и достигнуть ее фактической сбалансированности с расходами бюджетов в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Повышение эффективности взаимодействия в налоговой сфере позволит государству наиболее действенно и с наименьшими затратами организовать реализацию приоритетов государственной налоговой политики, а также создать информационное пространство для сопоставления желаемых и достигнутых результатов управленческой деятельности.

Если отсутствует обратная связь с субъектами властных велений, не учитывается влияние мер налоговой политики на поведение и уровень исполнения обязанностей в налоговой сфере, возникают значительные финансовые потери в виде задолженностей в бюджетную систему страны, а также налоговых споров (рис. 1, 2).

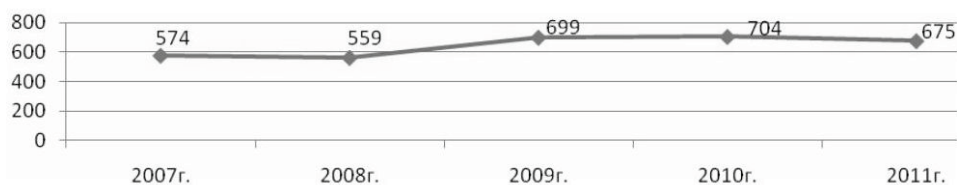


Рис. 1. Задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ, млн руб. Составлено автором по сводным отчетам по формам статистической налоговой отчетности за 2007–2011 гг. URL: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 12.05.2012).

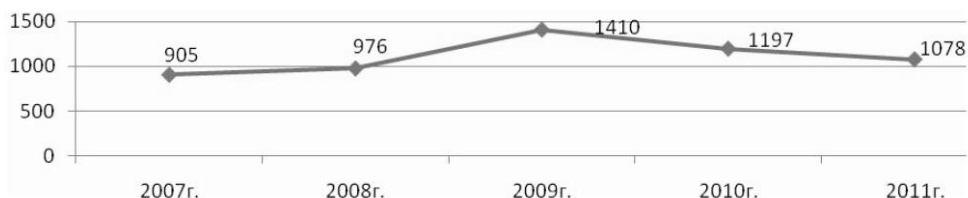


Рис. 2. Количество дел с участием налоговых органов, рассмотренных арбитражными судами РФ, тыс. дел. Составлено автором по справкам о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел с участием налоговых органов. URL: http://www.arbitr.ru/_upimg/B21815F28C60DBB593968D0816DB56C8_12.pdf; http://www.arbitr.ru/_upimg/BB69863A7A7F2C1CBE10CBB78E640A20_rassm_del_nalog_org.pdf (дата обращения: 12.05.2012).

Взаимодействие субъектов налоговых отношений представляет собой их действия, связанные с исполнением обязанностей в налоговой сфере, а также реализацией законных интересов и прав участников налоговых отношений. Взаимодействие — это вид непосредственного или опосредованного отношения связи, где реализация законных интересов одного субъекта через права в налоговой сфере влечет возникновение обязанностей другого субъекта, гарантированных ответственностью за их неисполнение, что определяется налоговой дисциплиной. Информация о степени соблюдения налоговой дисциплины субъектами налоговых отношений служит основой для коррекции и цикличности аналитических процессов при выработке управленческих решений, позволяет обеспечить системную рефлексию структурных компонентов налоговой культуры общества.

По характеру отношений в налоговой сфере можно выделить силовой (основанный на мерах принуждения); правовой (основанный на силе закона) и партнерский (основанный на взаимной реализации интересов сторон) типы взаимодействия (рис. 3).

Суть подхода с позиции силы заключается в том, что государство в лице уполномоченных органов активно использует различные механизмы принуждения налогоплательщиков к максимальной уплате налогов, подавляя при этом любое недовольство с их стороны за счет перевеса в силе государственного аппарата.



Рис. 3. Классификация типов взаимодействия в налоговой сфере

Составлено автором

Второй подход к выстраиванию взаимоотношений в налоговой сфере, с позиции права, выражается в построении соответствующих взаимоотношений на основе строгого соблюдения всеми участниками действующих правовых норм, регламентирующих их права и обязанности. При возникновении правовых споров основная роль в их разрешении отводится независимому суду.

Указанный подход более справедлив и предсказуем, нежели первый, так как обеспечивает формальное равенство участников налоговых отношений перед законом и судом.

В то же время он создает серьезные проблемы в ситуациях, которые неполно или нечетко урегулированы юридическими нормами. И эти проблемы тем острее, чем ниже качество налогового законодательства.

Третий подход к построению взаимоотношений в налоговой сфере, с позиции интересов, предполагает не просто соблюдение их участниками действующих норм законодательства, а ставит во главу угла достижение на основе закона справедливого баланса частных интересов налогоплательщиков с публичными интересами государства и общества, его можно назвать партнерским [3].

В числе приоритетов налоговой политики наиболее перспективным из данного перечня является третий тип взаимодействия – партнерский, который представляет собой взаимообусловленные действия для согласования интересов сторон, так как позволяет его участникам иметь выгоды, которые лучше санкций побуждают их действовать в желаемом для общества и экономики направлении.

Условиями достижения партнерского взаимодействия выступают: уровень налоговой культуры общества; определенность и прозрачность прав и обязанностей сторон; наличие взаимного интереса, где каждая сторона при воздействии на другую достигнет намеченной цели; наличие обратной связи – поведение каждого из участников выступает стимулом и реакцией на поведение остальных.

Уровень налоговой культуры общества остается ключевым условием функционирования партнерского взаимодействия в налоговой сфере и важнейшей проблемой для становления и развития отношений подобного характера в современных условиях.

По налоговой правомочности субъектов налоговых отношений взаимодействие в налоговой сфере можно разделить на обязательный и необязательный типы.

Обязательный тип взаимодействия абсолютно безусловный, т.е. формируется при наличии обстоятельств, с которыми законодательство о налогах и сборах связывает возникновение полномочий, прав, обязанностей и ответственности.

Обязательное взаимодействие реализуется в двух направлениях: во-первых, может быть связано с обеспечением правильности полноты и своевременности исполнения обязанностей в налоговой сфере в соответствии с законодательством о налогах и сборах и основными направлениями налоговой политики (взаимодействие в процессе налогового контроля); во-вторых — с содействием в выполнении субъектами обязанностей в налоговой сфере, а также реализацией их законных прав и интересов (взаимодействие в ходе рассмотрения обращений, запросов, за-

явлений и жалоб налогоплательщиков; выполнения обязанностей по их бесплатному информированию и выдаче разъяснений о налоговом законодательстве).

Необязательный тип взаимодействия складывается в ходе исполнения обязанностей в налоговой сфере, но не является абсолютно безусловным, действия субъектов регламентируются нормами гражданского законодательства.

Примером необязательного взаимодействия в налоговой сфере может служить взаимодействие налогоплательщика и налогового адвоката; налогового юриста и плательщика сбора и т.д.

Непосредственное влияние на степень соблюдения налоговой дисциплины, как индикатора эффективности налогового администрирования и уровня налоговой культуры общества, оказывает обязательное взаимодействие налоговых органов с налогоплательщиками, поскольку создает возможность зафиксировать соблюдение налогового законодательства всеми субъектами налоговых отношений в рамках реализации целевых установок налоговой политики.

Взаимодействие субъектов налоговых отношений выступает сегодня своего рода поддержкой российской налоговой политики, поскольку создает возможность зафиксировать оценку реакции субъектов налоговых отношений на управляющее воздействие в налоговой сфере. Информация, полученная в ходе процесса взаимодействия, позволяет вырабатывать новые решения или корректировать ранее принятые, с тем, чтобы налоговая система продолжала функционировать в направлении, гарантирующем выполнение поставленных задач. В этой связи представляется целесообразным дальнейшая работа по совершенствованию данного института и повышению эффективности его работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сводные отчеты по формам статистической налоговой отчетности за 2007–2011 гг. // <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 12.05.2012).
2. Справки о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел с участием налоговых органов // http://www.arbitr.ru/_upimg/B21815F28C60DBB593968D0816DB56C8_12.pdf; http://www.arbitr.ru/_upimg/BB69863A7A7F2C1-CBE10CB78E640A20_rassm_del_nalog_org.pdf (дата обращения: 12.05.2012).
3. Цветков И.В. Партнерство в налоговой сфере: миф или реальность? // *Налоговед.* № 6. 2008. // <http://www.nalogoved.ru/art/629> (дата обращения: 24.08.2011).

ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

ЗУЕВА М.М.,

аспирант,
Северо-Кавказский государственный технический университет,
e-mail: Prostomariaj@mail.ru;

КУЗЬМЕНКО В.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказский государственный технический университет,
e-mail: nalogi@mail.ru

В статье рассматриваются актуальные проблемы в сфере управления формированием интеллектуального потенциала. Проведенный анализ позволяет выявить основные направления становления нового инновационного уклада.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал; инновационная активность; условия формирования интеллектуального потенциала; инновационная инфраструктура; управление качеством интеллектуального потенциала.

Actual problems in the intellectual potential formation management are considered. The carried-out analysis allows to reveal the main directions of new innovative way formation.

Keywords: intellectual potential; innovation activity; intellectual potential terms of forming; innovation infrastructure; intellectual potential quality management.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

Для разработки направлений активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности организаций необходимо определить существующие проблемы в сфере управления формированием интеллектуального потенциала и выявить основные тенденции.

Анализируя подходы и точки зрения различных специалистов, можно определить пять ключевых проблем по данному вопросу.

1) Качество интеллектуального потенциала.

В современном глобализирующемся мире конкурентоспособность любого экономического субъекта связана с повышением качества интеллектуального потенциала, определяющего собой само инновационное развитие, и поэтому от того, какого уровня совершенствования достигнет данный субъект, зависит его будущее. В силу того, что знания, формирующие интеллектуальный потенциал, являются неотделимыми от своего носителя – индивида или научного, конструкторского коллектива, необходимо стремиться к формированию емкой структуры кадрового аппарата науки с доминирующим преобладанием непосредственно участников научного процесса – исследователей и техников.

Анализ статистических данных прошедших двух десятилетий свидетельствует, что в России динамика численности персонала, занятого исследованиями и разработками, имеет ярко выраженную регрессивную тенденцию (за период с 1992 г. по 2010 г. наблюдалось более чем двукратное снижение, с 1532,6 тыс. чел. до 736,5 тыс.) [4]. При этом наибольшему сокращению подверглись непосредственно участники научного процесса – исследователи (54,1%) и техники (67,2%). Наблюдается резкое падение престижа профессии ученого. По данным всероссийского опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) (проведен 19-20 сентября 2009 г., опубликован 7 октября 2009г.) рейтинг наиболее престижных и прибыльных профессий в России возглавляет работник юридической сферы (20%). Наименее престижно, с точки зрения опрошенных, быть научным работником, работником сферы сельского хозяйства, спортсменом, переводчиком, психологом (по 1%). В то же время в США в 2008 г., по данным компании Harris Interactive, в десятку наиболее престижных профессий вошли профессии пожарного (ее подобным образом оценили 57% респондентов), ученого (соответственно, 56%), врача (53%), медсестры и учителя (52%), военного и полицейского (по 46%), фермера (41%), священнослужителя и инженера (по 40%). Неудивительно, что вследствие утечки умов из российских научных организаций в другие страны и другие виды деятельности произошло вымывание наиболее продуктивных возрастных когорт: «средний возраст ученого в России составля-

ет 48 лет, кандидата наук – 52 года, а доктора наук – 60 лет. Такая возрастная структура создает угрозу для преемственности знаний в российской науке и, в конечном счете, ведет к замедлению перехода к новой экономике» [7].

2) Способность и готовность экономической системы к постоянному и непрерывному формированию качественного интеллектуального потенциала.

Попытка охарактеризовать данную проблему требует определенного анализа.

По мнению академика РАН В.А. Черешнева, в настоящее время большинство экономически развитых стран активно осваивают возможности шестого технологического уклада, основу которого составляют нанознергетика, молекулярные, клеточные и ядерные технологии, нанотехнологии и другие наноразмерные производства [8]. Кроме того, в мировой экономике на данной основе формируются контуры нового, седьмого технологического уклада. В отечественной экономической системе, напротив, в первом десятилетии XXI в. доля второго и третьего технологических укладов возросла примерно на 48%, а четвертого и пятого – уменьшилась на 30%. В связи с этим предполагается, что в настоящее время почти 65% выпуска промышленной продукции приходится на первый, второй и третий технологические уклады, около 30% – на четвертый, около 5% – на пятый. Шестой технологический уклад, определяющий перспективы инновационного развития экономики в XXI в., в России практически отсутствует.

В этой связи показательным является факт нарастающей технологической зависимости производственного аппарата от поставок технологий и оборудования из-за рубежа. Экспортно-импортное сальдо технологий России с положительного значения в 20,6 млн долл. в 2000 г. уже в следующем году стало отрицательным – 153,8 млн долл., а в 2005 г. — достигло величины в 565 млн долл. Для сравнения, Великобритания имеет положительное экспортно-импортное сальдо технологий величиной 14 787,4 млн долл., Германия – 33 71,4 млн долл., США – 32 909 млн долл.

Российская экономика, претендующая на вхождение в клуб развитых экономик мира, характеризуется совершенно выпадающей из общемирового уровня инновационной активности и инновационной ориентации предприятий. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в России, в общей численности организаций, составил в 2010 г. 9,3%. В Германии в среднем этот показатель составляет 69,7%, в Финляндии – 55,4%, в Нидерландах – 42,2%, в Болгарии 23,8% [5].

Существенным ограничительным фактором является характер взаимодействия власти, социума и бизнеса. Сохраняется глубокий разрыв между наукой, бизнесом и социумом, определяемый уже не столько ведомственными и организационными барьерами, сколько излишней ориентацией бизнеса на легкодоступный зарубежный инновационный ресурс. В данном контексте вопрос формирования соответствующего нравственного климата приобретает все большую актуальность. В частности, без восстановления справедливости в распределении национального богатства и дохода, преодоления коррупции государственной власти, очищения экономики от организованной преступности перейти на инновационный путь развития невозможно. Необходимость создания конструктивного инновационного взаимодействия власти, бизнеса и социума очевидна [6].

В совокупности вышерассмотренных фактов очевидно, что для западных и европейских стран данная проблема уже решена: они демонстрируют свою готовность и способность к постоянному и непрерывному формированию качественного интеллектуального потенциала. С позиции отечественной экономической системы данная проблема требует не только денежных, материальных, но и финансовых ресурсов. Ее преодоление должно сопровождаться четкой стратегией планомерных решений.

3) Условия формирования и реализации интеллектуального потенциала.

Данная проблема раскрывается при анализе следующих составляющих. Во-первых, наличие крайне несбалансированной инновационной инфраструктуры. Для того, чтобы реализовать имеющийся интеллектуальный потенциал и создать условия для его дальнейшего обновления и перевода на качественно новый уровень, должны заработать созданные институты развития, инвестиционные, инновационные, венчурные и научно-технические фонды, инновационно-технологические центры, технопарки и госкорпорации, многие из которых до сих пор пребывают в латентном состоянии, разместив полученные от государства деньги на депозитах. Их малочисленность и маломощность, на порядок уступающая стандартам передовых стран, усиливается низким качеством менеджмента, о чем свидетельствуют как неспособность освоить выделяемые государством деньги, так и проверки контрольных органов в отношении их использования на нецелевые нужды.

Необходимо наличие инновационной инфраструктуры мирового уровня, например: нескольких современных научных центров с универсальными лабораториями, испытательными стендами, опытным производством и др. с целью создания целой сети «точек роста» интеллектуального потенциала. В условиях России именно такая сетевая структура может стать системой «мостов» и «мостиков» между наукой и бизнесом, обеспечивающей трансфер знаний и изобретений в технологии, а технологий — в коммерческие продукты и бизнес.

Во-вторых, проблема коммерциализации продуктов интеллектуального потенциала – инноваций. Анализируя состояние данной проблемы, целесообразно привести данные о сравнительно высокой востребованности разработок российских ученых за рубежом. Об этом, в частности, свидетельствует постоянный рост финансирования со стороны зарубежных партнеров Международного научно-технического центра в Москве, которое увеличилось с 1,1 млн долл. в 1997 г. [2] до 256 млн долл. в 2010 г. [1].

Важным фактором, препятствующим коммерциализации инновационных проектов, является существующий разрыв между представлением готовых инновационных проектов и их научной экспертизой. Так, по словам заместителя председателя исполкома МАСС Г. Гусельникова (г. Омск), 750 инновационных проектов межрегиональной инновационной программы «Сибирское машиностроение» практически не получили отклика со стороны научного сообщества. Коммерциализацию инновационных проектов сдерживает также недостаточная информационная составляющая всего процесса продвижения инноваций. Инновационные технологии не могут быть представлены должным образом ни в стране, ни тем более за рубежом, что препятствует достижению стратегических целей социального-экономического развития России [3].

В силу вышесказанного очевидно, что в России в настоящее время нет эффективной системы коммерциализации новых продуктов и технологий, что, в свою очередь, обуславливает необходимость разработки направлений ее формирования, выработки механизмов ее реализации и апробации.

В-третьих, проблема финансирования НИОКР. Объем и структура финансирования науки не соответствует ни потребностям ее развития, ни мировым стандартам. Доля внутренних затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте (ВВП) составила в 2004 г. 1,15%, а в последующие годы наблюдалось постепенное снижение данного показателя. Лишь в предыдущие годы (2009-2010 гг.) удалось приблизиться к показателям 2003 г. [4]. Однако величина этого показателя значительно ниже, чем в индустриально развитых странах: 2,77% в США в 2008 г., 2,82% в Германии, 2,21% во Франции, 3,96% в Финляндии в 2009 г.

Основным источником финансирования российской науки и главным собственником в этой сфере является государство, компенсируя за счет федерального бюджета низкую инвестиционную активность бизнеса. В 2000 г. в структуре внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования средства федерального бюджета достигли 53,7%, а уже в 2009 г. – 65,0 % (увеличение на 11,3 %). В странах с развитой рыночной экономикой более половины расходов на НИОКР берет на себя частный сектор. Так в Японии доля средств корпораций, частных фирм в финансировании науки составляет 78%, в США – 72,6%, Финляндии – 74,3%, Франции – 63%.

4) Проблема выбора и реализации приоритетных направлений развития науки.

Реализовывая выбранные научные приоритеты, необходимо обеспечить рациональное использование и концентрацию имеющихся ресурсов (финансовых, трудовых), что требует наличия и следования четкой стратегии инновационного развития. Это, в свою очередь, означает жесткое ограничение количества приоритетов.

5) Управление качеством и формированием интеллектуального потенциала.

По мнению ряда специалистов, выстроенная в России система управления не соответствует современным требованиям. Ее основной недостаток, несовместимый с культурой инновационного управления, — кланово-корпоративный принцип кадровой политики на всех уровнях властной иерархии. Данная проблема обострилась в течение 90-х гг., когда конкурентным преимуществом обладали люди, не обремененные моральными принципами. В итоге произошла глубокая криминализация управления хозяйством, позитивные качества русской хозяйственной культуры были вытеснены лагерно-бюрократической криминальной контркультурой, что негативно отражалось на формировании качественного интеллектуального потенциала. Подобная система управления не мотивирована на решение сложных задач восстановления и развития экономики.

Основным барьером, препятствующим каким-либо совершенствованиям сложившейся системы управления, является ее неспособность к объективной оценке последствий принимаемых решений и, соответственно, исправлению ошибок. Количество и последствия последних создают угрозы экономической безопасности страны, очевидные всем специалистам, кроме руководителей, принимающих решения. Характерным примером такого ошибочного решения является вывоз за рубеж сотен миллиардов долларов, в то время как нуждающиеся в кредитах на модернизацию российские предприятия вынуждены прибегать к заимствованиям за рубежом.

Эффективным инструментом результативного использования интеллектуального потенциала, его дальнейшего обновления и перевода на качественно новый уровень является построение и апробация системы управления интеллектуальным потенциалом всех уровней экономики. Важность управления его воспроизводством и рациональным использованием определяется как возрастанием спроса и динамикой межотраслевых взаимодействий, так и длительностью, затратностью процесса его воспроизводства. Именно поэтому процесс управления интеллектуальным потенциалом должен носить непрерывный и комплексный характер, со стимулированием и поддержанием взаимосвязи всех его элементов. Это позволит минимизировать риск несогласованности действий и придаст дополнительные конкурентные преимущества экономическим субъектам.

Рассмотренные проблемы констатируют, что в целом в стране система формирования, реализации и использования интеллектуального потенциала не работает должным образом и допускает стратегические ошибки, вследствие чего Россия упускает возможности опережающего развития. Вместе с тем, система обладает неким заделом интеллектуального потенциала, что дает возможность выйти на траекторию опережающего развития, своевременно наращивая его конкурентные преимущества на ключевых направлениях становления нового инновационного уклада.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годовые отчеты Международного научно-технического центра (МНТЦ) // <http://www.istc.ru/>.
2. Дежина И.Г., Салтыков Б.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М.: ИЭПП, 2004. 152 с.
3. Дорофеева В.В. Формирование системы коммерциализации новых продуктов и технологий // Инвестиционный Вестник Регион. 2011. № 2. С. 59–63.
4. Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2011. 581 с.
5. Россия и страны мира. 2010: Стат.сб. / Росстат. М., 2010. 372 с.
6. Саркисов В.Б., Кузьменко И.П. Обоснование селективной поддержки инновационных проектов // Вестник Адыгейского государственного университета. Вып. № 1(73). Майкоп: АГУ, 2011. С. 96–104.
7. Теория и практика экономики и социологии знания // Научный совет по Программе фонд. исслед. Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания» / Общ. ред. ак. Г.В. Осипова. М.: Наука, 2007. 141 с.
8. Черешнев В.А. Институциональная среда модернизации и инновационных преобразований // Инновационные регионы. Справочный бюллетень. 2011. Вып. 2. С. 13–19.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБОСНОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ АГРОМЕЛИОЛАНДШАФТОВ

АЛЕКСАНДРОВСКАЯ Л.А.,

кандидат экономических наук, профессор,
Новочеркасская Государственная Мелиоративная Академия,
e-mail: aleksa_la@yandex.ru

В статье рассмотрены вопросы адаптивной организации территории на агроmeliоландшафтной основе, обосновавшие главные принципы рационального использования мелиорированных земель, заключающиеся в территориальной дифференциации земледелия в соответствии с «типами местной природы» и их особенностями.

Ключевые слова: земельные угодья; почвенное плодородие; специализация и концентрация производства; агроландшафты; типизация территории; агроэкологическая обстановка.

This paper considers the problem of an adaptive organization of the territory on the basis of agromeliolandscape which has made the basic principles of rational use of reclaimed land, consisting of the territorial differentiation of agri-culture in accordance with the «types of local nature,» and their characteristics.

Keywords: ground grounds; soil fertility; specialization and concentration of production, agrolandscapes; typification of the territory; agroecological situation.

Коды классификатора JEL: Q15, Q57.

Основными вопросами использования мелиорированных земель в процессе рациональной организации территории сельскохозяйственных предприятий на агроmeliоландшафтной основе являются следующие: установление оптимального соотношения полевого, садового и лугопастбищного видов угодий; определение рациональной конфигурации всех элементов агроландшафта; экологически обоснованное размещение элементов агроландшафта во времени и пространстве.

Общие особенности использования земельных угодий конкретизированы в следующем виде:

- ◆ земельные угодья и их почвенное плодородие рассматриваются как составной элемент единой производительной силы природы в совокупности с территориальным расположением, наличием водных источников, типом растительности и агроландшафта;
- ◆ каждый массив сельскохозяйственных угодий уникален условиями функционирования и воспроизводства почвенного плодородия, определяемыми конкретной средой агроландшафта;
- ◆ для отдельных массивов угодий необходимо создавать соответствующую нормативную базу и систему организации территории и сельскохозяйственного производства;
- ◆ организация использования земель, как эколого-экономический процесс общественного воспроизводства, должна учитывать темпы воспроизводства почвенного плодородия, критерием которого может служить положительный баланс минеральных удобрений;
- ◆ земля не является «даровым» благом, так как для продуктивного ее использования необходимы связанные с ней средства производства, требующие единовременных затрат и ежегодных издержек, стоимость которых переносится на всю стоимость сельскохозяйственной продукции и зависит от определенного количества факторов.

Природными факторами являются следующие: пространственно-территориальное расположение земельных участков и их общая пригодность (благоприятность) для сельскохозяйственного производства, зависящая от рельефа, площади, конфигурации и расположения участков сельскохозяйственных угодий; климат и микроклимат; существующая структура земельных угодий; почвы.

Общественно-экономические факторы подразделяются на технико-экономические (объем, структура и эффективность проведенного улучшения земельных угодий, водохозяйственные и противозерозионные сооружения, рекультивация, лесомелиорация; состав, количество и мощность применяемых техники и орудий труда; обеспеченность общепроизводственными средствами труда, их объем и количество; наличие, объем, структура и динамика оборотных фондов и оборотных средств) и социально-экономические, включающие общий уровень развития про-

изводительных сил, их характер и состояние: численность, населения его распределение, классификационный состав, производственный опыт; расположение объектов землепользования и производственных подразделений относительно рынков сбыта и источников материалов; вид собственности на основные средства производства; формы стимулирования труда; уровень развития науки и возможность ее использования в производстве; направление и уровень общественной организации производства и труда.

К организационно-хозяйственным условиям относят рациональную организацию производства, труда и территории на основе проектов землеустройства; осуществление научно-обоснованной специализации и концентрации производства; развитие межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции; совершенствование системы управления; проведение мелиорации и химизации земель; повышение производительности труда путем рационализации рабочих процессов, улучшения использования рабочего времени, соблюдения принципов пропорциональности и непрерывности, обеспечения более рациональной расстановки и использования рабочей силы и средств производства, выбора эффективных форм кооперации и разделения труда.

Агрохозяйственные факторы предусматривают повышение урожайности культур на основе совершенствования культуры земледелия; применение прогрессивных агротехнических приемов; соблюдение оптимальности сроков вспашки, посева и уборки урожая; проведение зонирования сельскохозяйственных культур, в котором учитываются природные условия зон, биологические особенности возделываемых культур и устраняется стандартный подход в размещении культур.

Технические факторы предусматривают развитие новой, унифицированной и зонированной системы машин, внедрение энергонасыщенных, самоходных широкозахватных машин; конструирование и внедрение средств малой механизации; создание экономичной сельскохозяйственной техники; завершение комплексной механизации производства и устранение на этой основе ручного труда на всех стадиях производственного процесса.

На формирование агроландшафта влияют следующие группы внешних антропогенных факторов: механические (давление на почву, обработка почв, уничтожение древесной, кустарниковой и травянистой растительности, создание микро- и нанорельефа), организационно-территориальные (линейные рубежи и границы, лесополосы, дороги, гидротехнические сооружения), химические (сточные воды, удобрения, пестициды), организационно-хозяйственные (специализация и формы ведения хозяйства, вид собственности на землю), социальные (создание рекреационных зон, сохранение уникальных природных участков, заинтересованность людей в рациональном, экологически безопасном использовании земельных угодий).

При формировании высокопродуктивных агроландшафтов предлагается учитывать ряд принципов. Организационно-продовольственный принцип предполагает адаптацию системы агроландшафтных земельных участков к особенностям ландшафтной территориальной структуры. Ландшафтно-территориальный принцип предусматривает адаптацию системы агроландшафтных земельных участков к особенностям ландшафтной территориальной структуры. Эколого-трансформационный принцип предусматривает разработку комплекса мероприятий, обеспечивающих условия для быстрой трансформации агроландшафтом входящих вещественно-энергетических потоков. Гравитационно-функциональный принцип учитывает приоритет гравитационно-замкнутой структуры агроландшафта. Формально-правовой принцип предусматривает соответствие территориальной и функциональной структуры агроландшафтов установленным законодательным нормам. Социально-эстетический принцип предусматривает формирование зон отдыха, заповедников, рекреаций, зон духовно-эстетического воспитания.

Рациональное устройство территории агроландшафтов должно быть основано на гармоничном соотношении земельных угодий, находящихся в экологическом равновесии с природными условиями, и соответствовать территориальной структуре природного ландшафта. Наличие экологической инфраструктуры агроландшафтов обеспечивает оптимальное соотношение стабилизирующих и дестабилизирующих угодий в агроландшафтах и является одним из показателей его устойчивости.

По современным представлениям, в процессе эколого-мелиорационной организации территории главным критерием должно быть оптимальное, но не фиксированное соотношение стабилизирующих и дестабилизирующих угодий. Оптимальное соотношение площадей пашни, пастбищ, сенокосов, заповедников, лесонасаждений, населенных пунктов и других антропогенных и средостабилизирующих составляющих тем лучше, чем ближе к природному, естественному ландшафту.

Одним из главных способов оптимизации использования земель агроландшафтов является введение в их структуру лесных полезащитных полос, приовражных и прибалочных противозерозионных лесонасаждений. Их эффективность проявляется в повышении урожайности сельскохозяйственных культур при снижении затрат на обработку земли. Способы создания лесных защитных насаждений, в том числе в региональном аспекте, достаточно хорошо разработаны, однако должны быть скорректированы с позиций формирования экологически устойчивых агроландшафтов.

Подходы к полезащитному лесоразведению в основном заключаются в защите сельскохозяйственных земель от неблагоприятных природных факторов. Агроландшафтная ориентация предполагает создание устойчивой агроэкологической обстановки: нормализация обводненности территории за счет регулирования водного стока; снижение интенсивности эрозионных процессов; ослабление неблагоприятного воздействия ветров, улучшение микроклиматических условий, предотвращение заболачивания и вторичного засоления орошаемых земель, создание биологических резервуаров, благоприятных условий для ведения животноводства, озеленение производственных и социально-бытовых объектов, облесение водоемов. При ландшафтном подходе обязателен бассейновый принцип размещения защитных лесных насаждений на сельскохозяйственных угодьях, который должен соблюдаться независимо от форм хозяйствования и размеров сельскохозяйственных наделов.

В формировании экологически устойчивого агроландшафта значительная стабилизирующая роль отводится локальным морфологическим элементам, занимающим в структуре агроландшафта подчиненное положение: лесным, болотным, водным, буферным полосам многолетних трав. Их экологическая значимость и стабилизирующая функция заключаются в благотворном влиянии на продуктивность сельскохозяйственных угодий, почвозащитной и водоохранной роли.

В методике перевода сельскохозяйственного производства на экологически безопасную основу аргументируются принципы формирования отдельных элементов ландшафтных систем земледелия (севооборотов, системы обработки почвы, удобрений, защиты растений от вредных микроорганизмов). В соответствии с указанными рекомендациями при подборе сельскохозяйственных культур и составлении схем севооборотов устанавливаются как общие принципы построения севооборотов, предусматривающие учет зональных особенностей территории и размещение культур по лучшим предшественникам (принцип плодосмен), так и адаптивность сельскохозяйственных культур к различным ландшафтным условиям, их почвоулучшающая и средостабилизирующая роль, влияние на фитосанитарную обстановку. Экологическое благополучие территории фактически зависит от структуры посевных площадей, т.е. от типа севооборота. В процессе проектирования севооборотов необходимо соблюдать следующие экологические принципы:

- ✓ принцип однородности (однородный агроценоз, агроэкологически однородный участок - однородное поле). Его реализация создает базу для эффективного выращивания сельскохозяйственных культур, основанного на рациональном использовании естественного плодородия почв; снижения потерь урожая, обусловленных неоднородными природными условиями; максимальной экономии затрат в растениеводстве вследствие упрощения условий для механизации работ и замены значительной части антропогенной энергии энергией биохимических процессов;
- ✓ принцип многообразия (агроэкологически совместимые культуры-агроэкологически совместимые участки - многофункциональный севооборот). Реализация принципа обеспечивает экологическую, экономическую устойчивость агроландшафтов (введение в севообороты культур - фитосанитаров), позволяет наиболее полно использовать биологический потенциал агроландшафтов за счет вовлечения в процесс продуцирования дополнительной энергии фотосинтеза, элементов питания.

Актуальность разработки методических подходов к рациональному использованию земель возрастает пропорционально увеличению антропогенной нагрузки на элементы агроландшафтов. С целью повышения продуктивности, устойчивости агроландшафтов, природоохранной организации сельскохозяйственного производства в ряде регионов страны научно-исследовательскими институтами и отделениями земледелия РАСХН разработаны методологические основы и принципы агроландшафтно-экологического устройства территории сельскохозяйственных предприятий.

Методологический подход к формированию систем земледелия ландшафтного характера, разработанный сотрудниками Воронежского аграрного университета, основан на законах экологии и природопользования, модели устойчивого развития и заключается в сбалансированности водного, пищевого и теплового режимов в пределах выявленных, относительно автономных ландшафтных экосистем. Для этого прежде всего необходимо типизировать агроландшафты по компоненту, в наибольшей мере предопределяющему экологическое равновесие в конкретном регионе. Методические подходы к организации и ведению земледелия на ландшафтной основе, осуществленные в ряде хозяйств Курской и Воронежской областей, включают:

- оценку состояния пашни за период интенсивного использования почвенных ресурсов;
- предварительную корректировку границ пашни;
- определение энергетических ресурсов гумусового слоя почвенных разновидностей;
- определение потенциальной урожайности основной культуры (озимой пшеницы) по калорическому эквиваленту;
- зонирование территории по урожайности основной культуры, обеспечиваемой ресурсами ландшафта;
- дифференцирование земель по тепловому признаку;
- организацию противозрозионной инфраструктуры;
- контурно-параллельную организацию территории, выделение массивов, типизированных по продуктивности, теплу и интенсивности эрозии;
- организацию структуры агроэкосистем;
- разработку технологий возделывания сельскохозяйственных культур;
- мероприятия по улучшению естественных кормовых угодий, способы, технологии мелиорации и консервации земель.

Одним из методических подходов является эколого-хозяйственная типизация территории, позволяющая наряду с учетом зональных особенностей территории (природно-сельскохозяйственным районированием) определить состав основных возделываемых культур. Основу методических подходов к комплексной агроэкологической оценке земель в целях землеустройства составляет оценка агроэкологических особенностей территории (агроэкологических факторов и режимов) по отношению к отдельным видам или группам сельскохозяйственных растений; выделение агроэкологически однотипных территорий (типов, классов, видов и комплексов) в качестве базиса для формирования системы территориальных производственных единиц в границах объекта проектирования. Итогом землеустроительного проектирования является выделение первичных агроэкологически однородных участков как территориального базиса для привязки системы земледелия, установление соответствующего состава угодий, размещение угодий и хозяйственных участков. Данный метод позволяет мобилизовать природный ресурсный потенциал территории в целях повышения продуктивности использования земель, стимулировать естественное воспроизводство элементов окружающей среды. Таким образом, процесс формирования агроландшафтов должен состоять из комплекса адаптивных и конструктивно-ландшафтных приемов.

С позиций формирования высокопродуктивных и устойчивых агроландшафтов пересмотрены подходы к мелиоративной организации агроландшафтов. Мелиорация, как система мероприятий по улучшению среды для возделывания сельскохозяйственных культур путем изменения водного режима почв (осушительные и оросительные мелиорации), их физико-химических свойств (химические мелиорации), условий поверхностного стока (агроресомелиорации) на современном этапе рассматривается как проектируемое изменение естественных функций агроландшафта с целью рационального использования его потенциала; наиболее интенсивное средство управления функционированием агроландшафтов, улучшения их природно-ресурсных составляющих и повышения устойчивости; способ стабилизации и приостановления процессов деградации почв.

Существующая система землеустройства сельскохозяйственных предприятий характеризуется несовершенством внутрихозяйственной организации территории, являющимся одной из основных причин разбалансировки и неустойчивости агроландшафтов. Основные требования к организации территории на эколого-ландшафтной основе заключаются в привязке агроландшафтных выделов (массивов, контуров, участков) по единицам эколого-ландшафтного микрозонирования (урочищам, подурочищам, фациям) к элементам организации территории (земельным массивам производственных подразделений, севооборотам, пастбищеоборотам, сенокосооборотам, полям, рабочим участкам) и определении на этой основе способов использования и охраны земель.

Организация территории на ландшафтной основе является одним из способов повышения экономической эффективности использования земель и предусматривает учет ряда экономических требований. К их числу относятся создание структурно-функциональных, социально-природных комплексов, размещение элементов социально-производственной инфраструктуры, обеспечение условий для эффективного применения технологий возделывания культур, использование кормовых угодий и многолетних насаждений. Организация территории должна охватывать всю территорию агроландшафта, учитывать изменения в агроландшафте, возникающие в результате действия на него внешних природных и антропогенных явлений, обеспечивать связь с другими антропогенными ландшафтами и учитывать изменения их состояния, быть долгосрочной и обеспечивать незначительную реконструкцию агроландшафта при внедрении более прогрессивных технологий. При организации территории необходимо не только создавать агроландшафты и их элементы, но и определить режим их функционирования, ухода за ними и управления. Меры по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды в процессе организации территории должны проектироваться и осуществляться дифференцированно, в зависимости от особенностей территории. Начальным этапом организации территории является выделение первичных территориальных экологических участков. Завершающий этап заключается в разработке для первичных экологических участков дифференцированной системы использования земель в зависимости от ландшафтных условий.

Таким образом, на эколого-мелиоландшафтной основе предусматривается дифференцированное по интенсивности использование пахотных земель: интенсивное сельскохозяйственное использование (пашня, предназначенная для выращивания однолетних зерновых и кормовых культур); активное сельскохозяйственное использование (пашня в севообороте, занятая многолетними травами); консервативное сельскохозяйственное использование (пашня, находящаяся в оздоровительном, восстановительном состоянии, в процессе фитомелиорации).

ЛИТЕРАТУРА

1. Мещанинова Е.Г., Чешев А.С., Ткачева О.А. Эколого-экономический механизм управления земельными ресурсами. Ростов-н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2008.
2. Чешев А.С., Александровская Л.А., Алиева Н.В., Лукьянченко Е.П. Использование и охрана мелиорированных земель в системе агроландшафтов. Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2009.

СТРУКТУРНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

КИЛЬЧУКОВА А.Л.,

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

Статья посвящена вопросам оценки субъективной составляющей качества жизни населения. Представлены результаты социологического исследования, проведенного в Кабардино-Балкарской Республике в 2010 году. Проведен анализ соответствия реальных социально-экономических процессов, отслеживаемых официальной статистикой, и их преломления в сознании жителей республики. На основе полученных результатов определены тенденции социально-экономического развития республики.

Ключевые слова: качество жизни; регион; социологическое исследование; составляющие качества жизни; социальная политика.

The article is about assessment for subjective component of life quality using sociological research method. There are results of the indicated research in Kabardino-Balkarian Republic in 2010 in the article. Trends in social and economic development are defined on the base of our results.

Keywords: quality of life; region; sociological research; components of quality of life; social policy.

Коды классификатора JEL: R12, R58.

Исследователями качества жизни выявлена двойственная природа данной категории. С одной стороны, качество жизни оценивается с помощью количественных параметров, характеризующих уровень потребления товаров и услуг, что определяет объективную сторону данной категории. С другой стороны, не менее важной ее составляющей является субъективная – оценка индивидуумами своих доходов, занятости, уровня образования, уровня защищенности от криминала, степени уверенности в будущем и т.д. В связи с этим, проводя оценку качества жизни, нельзя ограничиваться только объективными показателями, необходимы исследования, раскрывающие субъективные составляющие качества жизни.

Для анализа субъективных индикаторов качества жизни населения Кабардино-Балкарской Республики нами было проведено социологическое исследование «Составляющие качества жизни и степень удовлетворенности ими».

Задачами социологического исследования явились:

- ✓ оценка степени субъективной удовлетворенности качеством жизни и ее параметрами жителей Кабардино-Балкарии в целом, а также в разрезе социальных групп (профессионально занятые, безработные, пенсионеры, учащиеся и предприниматели);
- ✓ соотнесение полученных субъективных оценок с объективными тенденциями социально-экономического развития региона;

- ✓ определение весовых коэффициентов (степени важности) субъективных составляющих качества жизни.

Респондентам предлагалось заполнить анкету в два основных этапа. На первом этапе нужно было провести процедуру ранжирования элементов качества жизни, на втором — охарактеризовать уровень индивидуальной удовлетворенности каждым параметром. При определении выборочной совокупности использовался социологический калькулятор, вычисляющий объем выборки (272 чел.) при заданной генеральной совокупности (722 326 чел.), доверительной вероятности ($P = 0,95$) и величине допустимой ошибки (0,05). Генеральная совокупность получена путем исключения из населения республики (892 389 чел.) численности лиц, не достигших 14-летнего возраста (170 063 чел.). Социальный состав участвующих в анкетировании представлен следующим образом: 19,1% (52 чел.) — население моложе 21 года; 64,6% (176 чел.) в возрасте 22 – 54 - (59); 16,3% (44 чел.) — старше трудоспособного возраста (соответственно старше 55 лет — жен. и 60 — муж.). Также среди респондентов — 128 мужчин и 152 городских жителя, что соответствует удельным долям мужчин (46,7%) и горожан (56%) в общей численности населения Кабардино-Балкарии.

Анализ осуществлен методом квотной выборки. Его используют в тех случаях, когда до начала исследования имеются статистические данные о контрольных признаках элементов генеральной совокупности [3].

Результаты анкетирования на предмет значимости отдельных составляющих качества жизни (табл. 1) позволяют объединить последние в три взаимосвязанные группы.

Первый блок включает важнейшие, по мнению респондентов, факторы: состояние здоровья, семейное счастье, уровень доходов, жилищные условия. Средний ранг 2,16 – 4,81.

В состав второго блока вошли такие составляющие, как душевный комфорт, качество медицинского обслуживания, независимость и свобода, качество образования, жизненные перспективы, защищенность от преступных посягательств, гарантии занятости и экологическая обстановка. Средний ранг 7,19 – 9,46.

Третий блок формируют менее значимые индикаторы субъективного качества жизни: досуг, политическая власть и доступность различных услуг. Средний ранг 10,54 – 12,34.

Таблица 1

Рейтинг весовых коэффициентов составляющих качества жизни населения Кабардино-Балкарии

Составляющие качества жизни	Средний ранг (от 1 до 15)	Относительный ранг
Состояние здоровья	2,16	1
Семейное счастье	3,32	2
Размер доходов	4,37	3
Жилищные условия	4,81	4
Душевный комфорт	7,19	5
Качество медицинского обслуживания	8,44	6
Независимость и свобода	8,74	7
Качество образования	8,82	8
Уверенность в будущем	8,87	9
Экологическая обстановка	9,05	10
Гарантии занятости	9,43	11
Защищенность от преступных посягательств	9,46	12
Досуг и отдых	10,54	13
Доступность различных услуг	12,03	14
Политическая власть	12,34	15

Естественно, для различных социальных групп распределение ценностей происходит несколько неравномерно (исключение составляют факторы первого блока, стабильные для всех категорий респондентов). К примеру, учащиеся высоко ставят жизненные перспективы, гарантии занятости, независимость и свободу, и качество своего образования, понимая их исключительную важность для целей дальнейшего трудоустройства. Профессионально занятые во многом связывают качество жизни с уровнем доходов, пенсионеры — состоянием здоровья и качеством медицинского обслуживания, безработные — доходом и гарантиями занятости, предприниматели с властью, а также собственной безопасностью.

Результаты исследования касательно степени удовлетворенности отдельными элементами качества жизни населения в целом по республике представлены в табл. 2.

Таблица 2

Значения уровня удовлетворенности населения Кабардино-Балкарии отдельными составляющими качества жизни

Составляющие качества жизни	Средний уровень удовлетворенности (%)
Политическая власть	27,80
Уверенность в будущем	40,42
Качество медицинского обслуживания	41,55
Гарантии занятости	42,35
Защищенность от преступных посягательств	45,48
Размер доходов	46,70
Досуг и отдых	47,65
Доступность различных услуг	55,50
Состояние душевного комфорта	64,10
Жилищные условия	64,35
Экологическая обстановка в месте проживания	67,55
Уровень и качество образования	68,27
Состояние здоровья	68,53
Независимость и свобода	69,00
Семейное счастье	75,64

Меньше всего жители республики удовлетворены политической властью (отсюда, вероятно и отсутствие уверенности в будущем); качеством медицинского обслуживания, гарантиями занятости и личной безопасности. Также близка к критическим значениям степень удовлетворенности такими категориями, как уровень доходов и качество досуга и отдыха.

Средняя степень удовлетворенности всеми составляющими качества жизни различными категориями населения представлена на рис. 1.

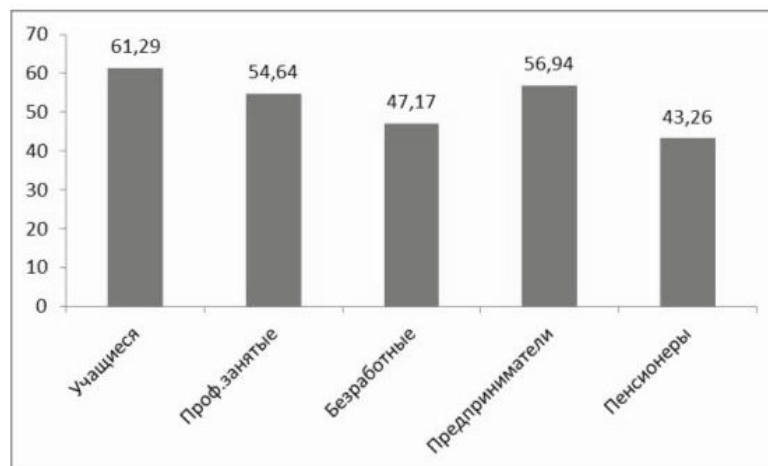


Рис. 1. Удовлетворенность различных категорий населения качеством жизни

Максимальная удовлетворенность всеми составляющими качества жизни у учащихся, средний ее уровень у этой категории населения 61,29%. Затем в порядке убывания следуют: предприниматели (56,94%), профессионально занятые (54,64%), безработные (47,17%) и пенсионеры (43,26%). Жители городов в республике имеют меньшую удовлетворенность качеством своей жизни, чем сельчане (53,8% против 57,0%)

При использовании усредненных данных социологического исследования представления о ситуации значительно упрощаются, поскольку игнорируется фактор дифференциации удовлетворенности составляющими качества жизни. В силу этого необходимо отобразить графически распределение этих значений в разрезе социальных групп (рис. 2).

Наиболее благополучными социальными группами, с точки зрения критерия удовлетворенности жизнью и ее параметрами, выступают учащиеся и предприниматели.

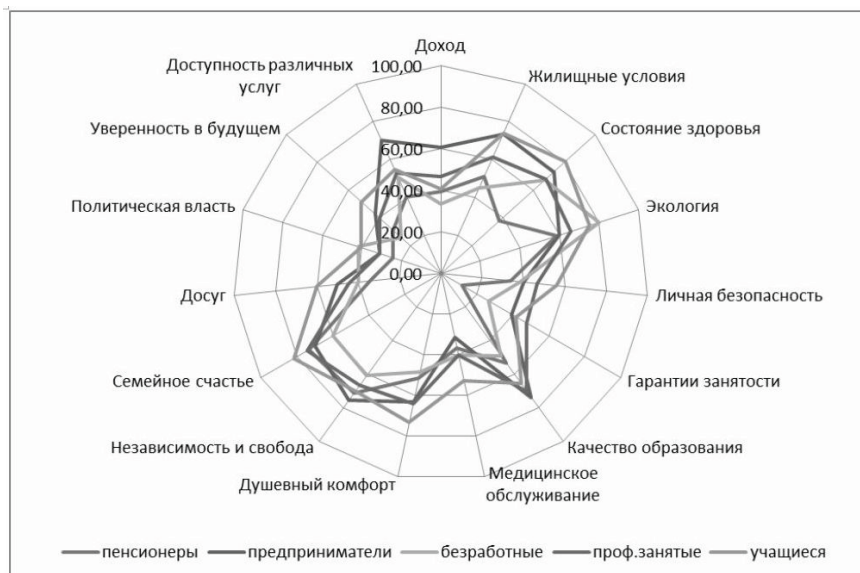


Рис. 2. Дифференциация индексов удовлетворенности отдельными составляющими качества жизни в разрезе социальных групп

На наш взгляд, решающую роль в получении данного результата сыграл фактор материальной обеспеченности. Предпринимательская деятельность позволяет бизнесменам зарабатывать выше по сравнению с другими категориями населения, удовлетворяя тем самым наибольший круг потребностей. Высокую удовлетворенность качеством жизни молодежи можно объяснить тем, что школьники и студенты, как правило, находятся на иждивении у родителей, что исключает необходимость заботиться о поиске средств к существованию, в то же время они реализуют себя во многих областях жизнедеятельности, что способствует более высокой оценке ими своего качества жизни.

Промежуточное положение занимают профессионально занятые, в среднем удовлетворенные жилищными условиями (61,34%), душевным комфортом (64,02%), состоянием здоровья (68,13%), уровнем своего образования (70,27%), семейным счастьем (74,18%). Около половины опрошенных отрицательно оценивают гарантии занятости (47,68%), размер доходов (46,88%), безопасность (46,48%), а также досуг (44,55%). Самая высокая величина неудовлетворенности характерна для таких факторов, как политическая власть (30,98%), жизненные перспективы (39,73%) и качество медицинских услуг (40,0%).

Наиболее незащищенными категориями населения в условиях рыночных социально-экономических преобразований ощущают себя безработные и пенсионеры. Об этом свидетельствуют самые низкие значения степени удовлетворенности душевным комфортом: 48% и 51% соответственно. Помимо этого, практически по всем элементам качества жизни у пенсионеров степень удовлетворенности ниже 50%. Это говорит об отсутствии или неэффективности программ социальной защиты пенсионеров.

Различные сочетания значимости факторов качества жизни и степени удовлетворенности ею можно сгруппировать в так называемый «квадрат качества жизни» (табл. 3).

Таблица 3

Квадрат качества жизни

Степень удовлетворенности Ранг значимости	Минимальная	Максимальная
Минимальный	2. Факторы качества жизни, имеющие наименьший ранг и наименьшую степень удовлетворенности	1. Факторы качества жизни, имеющие наименьший ранг и наибольшую степень удовлетворенности
Максимальный	3. Факторы качества жизни, имеющие наибольший ранг и наименьшую степень удовлетворенности	4. Факторы качества жизни, имеющие наибольший ранг и наибольшую степень удовлетворенности

Настоящий квадрат включает в себя четыре сектора. Наибольшее внимание следует уделять «критическому сектору», выделенному в таблице фоном. Таким образом, квадрат качества жизни населения Кабардино-Балкарии можно представить в виде рис. 3.

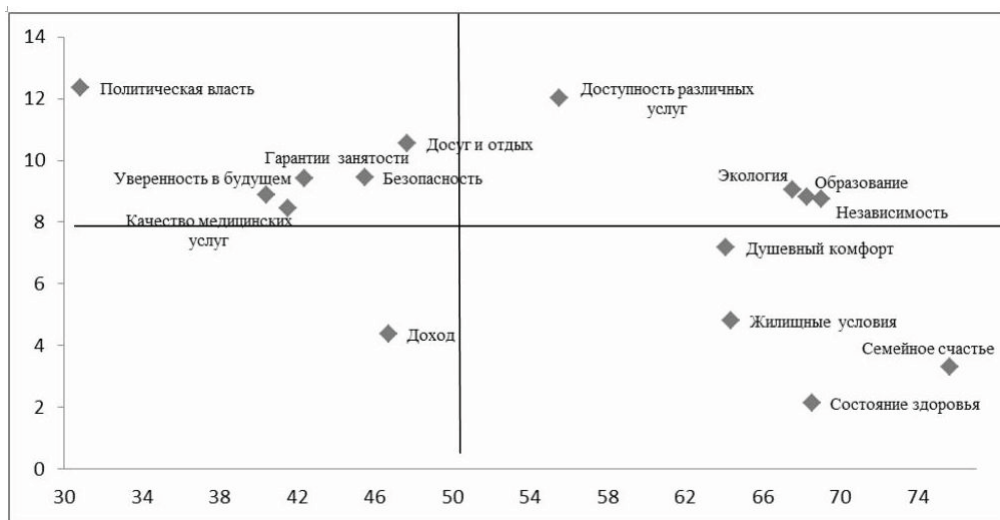


Рис. 3. Квадрат качества жизни населения КБР

Анализируя полученные данные, делаем главный вывод: основной проблемой качества жизни населения республики является низкий уровень доходов и потребительских возможностей. Если обратиться к официальной статистике, то по состоянию на 2009 г. республика занимает 77-е место по размеру среднедушевого денежного дохода. Очень близко к критическому сектору расположены качество медицинских услуг, жизненные перспективы, личная безопасность и гарантии занятости.

Недостаточные темпы роста региональной экономики, недоверие политической власти, высокая дифференциация доходов населения, комплексные проблемы в сфере здравоохранения и других отраслях социальной сферы, рост преступности – все это получает отражение в отрицательных оценках соответствующих факторов со стороны как населения в целом, так и отдельных социальных групп. Более того, проведенное нами социологическое исследование создало предпосылки для измерения субъективной составляющей качества жизни как неотъемлемого элемента его теоретической концепции. Итоги анкетирования носят прикладной характер, представляя интерес для орга-

нов государственной власти и местного самоуправления. В частности, полученные результаты позволят избежать следующих возможных проблем: неэффективного использования ограниченных бюджетных средств; неправильной расстановки приоритетов при разработке социально-экономических программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азгальдов Г., Бобков В. Н.* и др. Квалиметрия жизни. М.: УдГУ, 2006. 820 с.
2. *Бородкин Ф.М., Айвазян С.А.* Социальные индикаторы. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 607 с.
3. *Горшкова М.К., Шереги Ф.Э.* Как провести социологическое исследование. М.: Политиздат, 1985. 223 с.
4. *Шевяков А.Ю., Кирута А.Я.* Экономическое неравенство, уровень жизни и бедность населения России: методы измерения и анализ причинных зависимостей. Науч. докл. М.: Изд. РПЭИ, 2006. 37 с.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

ИВАНОВ В.А.,

ассистент,
Академия повышения квалификации руководящих работников
и специалистов курортного дела, спорта и туризма г. Сочи,
e-mail: apk@sochi.com

В статье рассматриваются управленческие проблемы развития системы оказания государственных услуг в социально-экономическом развитии общества. Раскрывается системное противоречие, связанное с различием целевой направленности оказания государственных услуг на федеральном и региональном уровнях.

Ключевые слова: государственные услуги; органы государственной власти; доходы населения; валовой региональный продукт.

In article administrative problems of development of system of rendering of the state services in social and economic development of a society are considered. The system contradiction connected with distinction of a target orientation of rendering of the state services at federal and regional levels reveals.

Keywords: public services; bodies of state power; the incomes of the population; the gross regional product.

Коды классификатора JEL: H54, H76, H83.

В условиях проводимой в последние годы административной реформы в России высокую актуальность приобретают задачи оценки качества и эффективности работы органов государственной власти. Наиболее известными методиками мониторинга эффективности регионального управления, используемыми негосударственными организациями, являются: оценка конкурентоспособности региона (Всемирный экономический форум); оценка кредитоспособности региона («АК&М» и «Эксперт РА»); оценка инвестиционной привлекательности («Эксперт РА»); рейтинг субъектов по индексу развития человеческого потенциала (ООН).

Внутри системы государственного управления следует отметить такие методики оценки эффективности региональных органов исполнительной власти (ОИВ), как пакеты методик, разработанные в 2006 г. Министерством экономического развития Российской Федерации; методику, разработанную Экспертным управлением Администрации Президента России; разработки Института проблем государственного и муниципального управления при ГУ-ВШЭ. Также в последнее время широкое распространение получили и методики, ориентированные на оценивание эффективности работы глав ОИВ.

Но здесь необходимо отметить весьма существенный факт, заключающийся в несовершенстве используемых методик оценки экономической эффективности результатов предоставления государственных услуг ОИВ. В частности, ряд социальных показателей может противоречить уровню экономического развития регионов. Или же возникают противоречия между динамикой социально-экономического развития регионов и оценкой населением эффективности работы региональных ОИВ [3].

В одних случаях в основу кладутся показатели удовлетворенности населения социальными услугами, оцениваемыми на основе результатов периодически проводимых социологических опросов [5]. В других — устанавливается перечень показателей [2], учитываются использование инновационного фактора, улучшение качества жизни населения [1]. Отчасти эксперты связывают подобные противоречия со спецификой социально-экономического развития различных регионов, поляризацией и дифференциацией современного экономического пространства России [4].

В то же время противоречию подходов относительно целенаправленности государственных услуг на федеральном и региональном уровне практически не уделяется должного внимания. Для укрепления целостности и устойчивости российской экономики этот контекст проблемы является одним из наиболее сложных и болезненных. Для выяснения данного вопроса проведем собственные расчеты, позволяющие оценить особенности государственных услуг на федеральном и региональном уровнях.

Для макроэкономического развития в последние десятилетия характерна тенденция довольно устойчивого экономического роста, что наглядно представлено на рис. 1.

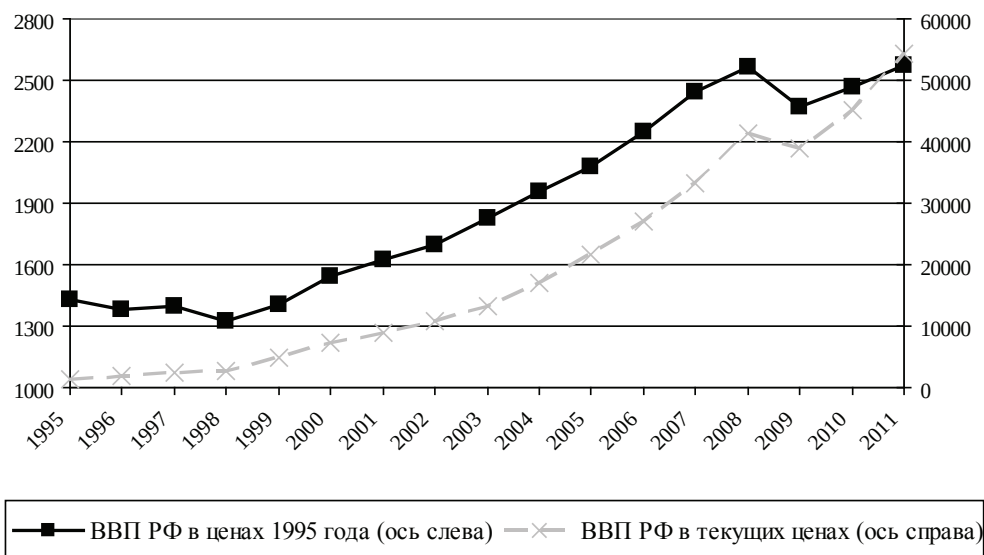


Рис. 1. Динамика показателей ВВП РФ в ценах 1995 года и ВВП РФ в текущих ценах, в период с 1995 по 2011 годы, млрд руб. (до 1998 г. — трлн руб.) (график рассчитан и построен автором на основе данных: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab1.xls; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab4.xls)

Однако в то же время усиливалась дифференциация между регионами Российской Федерации по уровню производства валового регионального продукта в расчете на душу населения, которая к настоящему времени достигла критического уровня (рис. 2). Соответственно по параметрам производительности масштабы внутренней дифференциации стали превышать отставание от наиболее развитых стран. Так, на протяжении нескольких десятилетий производительность труда на российских предприятиях сохраняется примерно на одном и том же уровне – более чем трехкратное отставание, например, от уровня США. На этот факт все больше обращают внимание, когда речь заходит о предстоящей модернизации и переходе к инновационным основам развития экономики.

В то же время, как следует из официальной статистики, разница в размерах производимого валового регионального продукта в расчете на душу населения, как важного показателя производительности, превышает десятикратный уровень. Таким образом, степень внутренней дифференциации по российским регионам многократно превышает общероссийское отставание от наиболее развитых экономик мира.

В наших расчетах в основу положим учет двух базовых показателей: среднедушевых денежных доходов населения и наличия основных фондов.

Очевидно, что показатель, отражающий денежные доходы населения, является одним из основных показателей, характеризующих уровень жизни населения. В свою очередь, повышение уровня жизни населения является конечной целью процесса предоставления/потребления государственных услуг.

Основные фонды представляют собой один из наиболее важных базовых элементов, позволяющих производить экономические блага и, в конечном счете, формировать доходы населения.

Отсюда логичным будет сформулировать предположение о том, что при прочих равных условиях уровень доходов населения будет напрямую зависеть от объема имеющихся в хозяйственном комплексе того или иного региона основных фондов. При этом важно учесть тот факт, что значения показателя среднедушевых денежных доходов, по своей сути, являются значением отношения всего объема денежных доходов населения, разделенных на численность населения изучаемой территории. Следовательно, чтобы провести правильное сопоставление показателя среднедушевых доходов населения с показателем наличия основных фондов, последний также следует привести к численности населения.

Однако специфика развития региональных хозяйственных комплексов современной России показывает, что характер развития различных территорий страны может существенно различаться. В частности, здесь следует учитывать тот факт, что в различных субъектах Федерации основные фонды имеют разный уровень физического и морального износа. Следовательно, этот факт необходимо учитывать при проведении дальнейших расчетов. Кроме того, различная структура и условия функционирования хозяйственных комплексов способствуют проявлению различий в уровне рентабельности производств, что в конечном итоге оказывает влияние и на доходы населения. Поэтому эти факты также нельзя упускать из внимания при проведении анализа.

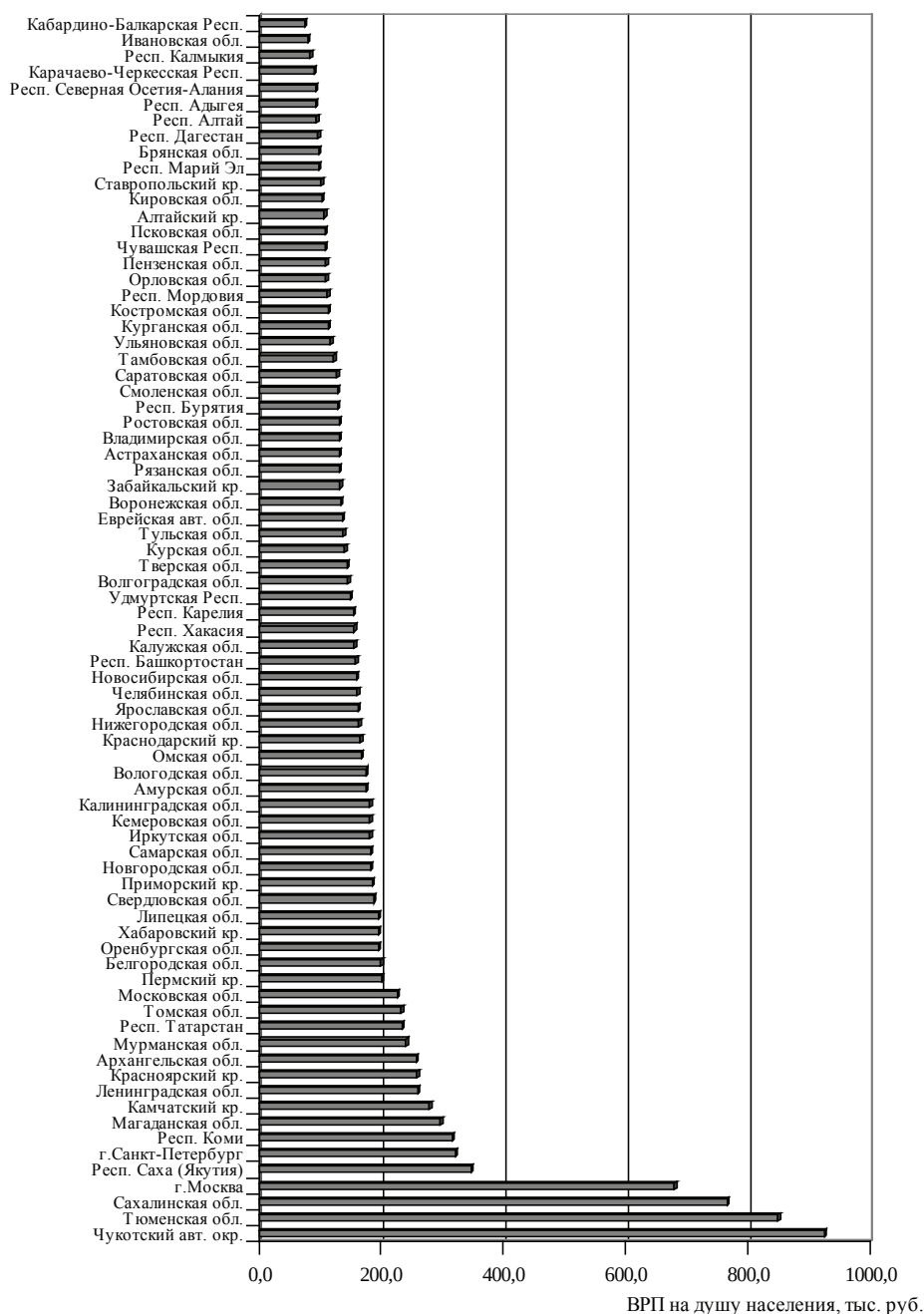


Рис. 2. Дифференциация регионов Российской Федерации по показателям валового регионального продукта на душу населения в 2009 году, тыс. руб. на человека (диаграмма построена автором на основе данных: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/dusha98-09.xls)

Учитывая изложенные доводы, следует полагать, что сопоставление регионов страны по отношению значений показателя среднедушевых денежных доходов населения к значениям скорректированного показателя наличия основных фондов в расчете на душу населения позволит оценить вклад региональных органов власти в социально-экономические процессы, происходящие в регионе. Для этого следует рассчитать значения отношения среднедушевых доходов к стоимости основных фондов по формуле:

$$\Xi = \frac{D}{OF_{скр}} / K,$$

где: D — значение показателя среднедушевых денежных доходов населения в рассматриваемом регионе;
 $OF_{скр}$ — скорректированная стоимость основных фондов;
 K — поправочный коэффициент расчетов.

Скорректированную стоимость основных фондов следует рассчитывать по формуле:

$$OF_{скр} = (OF_n \cdot \frac{100 - OF_H}{100}) \cdot (1 + \frac{P_{max} - P}{100}) / H,$$

где: OF_n — стоимость основных фондов по полной учетной стоимости в рассматриваемых регионах;

OF_H — степень износа основных фондов в рассматриваемом регионе;

P_{max} — максимальный уровень рентабельности активов по совокупности регионов;

P — уровень рентабельности активов по рассматриваемому региону;

H — численность населения в рассматриваемом регионе.

Таким образом, на выходе получаем значения показателя остаточной стоимости основных фондов в регионе, скорректированной на рентабельность производства (таким образом, чтобы нивелировать более низкие показатели рентабельности, что приведет к искусственному увеличению наличия основных фондов по остаточной стоимости в условиях искусственного отсутствия дифференциации регионов по показателю рентабельности активов) и отнесенной к численности населения.

Поправочный на специфику регионального воспроизводственного процесса коэффициент следует рассчитывать по формуле:

$$K = \frac{C}{C_{min}},$$

где: C — стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в рассматриваемом регионе;

C_{min} — минимальная стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг по совокупности рассматриваемых регионов. Данный шаг позволяет сгладить различную покупательную способность национальной валюты, учитываемой в рассчитываемых по регионам показателях.

В развернутом виде форма расчета значений показателей в каждом регионе может быть представлена как:

$$\Theta = \frac{D}{(OF_n \cdot \frac{100 - OF_H}{100}) \cdot (1 + \frac{P_{max} - P}{100}) / H} \div \frac{C}{C_{min}}.$$

При этом значения рассчитанного за 2010 год показателя были скорректированы с учетом значений показателя индекса потребительских цен следующим образом:

$$\Theta = \frac{D}{OF_{скр}} \cdot \frac{I}{I/100},$$

где: I — значение индекса потребительских цен на товары и услуги 2010 к 2009 году.

Таким образом, значения показателя за 2010 г. были скорректированы с учетом региональных показателей инфляции, что предоставляет возможность их объективного сопоставления с значениями показателя за 2009 г.

В результате расчетов был получен показатель, выраженный в количестве рублей доходов на человека, отнесенных к тысяче рублей скорректированной стоимости основных фондов на человека.

Сопоставление полученных показателей позволило выявить, что не всегда регионы «лидеры» по значениям показателя ВРП, также являются «лидерами» и по темам роста значений показателя уровня доходов населения.

Для развития последнего вывода были рассчитаны значения агрегированного показателя, отражающего относительный уровень экономического развития по рассматриваемым критериям (табл. 1). В данном показателе на первый план, при нивелировке действия фактора наличия основных фондов, выходит экономическая эффективность государственных услуг, включающая как эффект от перераспределения бюджетных средств в процессах регионального выравнивания, так и основные социальные услуги здравоохранения, образования, социального обеспечения, жилищно-коммунального хозяйства и т.п.

Расчет проводился по формуле:

$$A = 0,5 \cdot \frac{\Theta - \Theta_{min}}{\Theta_{max} - \Theta_{min}} + 0,5 \cdot \frac{T - T_{min}}{T_{max} - T_{min}},$$

где: Θ — значение показателя, отражающего уровень экономической эффективности государственных услуг в регионе;

Θ_{min} — минимальное значение показателя, отражающего уровень экономической эффективности государственных услуг, среди всей совокупности регионов;

Θ_{max} — максимальное значение показателя, отражающего уровень экономической эффективности государственных услуг, среди всей совокупности регионов;

T — темп роста значений показателя уровня экономической эффективности государственных услуг в регионе;

T_{min} — минимальный темп роста значений показателя уровня экономической эффективности государственных услуг в совокупности регионов;

T_{max} — максимальный темп роста значений показателя уровня экономической эффективности государственных услуг в совокупности регионов.

Результаты расчетов представлены в таблице 1 и отражены на диаграмме на рисунке 3. Видно, что различные регионы дифференцированы по значениям агрегированного показателя, отражающего относительный уровень экономической эффективности государственных услуг на субфедеральном уровне в 2010 г. При этом детальный анализ представленной информации позволяет сделать вывод о том, что зачастую более высокие значения рассчитанного агрегированного показателя принадлежат менее развитым в экономическом плане регионам.

Таблица 1

**Результаты расчета агрегированного показателя, отражающего относительный
уровень экономического развития по регионам РФ в 2010 г.***

Наименование субъекта РФ	Показатель эффективности, ед.	Темп роста показателя эффективности, %	Агрегированный показатель, ед.	Наименование субъекта РФ	Показатель эффективности, ед.	Темп роста показателя эффективности, %	Агрегированный показатель, ед.
Р. Северная Осетия - Алания	67,4	107,7	0,881	Новгородская обл.	44,0	99,7	0,589
Орловская обл.	56,8	110,8	0,843	Оренбургская обл.	52,3	95,1	0,589
Респ. Башкортостан	69,0	103,6	0,837	Челябинская обл.	45,9	98,3	0,584
Белгородская обл.	49,7	111,2	0,794	Магаданская обл.	29,4	106,4	0,570
Самарская обл.	51,5	110,2	0,793	Красноярский кр.	34,5	103,2	0,564
Респ. Дагестан	72,7	96,5	0,766	Пермский кр.	45,3	97,1	0,562
Кемеровская обл.	50,9	107,9	0,756	Респ. Саха (Якутия)	22,6	109,4	0,559
Курская обл.	54,1	104,7	0,737	Респ. Карелия	27,1	105,8	0,543
Алтайский кр.	46,0	108,9	0,733	Тверская обл.	28,8	104,8	0,543
Карачаево-Черкесская Респ.	46,2	108,7	0,732	Забайкальский кр.	27,1	105,6	0,541
Кировская обл.	46,5	108,5	0,731	Новосибирская обл.	41,5	97,5	0,540
Респ. Адыгея	62,7	98,9	0,722	Томская обл.	28,2	103,9	0,527
Респ. Мордовия	48,0	107,0	0,721	Хабаровский кр.	27,1	104,1	0,520
Волгоградская обл.	45,1	108,4	0,718	Ростовская обл.	42,7	95,4	0,519
Омская обл.	57,9	101,0	0,714	Калининградская обл.	35,4	99,1	0,515
Ульяновская обл.	50,0	105,2	0,712	Кабардино-Балкарская Респ.	67,3	81,3	0,512
Тамбовская обл.	53,3	102,9	0,706	Приморский кр.	30,0	101,8	0,510
Ставропольский кр.	52,0	102,4	0,689	Ивановская обл.	41,8	94,5	0,499
Брянская обл.	63,4	95,9	0,686	Респ. Коми	21,8	104,2	0,480
Курганская обл.	47,5	104,3	0,681	Ярославская обл.	29,8	99,3	0,475
Респ. Алтай	48,2	103,8	0,678	Еврейская авт. обл.	19,9	104,8	0,474
Респ. Марий Эл	62,8	95,5	0,675	Респ. Татарстан	38,7	94,4	0,473
Удмуртская Респ.	53,9	100,0	0,669	Вологодская обл.	23,4	102,4	0,467
Пензенская обл.	50,7	101,4	0,665	Московская обл.	33,8	94,5	0,438
Свердловская обл.	54,1	99,5	0,664	Респ. Калмыкия	21,7	100,0	0,421
Воронежская обл.	47,1	103,2	0,662	Архангельская обл.	20,0	100,0	0,408
Чувашская Респ.	43,0	105,4	0,661	Камчатский кр.	27,3	95,5	0,402
Костромская обл.	33,2	110,8	0,661	Калужская обл.	37,9	89,2	0,396
Рязанская обл.	37,5	108,1	0,657	Чукотский авт. окр.	15,8	98,8	0,359
Саратовская обл.	44,0	103,9	0,648	Ленинградская обл.	20,7	95,9	0,356
Псковская обл.	42,5	104,6	0,645	Иркутская обл.	21,9	94,6	0,348
Респ. Хакасия	26,0	113,3	0,640	Респ. Бурятия	27,6	91,2	0,344
Владимирская обл.	51,3	97,6	0,616	Амурская обл.	16,8	97,0	0,341
Липецкая обл.	43,9	101,4	0,611	Мурманская обл.	22,6	93,3	0,336
Краснодарский кр.	44,5	100,8	0,608	г. Москва	19,2	89,3	0,253
Нижегородская обл.	48,2	98,5	0,605	Астраханская обл.	31,3	82,3	0,249
г. Санкт-Петербург	47,9	98,4	0,601	Сахалинская обл.	7,8	93,6	0,225
Тульская обл.	55,8	94,0	0,601	Тюменская обл.	10,8	84,9	0,127
Смоленская обл.	38,5	103,1	0,594				

* таблица рассчитана и составлена автором на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Статистический сборник. М.: Росстат, 2011. С. 54–55, 148–149, 377–378, 387–388, 951–954; Федеральной службы государственной статистики. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin12_bd.htm.

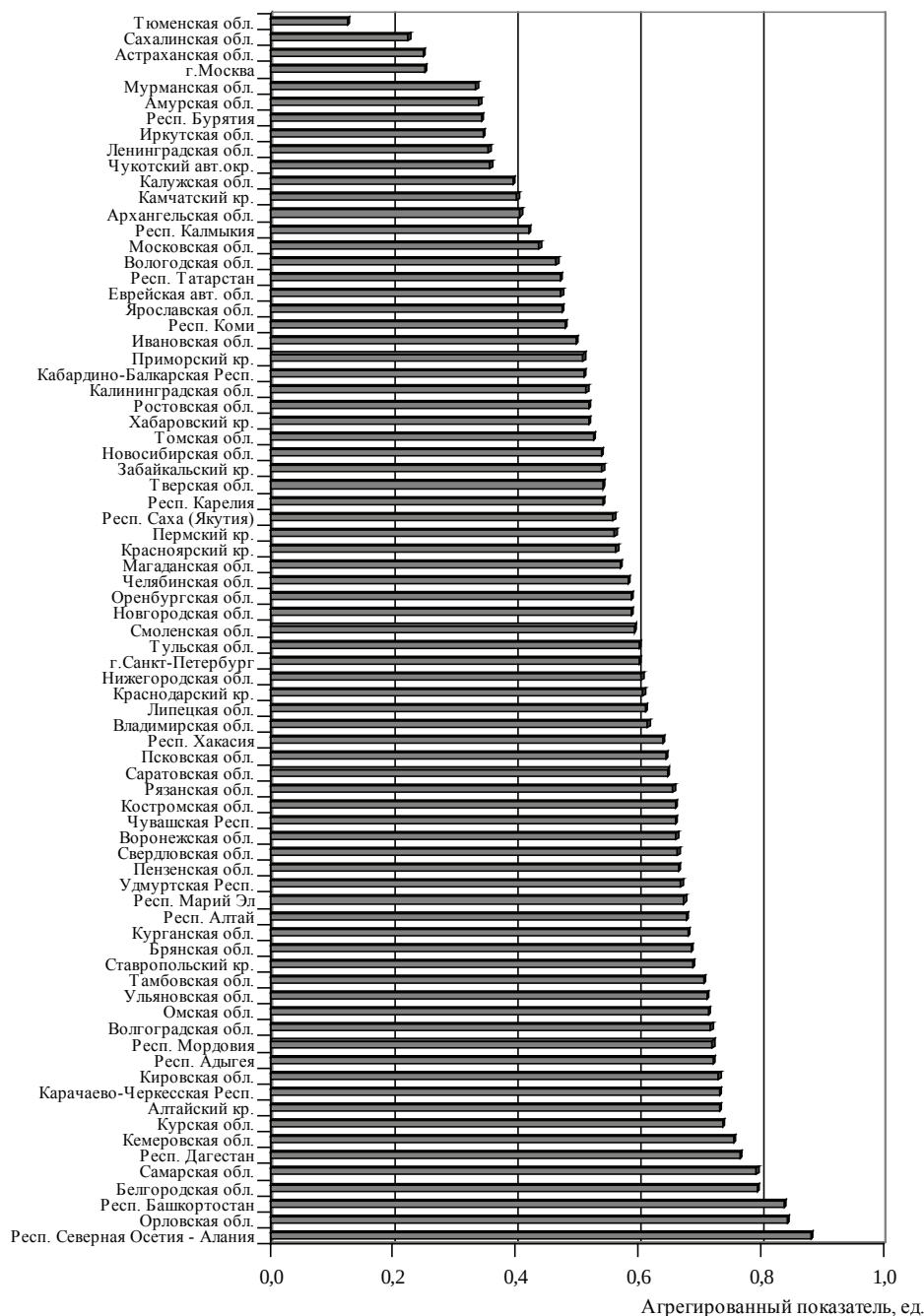


Рис. 3. Вариация значений агрегированного показателя, отражающего относительный уровень экономического развития, отражающего эффективность государственных услуг в регионах Российской Федерации в 2010 г. (диаграмма построена автором на основе данных табл. 1)

Таким образом, становится наглядным противоречие, отражающее разные цели оказания государственных услуг на федеральном и региональном уровнях. В первом случае усилия государственной политики достаточно эффективно сосредоточены на экономическом росте. Во втором — преимущественно связаны с нарастающей дифференциацией экономического развития регионов и значительная часть государственных услуг связана с поддержкой отстающих регионов путем перераспределения бюджетных средств и социальной поддержкой.

Данное управленческое противоречие требует своего своевременного разрешения, поскольку начинает угрожать целостности национальной экономики. При этом основным управленческим инструментом должны стать такие организационно-экономические формы, которые будут ориентированы на опережающий экономический рост по всем российским регионам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Иваницкая Н.* Экзамен для региона // Ведомости. 02.07.2007. № 119 (1383). С. 12–13.
2. *Маркина В.В., Краснорядцева С.Л.* Основные направления преодоления диспропорций социально-экономического развития российских регионов и пути их преодоления // Сборник материалов заседания научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания РФ. М., 2008. 165 с.
3. Мониторинг в системе оказания государственных и муниципальных услуг как инструмент реализации стратегии повышения качества государственного и муниципального управления. М.: Экслибрис Пресс, 2008. С. 67–70.
4. *Седлак А.* Обиженные и усредненные // Эксперт Юг // http://www.expert.ru/printissues/south/2008/02/obizhennye_i_usrednennnye/.
5. *Цыганкова С.* 70 оценок для чиновника // Российская газета // <http://www.rg.ru/2008/11/14/chinovniki-ocenka.html>.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

ОГАНЕСЯН Л.С.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: aduard2003@mail.ru

В современных условиях преимущества в конкурентной борьбе получает более быстро адаптирующаяся к окружающей среде компания независимо от масштабов деятельности. Чтобы эффективно организовать работу по поиску и выбору новой идеи для стратегического развития и реализации замысла в условиях ограниченного времени и ресурсов нужна новая методология обоснования и проектирования предстоящего комплекса работ. Такая работа должна быть реализована в виде проекта — методологии реструктуризации или расширения бизнеса, рационального и эффективного использования ресурсов организации в целях ее развития — так как выбор стратегии обладает всеми признаками проекта: новизна, уникальность и однократность работы; ограниченность во времени; наличие конкретного заказчика.

Ключевые слова: предпринимательство; конкурентоспособность; стратегическое развитие; эффективное использование ресурсов.

Independently of scale of activities, under present conditions the company will get a competitive advantage if it adapting to the environment more quickly. In order to organize effectively the search and selection of new ideas for strategic development and implementation of the plan in a limited time and resources, we need a new methodology for study and design of the forthcoming work package. Such work should be realized as a project — a methodology for business expansion or restructuring, rational and efficient use of resources of the organization to its development since the choice of strategy has all the features of the project: the novelty, uniqueness, and once the work, limited in time, the presence of a specific customer.

Keywords: entrepreneurship, competitiveness, strategic development, efficient use of resources.

Коды классификатора JEL: L26.

В современных условиях хозяйствования основной целью собственников бизнеса является совершенствование деятельности фирмы и ее перспективное развитие. Благодаря успешной работе компании достигаются цели коммерческой деятельности. Формулирование стратегии компании и разработка конкретных рекомендаций представляет собой комплексный процесс, в котором должны участвовать не только руководители, но и все сотрудники организации, на которых возлагаются определенные полномочия и которым ставятся конкретные задачи. Только совместные усилия коллектива, владеющего информацией о недостатках и преимуществах компании, перспективах и инструментах для совершенствования ее деятельности, могут способствовать достижению целей роста организации, увеличению прибыли и повышению рентабельности.

Если раньше считалось, что крупная компания имеет лучшие шансы победить в конкуренции по сравнению с маленькими фирмами, то теперь все более ясным становится факт, что преимущества в конкурентной борьбе получает более быстро адаптирующаяся к окружающей среде компания. Возрастание конкуренции за ресурсы, ускорение изменений во внешней среде и появление новых, зачастую совершенно неожиданных возможностей для осуществления малого и среднего бизнеса, рост запросов и изменение позиций потребителя, развитие коммуникационных технологий, делающих возможным быстрое распространение и получение необходимой информации, изменение роли человеческих ресурсов, минимизация применяемых технологий, а также ряд других факторов привели к резкому возрастанию роли стратегического управления для всех предпринимательских структур, в том числе малых и средних.

По своему существу стратегия предпринимательской структуры представляет собой набор правил для принятия решений, которыми она руководствуется в своей деятельности для адекватного приспособления к изменяющимся требованиям внешней среды на основе формирования конкурентных преимуществ.

Соответственно термином «стратегические решения» обозначаются такие управленческие решения, которые имеют решающее значение для функционирования бизнеса и ведут за собой долговременные и необратимые по-

следствия, меняют потенциал предпринимательской структуры. В этом случае возврат к предыдущему состоянию объекта управления если и возможен, то требует больших затрат времени, ресурсов или усилий.

Таким образом, решения, касающиеся использования имеющегося потенциала производственной базы, целесообразно относить к тактическим, наиболее важные решения, касающиеся процессов формирования и изменения потенциала, можно отнести к стратегическим.

Чтобы эффективно организовать работу по поиску и выбору новой идеи для стратегического развития и реализации замысла в условиях ограниченного времени и ресурсов нужна новая методология обоснования и проектирования предстоящего комплекса работ. По мнению автора, такая работа должна быть реализована в виде проекта — методологии реструктуризации или расширения бизнеса, рационального и эффективного использования ресурсов организации в целях ее развития — так как выбор стратегии обладает всеми признаками проекта, а именно:

- новизна, уникальность и однократность работы (в каждом случае новая стратегия отражает новые изменения стратегической ситуации);
- ограниченность во времени (так как это делается с целью реакции на изменение внешней ситуации);
- наличие конкретного заказчика (собственники и высшее руководство бизнес-структуры);
- цель и измеримость конечного результата (выбор стратегии);
- собственная инфраструктура (стратегия вырабатывается с учетом всех сторон деятельности предприятия, поэтому в ее выработке принимает участие большое количество людей из различных подразделений);
- множественность и сложность решаемых задач.

Каждая организация имеет конечный жизненный цикл, который включает этапы: создания, роста, развития, насыщения (зрелости) и спада эффективности организации. Ввиду морального и физического износа оборудования, устаревания технологии, насыщения спроса эффективность организации медленно нарастает и приходит к критическому уровню, после которого начинается спад.

Проектная идеология управления стратегией развития организацией изменяет и продлевает ее жизненный цикл. Если эффективность организации достигает насыщения или начинает падать, то реализация проекта как программы изменений поднимает эффективность организации и переводит ее на новую S-образную кривую развития, то есть начинается новый жизненный цикл.

Чтобы избежать гибели организации в фазе спада, необходимо принимать меры по повышению эффективности, а если началось замедление роста эффективности, нужно использовать механизмы управления изменениями, реструктуризации, совершенствования и реинжиниринга. В точке спада можно начать реализацию проекта, который поднимает уровень эффективности организации (строительство нового филиала или производства, объединение нескольких компаний, внедрение новых технологий, разработка нового изделия), и ее жизненный цикл удлинится. Но в следующей точке спада нужно опять реализовывать новый проект и т.д. Следовательно, стратегическое развитие организации будет носить циклический характер и определяться реализацией серии проектов, направленных на повышение ее эффективности на основе поддержания существующих и формирования новых конкурентных преимуществ. Стратегический процесс изменения организации на основе концепции проектного управления показан на рис. 1.

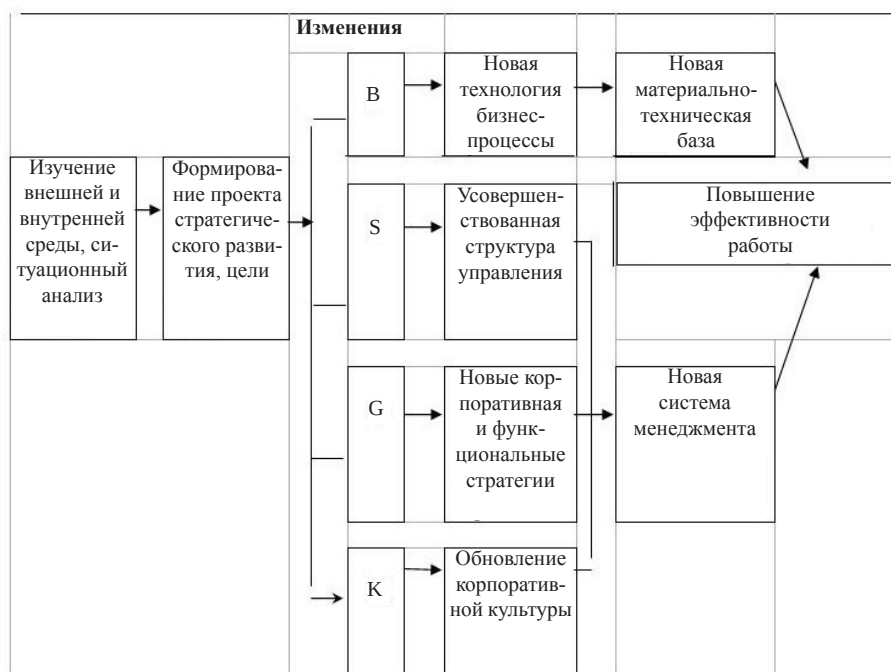


Рис. 1. Стратегический процесс повышения эффективности работы предпринимательской структуры на основе проектного подхода¹

¹ Составлено автором.

Исходя из вышесказанного, целесообразно осуществлять руководство процессом выбора стратегии, используя методы проектного менеджмента. Примерный алгоритм разработки проекта стратегического развития представлен на рис. 2.

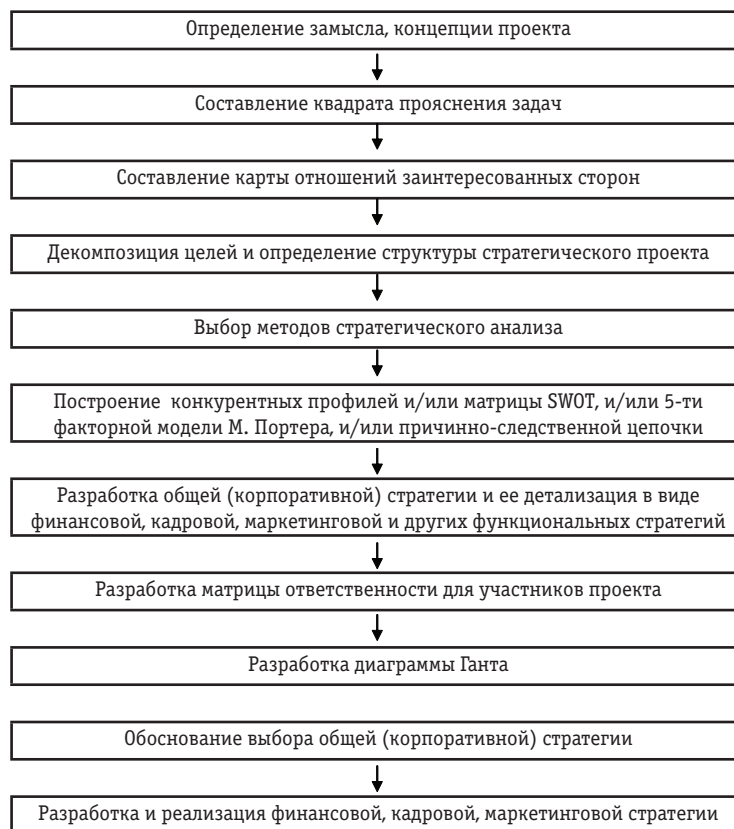


Рис. 2. Логическая схема разработки проекта стратегического развития²

На первом этапе для полного прояснения основных целей, параметров и результатов проекта заполняется «квадрат прояснения задачи». Проекты стратегического развития направлены на получение определенных результатов, иными словами, они направлены на достижение целей. Тот факт, что проект ориентирован на достижение цели, предполагает, что она четко сформулирована, ясно, кто будет определять содержание отдельных составляющих проекта и оценивать качество результатов, в чем будет измеряться достижение поставленных целей. На все эти вопросы может дать ответ такой простой инструмент, как квадрат прояснения задачи (табл. 1)

Таблица 1

Квадрат прояснения задач

ЦЕЛЬ:	КЛИЕНТ:
РЕЗУЛЬТАТ:	КРИТЕРИИ:

Для управления человеческими ресурсами на втором этапе проекта разработки стратегии строим карту отношений заинтересованных сторон (рис. 3), так она помогает определить позицию каждой из сторон по отношению к ходу и результатам проекта, степень своих возможностей воздействия на каждого из них и выработки стратегии взаимодействия с заинтересованными сторонами. В процессе работы карта отношений заинтересованных сторон постоянно корректируется и является рабочим инструментом управления.

Например, степень лояльности и заинтересованности проектом можно обозначить различными арифметическими знаками (+, -, =), что означает соответственно лояльное, отрицательное и нейтральное отношение к проекту и его руководителю.

Для определения количества мероприятий, количества участников и дальнейшего эффективного управления стратегическим проектом следует провести:

² Составлено автором по результатам исследования.

- декомпозицию целей (рис. 4),
- определить структуру проекта,
- разработать матрицу ответственности для участников проекта
- разработать диаграмму Ганта для проекта.

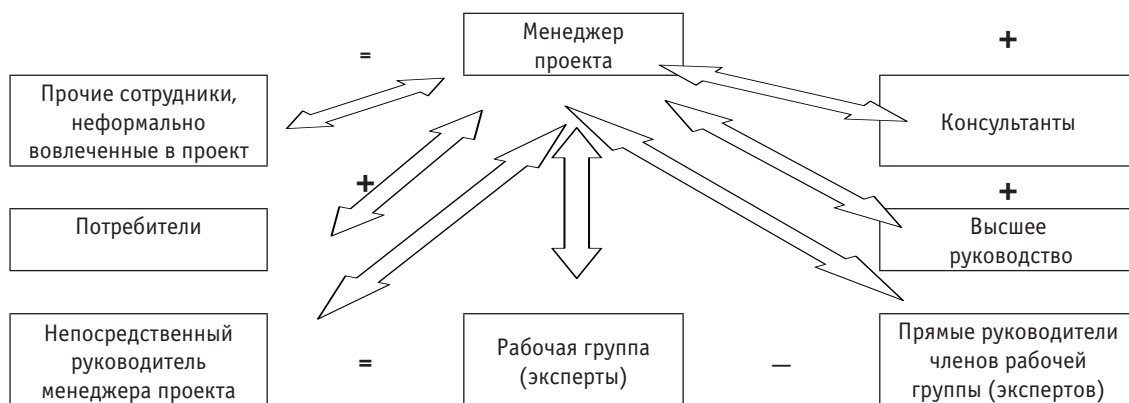


Рис. 3. Карта отношений заинтересованных сторон³

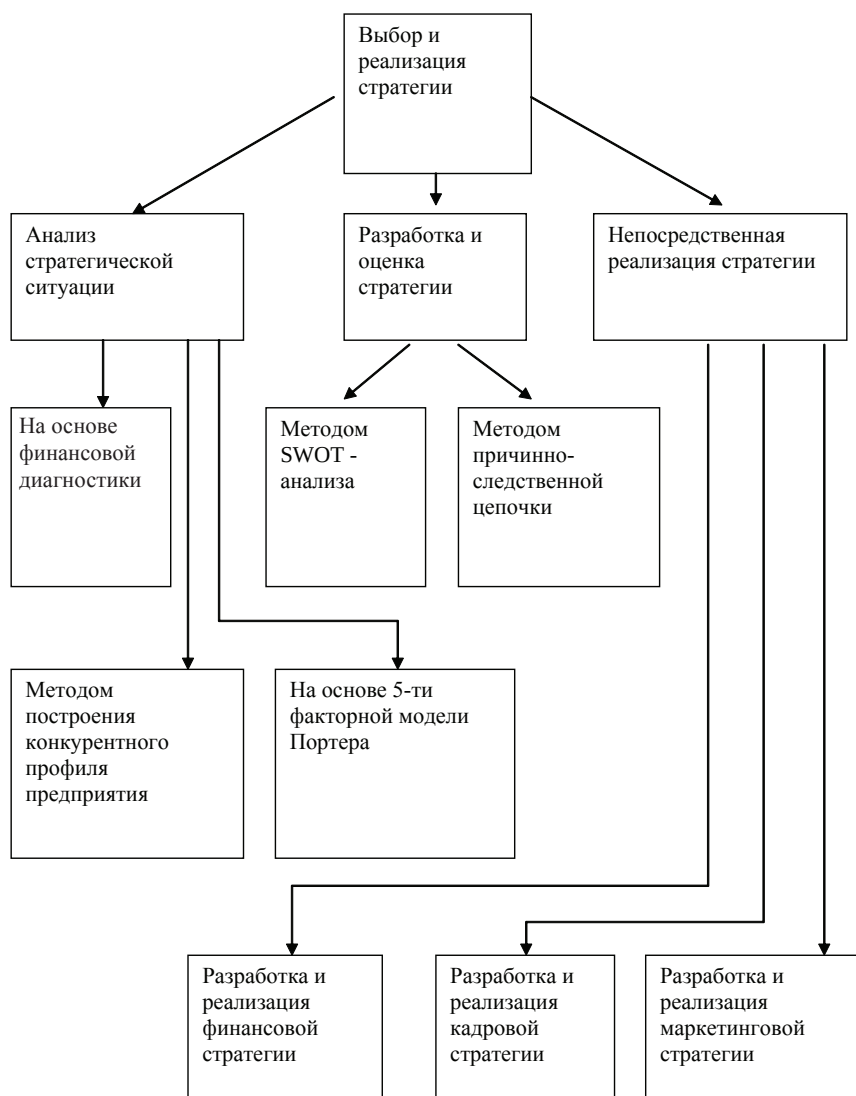


Рис. 4. Декомпозиция целей проекта выбора и реализации стратегии⁴

³ Составлено автором.

⁴ Составлено автором.

При проведении декомпозиции целей и построения структуры проекта отдельные блоки дерева целей рассматриваются как процессы. Для них следует составить алгоритм действий с разбивкой на подпроцессы для возможности дальнейшей детализации процесса и определения «узких мест» (рис. 5–7).

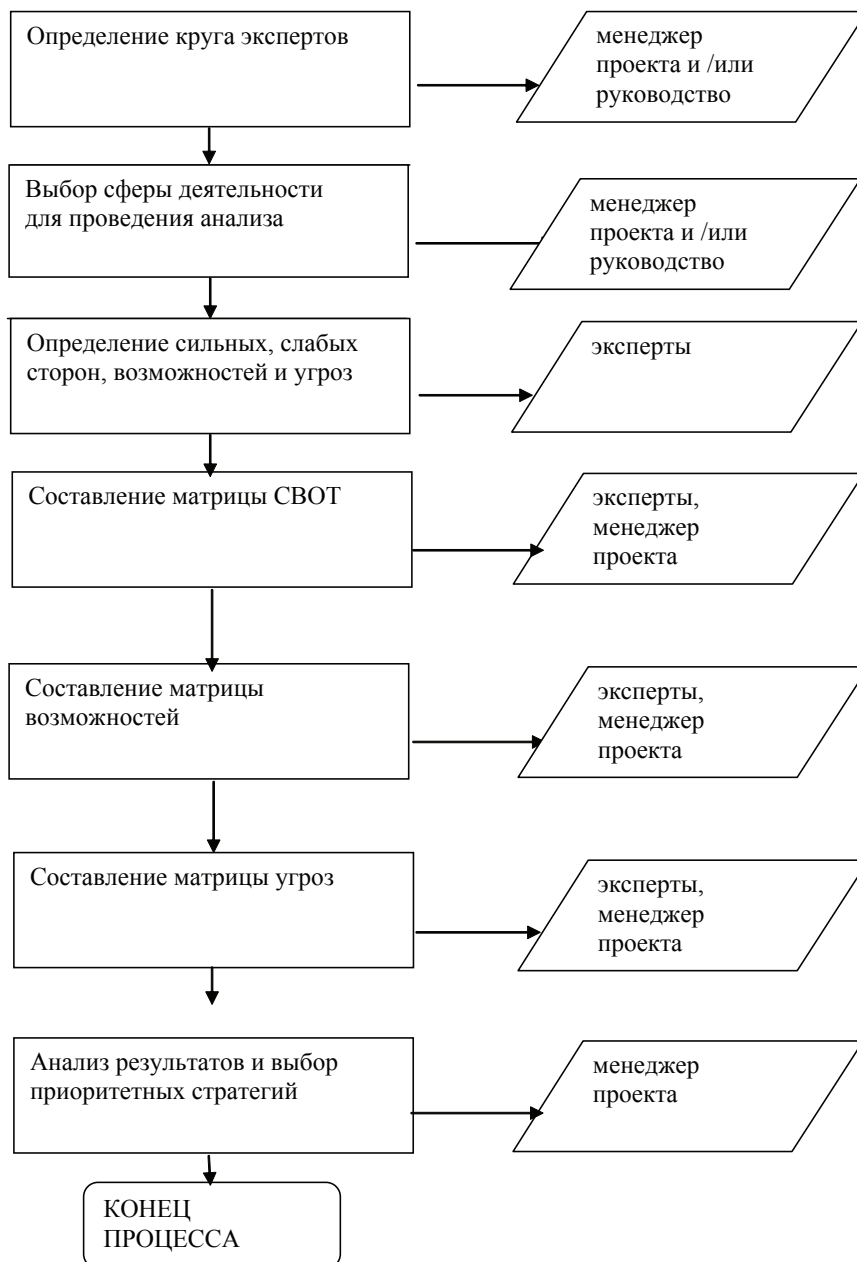


Рис. 5. Алгоритм проведения SWOT-анализа в рамках стратегического проекта⁵

Следующим этапом стратегического проекта целесообразно выбрать создание матрицы ответственности. При составлении матрицы ответственности можно использовать дерево целей и алгоритмы описанных выше процессов.

Для повышения эффективности проекта выбора стратегии необходимы следующие условия:

1. Привлечение высококлассных специалистов в качестве экспертов.
2. Наличие большого объема статистической, экспертной и иной информации для анализа.
3. Наряду с вышеперечисленными методами применять методы финансового анализа, анализ продуктового портфеля.
4. Улучшать условия проведения анализа (материальное обеспечение, организация выездных семинаров и т.д.).

⁵ Составлено автором.

Внедрение методики стратегического проектирования позволит:

- улучшить качество принимаемых стратегических решений;
- сократить время на принятие стратегических решений, что благоприятно скажется на скорости реакции предприятия на изменения внешней среды;
- параллельно применять несколько методов, задействовать множество инструментов стратегической, конкурентной, организационной диагностики;
- задействовать компетентных специалистов для принятия стратегических решений, что благоприятно скажется на социально-психологической обстановке в коллективе (в управление предприятием в качестве экспертов вовлекаются руководители среднего звена, а не только высший менеджмент).

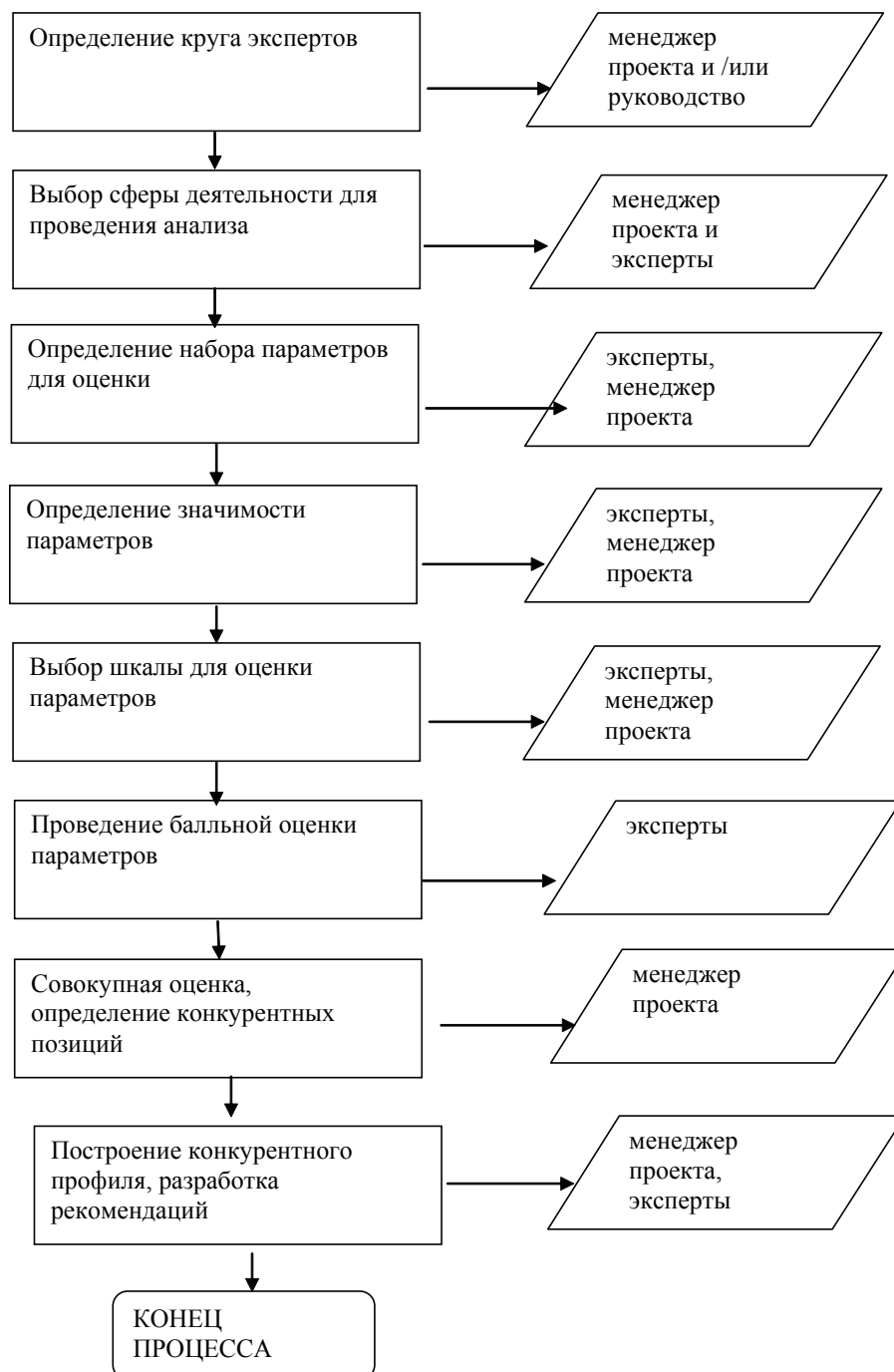


Рис. 6. Алгоритм проведения анализа методом построения конкурентного профиля⁶

⁶ Составлено автором.



Рис. 7. Алгоритм проведения анализа конкуренции по 5-ти факторной модели Портера ⁷

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдукаримов И.Т., Абдукаримов В.И. Современный инструментарий повышения конкурентоспособности предпринимательских структур // Социально-экономические явления и процессы. 2010. № 3 (019). С. 11–18.
2. Бенчмаркинг в сфере услуг: моногр. / Ж.В. Горностаева [и др.]. Шахты: ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2009. 97 с.
3. Василенок В.Л. Использование современных бизнес-технологий в управлении крупными компаниями // Экономика и экологический менеджмент. 2008. № 1. С. 26–29.

⁷ Составлено автором.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

МАГОМАДОВА Т.Л.,

аспирант,

Самарский государственный технический университет,

e-mail: betilgiriev@mail.ru

В статье выделяются основные тенденции в области стратегического менеджмента, предлагается авторское определение понятия «экологическая ответственность бизнеса». На основании проведенного анализа предлагается классификация типов управления предприятиями с позиций экологической ответственности бизнеса, а так же даются рекомендации по формированию стратегии управления организацией на основе принципов экологической ответственности бизнеса.

Ключевые слова: стратегический менеджмент; экологическая ответственность бизнеса; природоохранные мероприятия; типы управления организацией.

In article the main tendencies in the field of strategic management are allocated, author's definition of concept «ecological responsibility of business» is offered. On the basis of the carried-out analysis classification of types of management by the enterprises from positions of ecological responsibility of business and as recommendations about formation of strategy of management by the organization on the basis of principles of ecological responsibility of business become is offered.

Keywords: strategic management; ecological responsibility of business; nature protection actions; types of management of the organization.

Коды классификатора JEL: M14, Q57.

При проведении стратегического планирования каждая организация неизбежно оказывается во взаимодействии с общей экономической политикой государства, а также с государственной стратегией развития всей рыночной системы. В настоящее время развитие свободных рыночных отношений, их постоянное и непрерывное совершенствование стало важнейшей предпосылкой стратегического планирования. В связи с этим необходимо отметить, что стратегическое планирование должно быть направлено на длительное развитие организации, повышение ее производственно-технического уровня, совершенствование организационно-управленческих решений, развитие социально значимых показателей.

Важность правильного выбора стратегии развития организации обусловлено тем, что [2]:

- ✓ стратегический план задает перспективные направления развития организации, определяет основные виды ее деятельности, позволяет увязывать в единую систему проектную, маркетинговую, финансовую и производственную деятельность, а также дает возможность лучше понимать структуру потребностей, механизм формирования рыночных цен, процессы планирования, продвижения и сбыта продукции.
- ✓ стратегический подход стимулирует менеджеров фирмы лучше оценивать свои сильные и слабые стороны с точки зрения конкурентов, возможностей, ограничений и изменений окружающей среды.
- ✓ разработанный стратегический план создает основу для распределения ограниченных экономических ресурсов как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.

В начальный период рыночных реформ конкурентоспособность экономики России в целом, как и отдельных организаций, определялась теми возможностями, которые были связаны с разработкой и продажей относительно дешевых и богатых природных ресурсов. Конкурентные преимущества такой политики базировались в основном на стратегии экономии издержек. Стратегии управления организацией не связывали напрямую с экологической ответственностью бизнеса.

В современных условиях на место ключевых для бизнеса выдвигаются три взаимосвязанные задачи: повышение корпоративной конкурентоспособности, совершенствование корпоративного руководства и выполнение корпорациями функций социальной ответственности граждан. Последняя из этих задач закрепились путем формирования одного из принципов деятельности цивилизованного бизнеса, а именно корпоративного гражданства. В этой связи, как отмечают отечественные и зарубежные специалисты, экология, наряду с повышением качества и реализацией инноваций, относится к числу ведущих направлений, по которым разворачиваются в текущем столетии основные конкурентные битвы.

Проводя анализ существующих подходов к оценке и качеству управления можно выявить следующие основные тенденции в области стратегического менеджмента.

1. Неотъемлемой составной частью стратегического менеджмента становится корпоративный экологический менеджмент, в результате чего конкурентные преимущества предприятия во многом определяются степенью экологической ответственности его бизнеса.

2. Стратегический менеджмент предприятия в целом имеет тенденцию развития в рамках сбалансированного природопользования. Такая тенденция позволяет реализовать важные для бизнеса принципы, касающиеся:

- динамического развития технологической базы предприятия;
- минимизации издержек предприятия в части экологических платежей;
- планирования высокоэффективной инвестиционной политики с учетом экомониторинга.

Однако до сих пор главной проблемой для существующих типов стратегий управления всё-таки является отсутствие в них долгосрочного видения экологического развития. Очевидно, формирование стратегии управления организацией на основе принципов экологической ответственности бизнеса является той составной частью экономической стратегии развития, без которой невозможно выполнение ключевых задач бизнеса.

В экономической теории, вооруженной принципами устойчивого развития, под правом экологической ответственности понимают свод правил, устанавливающих, при каких условиях и в каком объеме виновник внешнего (отрицательного) эффекта должен возместить соответствующий ущерб потерпевшему лицу. В данном случае виновник — это организация, производящая продукцию и загрязняющая окружающую среду (ОС), а потерпевшее — лицо ОС, которую представляет, в том числе, государство. Качество окружающей среды оценивается, в том числе, уровнем ассимиляционного потенциала.

Известно, что ассимиляционный потенциал (АП) — это способность окружающей среды принимать, перерабатывать и обезвреживать отходы производства и потребления. Иначе говоря, превышение пороговых (критических) нагрузок на экологические системы истощает их ассимиляционный потенциал, лишая тем самым природу способности к самоочищению, т.е. приводит к деградации [1].

В настоящее время доказано, что «Экологически безопасной считается такая производственная деятельность промышленного предприятия, в результате которой локальной экосистеме наносится ущерб в размере, не превышающем ассимиляционный потенциал территории» [2]. В этом определении ущерб связан с непосредственной характеристикой локальной экосистемы — ассимиляционным потенциалом, а не с его экономической оценкой, что наиболее полно отвечает принципам устойчивого развития. Понятие экологической безопасности производственной деятельности тесно связано с понятием экологической ответственности бизнеса. Следовательно, под экологически ответственным бизнесом правильно понимать такое ведение хозяйственной деятельности организации, при котором обеспечивается соблюдение требований природоохранного законодательства, а локальной экосистеме наносится ущерб в размере, не превышающем ассимиляционный потенциал территории.

Проведенные исследования показали, что тип стратегии управления организацией связан со степенью экологической ответственности бизнеса. Предприятие, которое только обеспечивает соблюдение нормативных требований к качеству окружающей среды (стратегия достаточности), не может иметь высокой экологической ответственности бизнеса. Более того, снижение эмиссий предприятий до эффективного уровня (компромиссная стратегия) в условиях роста деградации ОС имеет, по мнению автора, только среднюю степень экологической ответственности бизнеса. Бизнес с высокой экологической ответственностью должен опираться на стратегию сбалансированного природопользования, что соответствует выявленным тенденциям в области стратегического менеджмента.

Проведенные исследования позволили предложить классификацию типов управления предприятиями с позиций экологической ответственности бизнеса (табл. 1).

Таблица 1

Классификация типов управления предприятиями с позиций экологической ответственности бизнеса

Степень экологической ответственности бизнеса	Деятельность предприятия	Тип стратегии
1. Низкая (пассивное предприятие)	1. Очистка выбросов, сбросов, захоронение отходов в конце производственно-технологического цикла. 2. Соблюдение процедур снижения загрязнения. 3. Соблюдение требований внешней экологической отчетности. 4. Наличие экологической службы.	Стратегия достаточности Нормативный менеджмент
2. Средняя (эффективное предприятие)	1. Снижение эмиссий до «эффективного» уровня. 2. Внутренний экологический аудит (различных типов и направленности). 3. Долгосрочные природоохранные мероприятия вплоть до смены технологий. 4. Ответственность менеджеров в подразделениях за соблюдением параметров экологичности.	Компромиссная стратегия или стратегия непредотвращенного ущерба (компромиссное загрязнение) Эффективный менеджмент
3. Высокая (активное предприятие)	1. Упреждающее снижение эмиссий с учетом уровня АП территории. 2. Соответствие экологическим стандартам эффективности на международных рынках. 3. Отражение концепции устойчивого развития в отчетности предприятия. 4. Внешний и международный аудит.	Стратегия сбалансированного природопользования Менеджмент экологически ответственного бизнеса

На территории с высоким ассимиляционным потенциалом экологически ответственный бизнес может основываться на стратегии экоэффективности, которая предусматривает и выполнение экономотивов и природоохранные мероприятия (ПОМ). Данная стратегия не исключает издержки за сверхлимитные эмиссии. Таким образом, ущерб, наносимый ОС, оказывается не предотвращенным. В соответствии с предложенной классификацией при таком типе стратегии экологическая ответственность бизнеса низкая. Это говорит о том, что даже при относительно высоком уровне ассимиляционного потенциала ущерб, наносимый ОС с течением времени может привести к накоплению эмиссий и, следовательно, к деградации территории.

При рассмотрении краткосрочных и долгосрочных аспектов управления предприятием с позиции экологически ответственного бизнеса необходимо сотрудничество и партнерство между бизнесом, властью, неправительственными организациями и другими заинтересованными сторонами.

При долгосрочном стратегическом планировании должны быть заложены и долгосрочные природоохранные инвестиции (планирование ПОМ2). При этом инвестиционная политика, обеспечивающая экологическую ответственность бизнеса, в тоже время должна быть направлена на обеспечение экологической безопасности производственной деятельности предприятия в локальной социально-экономической системе. Задача финансового менеджмента заключается в отслеживании экологических затрат предприятия.

В результате экологического обследования предприятия для него устанавливаются экологические издержки (нормативные и сверхлимитные), которые остаются постоянными на срок до следующего экоаудита, т.е. экологические издержки. Через механизм стратегического экоуправления корректируется текущая производственная деятельность предприятия в определенных рамках, причем, с целью удержания массы эмиссии в окружающей среде могут проводиться соответствующие плановые природоохранные мероприятия (ПОМ1). В случае, если установлена плата за деградацию окружающей среды (плата ДОС), анализируются издержки деградации, и при достижении максимально допустимой с позиций экономической устойчивости предприятия величины этих издержек должны быть заранее предусмотрены природоохранные мероприятия (ПОМ2), таким образом, чтобы момент наличия дополнительной платы ДОС был заранее исключен.

Стратегия развития предприятия на деградирующей территории имеет свои особенности. Чем меньше критическая масса загрязнения, непосредственно связанная с определением предельно допустимых концентраций, тем большие средства необходимы для восстановления АП.

В особо тяжелой экологической ситуации предельно допустимые нормы могут быть выполнены только при поддержке инвесторов, возмещающих экологический ущерб. Это третий вид природоохранных затрат (ПОМ3).

Мероприятия ПОМ3 являются длительными, высокзатратными, учитывающими все нюансы повышения АП территории. В то же время рассчитанная для деградирующей территории плата ДОС является не менее затратной для предприятия, более того, со временем степень деградации ОС увеличивается и, следовательно, начинает расти и плата ДОС [2].

Расчеты показывают, что в подобных условиях предприятию более выгодно проводить упреждающие ПОМ, чем выплачивать дополнительные платежи за деградацию окружающей среды. Это говорит о том, что на деградирующей территории механизм применения платы ДОС является тем рычагом, который позволяет заставить предприятия применять долгосрочные упреждающие ПОМ вплоть до принятия ими решения о переходе на новые технологические процессы.

Для успешной защиты природы необходимо превратить экологическую эффективность в фактор капитализации бизнеса. Тот бизнес, который экологичнее и прозрачнее, должен стоить дороже, чем бизнес менее эффективных и более закрытых компаний.

Экологически ответственный инвестор получает и достаточно большой доход от вложений в ценные бумаги, и оказывает своим финансовым выбором поддержку наиболее экологически эффективных форм производства. Зарабатывая деньги, такой инвестор одновременно вносит большой вклад в сохранение природы России для современных и будущих поколений.

Формирование стратегии управления организацией может иметь разные сценарии, от выбора которых зависят их конкурентные преимущества. Однако для организаций с морально устаревшим оборудованием и низким уровнем применяемых технологий нереально рекомендовать немедленный переход к стратегии сбалансированного природопользования. Кроме того, необходимо учитывать различную экологическую ситуацию территории, на которой она функционирует. В частности, если территория имеет высокий ассимиляционный потенциал, то применение стратегии достаточности может быть временно удовлетворительна с учетом повышения экологической ответственности бизнеса в перспективе.

В связи с тем, что в настоящее время не все промышленные предприятия «могут» или «хотят» соблюдать принципы экологической ответственности бизнеса, рекомендации по формированию стратегии управления предприятием можно дифференцировать в соответствии со сценариями, предложенными в табл. 2.

Таблица 2

**Рекомендации по формированию стратегии управления промышленным предприятием
на основе принципов экологической ответственности бизнеса**

Экологическая ситуация в зоне функционирования предприятия	Степень экологической ответственности бизнеса		
	Низкая	Средняя	Высокая
Территория с высоким ассимиляционным потенциалом	Стратегия достаточности с поэтапным переходом к долгосрочным ПОМ	Компромиссная стратегия	Компромиссная стратегия
Территория с средним ассимиляционным потенциалом	Функционирование предприятия недопустимо	Компромиссная стратегия с поэтапным переходом к стратегии сбалансированного природопользования	Стратегия сбалансированного природопользования
Территория с низким ассимиляционным потенциалом	Функционирование предприятия недопустимо	Функционирование предприятия недопустимо	Стратегия сбалансированного природопользования

В любом случае стремление предприятия повысить экологическую ответственность своего бизнеса приводит к повышению конкурентных преимуществ. Об этом говорят ежегодные рейтинги, которые составляются для 100 крупнейших социально-экологически ответственных компаний и почти 3000 предприятий страны. При составлении рейтингов учитываются не только экономические показатели, но и показатели загрязнения природных ресурсов, которые произвела каждая компания для получения одного миллиона рублей своей выручки.

Таким образом, формирование стратегии управления организацией на основе принципов экологической ответственности бизнеса является той составной частью ее экономической стратегии, без которой невозможно выполнение ключевых задач развития экономики как отдельного предприятия, так и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ассимиляционный потенциал окружающей среды в системе экономических оценок и прав собственности на природные ресурсы // Экономика природопользования: Учебник. М.: Изд-во МГУ, 2006.
2. Косякова И.В. Организационно-экономические основы экологической деятельности промышленных предприятий: Научная монография. М.: Изд-во «Компания Спутник +», 2006. 243 с.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛИНГА В РФ

ЦОКОВ А.В.,

аспирант,

Северо-Осетинский государственный университет,

e-mail: indep@nosu.ru

В статье раскрываются теоретические аспекты функционирования сетевых структур и характеристики современного формата развития розничной торговли, дается оценка интеграционных процессов в развитии продуктового ритейлинга, проведен анализ гибридных форм продуктового ритейлинга на основе институционального подхода.

Ключевые слова: сетевые розничные структуры; продуктовый ритейлинг; гибридные формы организации; интеграция российского ритейлинга.

The article describes the theoretical aspects of the network structures and characteristics of modern format retail development, assesses the integration processes in the development of product retailing, the analysis of hybrid product retailing based institutional approach.

Keywords: network structure of the retail; grocery retailing; hybrid forms of organization; the integration of Russian retailing.

Коды классификатора JEL: L81.

Принципиально новой организационно-экономической формой интеграции экономических субъектов являются сетевые розничные структуры, в рамках которой формируется межрегиональная и внутрирегиональная разветвленная сеть магазинов под единой торговой маркой, с общими принципами построения бизнес-модели и ее основных элементов — менеджмента, маркетинга, логистики и финансов, связанных единой номенклатурой товаров и ценовой политикой.

Вхождение на розничный рынок крупных сетевых игроков существенно меняет «правила игры» и степень конкуренции в отрасли, уровень ее консолидированности, спросовые детерминанты, а также структуру отрасли, вытесняя из нее мелкооптовую розничную торговлю.

Инвестиционная привлекательность российского ритейлинга зарубежными экспертами и аналитиками оценивается достаточно высоко. По данным консалтинговой компании A.T. Kearney, Россия занимает первое место в рейтинге привлекательности развивающихся рынков для глобальных торговых сетей. Такие продовольственные сети как «Ашан», «Метро», непродовольственные сети магазинов для дома «Леруа Мерлен», «Оби», «Кика», «Икея», «Касторама», уже вышли на российский розничный рынок и планируют продолжать свое активное развитие.

Широкое распространение межфирменных и межорганизационных сетей современного ритейлинга делает изучение данного феномена одной из насущных проблем, как с точки зрения выяснения теоретического содержания сетевого формата интеграции экономических субъектов, так и с позиции практической направленности развития российского розничного рынка.

Многовариантность и сложность межфирменных отношений сетевого ритейлинга определяется его особенностями, связанными с мультиформатностью обслуживания потребителей, крупномасштабностью задействованных торговых площадей, широким использованием дополнительных услуг (до 40% торговых площадей), применением фондовых инструментов привлечения финансовых ресурсов, а также развитием интернетных форм торговли и взаимодействия с потребителями и поставщиками.

Сетевой ритейлинг относится к современным формам организации розничной торговли, доля которого варьируется в каждой стране, но в среднем в развитых странах он занимает около 70% общего розничного оборота [5]. Доля сетевых форм организаций в продуктовом и непродуктовом сегменте национального ритейлинга (%) в 2008 г. отражена на рис. 1, из которого видно, что доля сетевых форм организации розничной торговли в большинстве развитых стран значительна, при этом, как правило, сетизация непродуктового сектора превышает распространенность сетевых форм в продуктовом секторе, за исключением — Германии, Чехии, РФ.

Для большинства стран именно продуктовый ритейлинг обладает большей емкостью сетизации, чем непродуктовый сегмент национального ритейлинга. В то же время следует отметить, что сфера продуктового ритейлинга

становится ареной действия множественных конкурентных сил, как по субъектной структуре, так и по объектной направленности. Так, сектор экономических субъектов, вовлеченных в конкурентное взаимодействие на отраслевых рынках розничной торговли, становится обширен и включает в себя различные конкурентные отношения между:

- национальными продуктовыми ритейлерами и зарубежными продуктовыми ритейлерами;
- национальными продуктовыми ритейлерами друг с другом в одном сегменте (продуктовом/непродуктовом);
- национальными продуктовыми и непродовольственными ритейлерами между сегментами;
- сетевыми продуктовыми ритейлерами и мелкооптовой розничной торговлей.

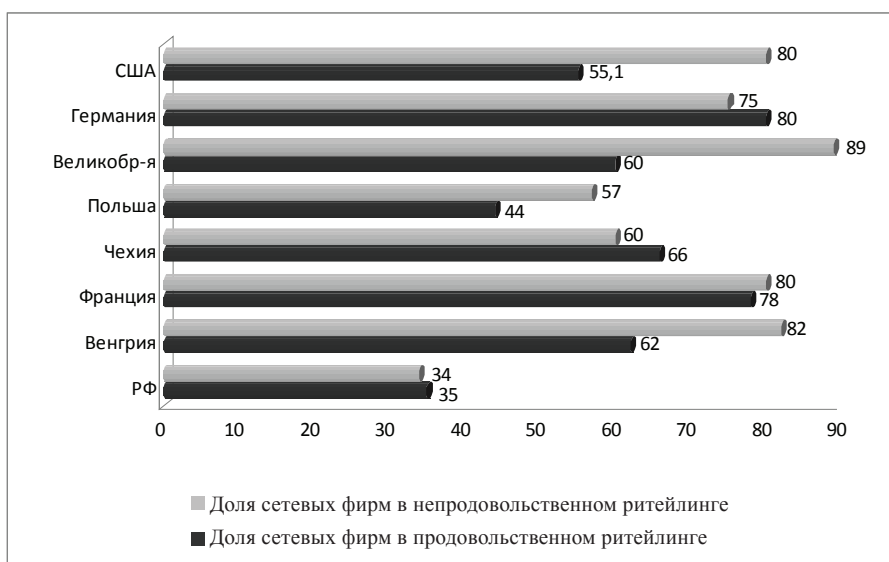


Рис. 1. Доля сетевых форм организаций в продуктовом и непродовольственном сегменте национального ритейлинга (%) в 2008 г.

В объектном плане конкурентная борьба между продуктовыми ритейлерами обостряется, поскольку помимо традиционных сфер конкурентной борьбы (рынки сбыта и организационные бизнес-модели сетей) добавляются и новые сферы конкурентного напряжения, связанные с организацией долгосрочных и интегрированных взаимодействий с производителями, поставщиками, дистрибьюторами и т.д. Все это проявляется и в различной доле консолидации продуктового ритейлинга, которая отражена на рис. 2 [5].

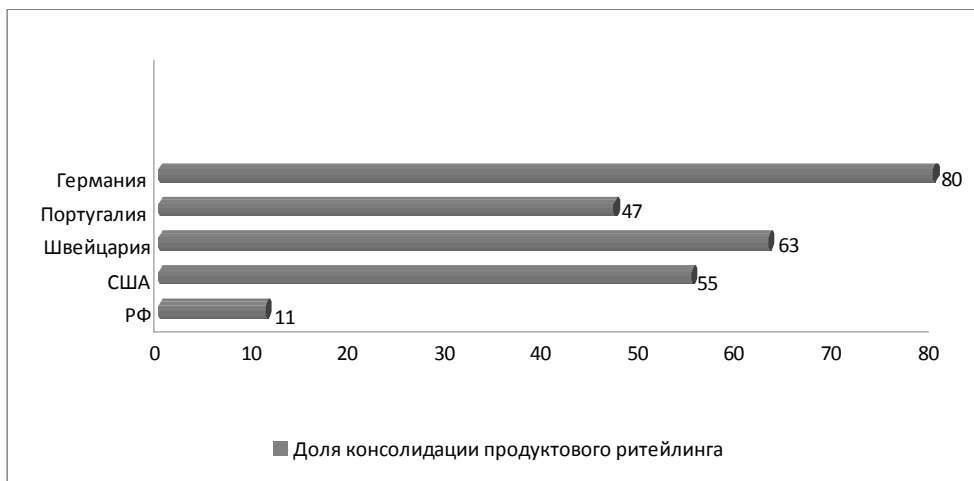


Рис. 2. Доля консолидации продуктового ритейлинга (%) в 2008 г.

Как видно из рис. 2, максимальная доля консолидации продуктового ритейлинга наблюдается в Германии — 80%, минимальная в РФ — 11%. Кроме того, необходимо подчеркнуть, что процессы консолидации, происходящие на отраслевом рынке розничной торговли, напрямую связаны с необходимостью поддержания современного формата продуктового ритейлинга.

В связи с развитием современных параметров продуктового ритейлинга возникает необходимость теоретического обоснования наиболее адекватной организационной формы развития российского продуктового ритейлинга.

Выявление экономической природы и институциональной специфики интеграционных форм функционирования современных сетей продуктового ритейлинга представляют собой отдельный предмет теоретического анализа, связанный исследованием гибридных форм организации.

Методологическая трудность выявления экономической природы интеграционных процессов продуктового ритейлинга заключается в том, что данный сегмент рынка является молодым и быстрорастущим, а теоретические основания гибридных (смешанных) форм функционирования интегрированных структур — наименее разработанным разделом экономической теории.

С точки зрения институционального подхода процессам интеграции взаимодействия экономических субъектов особое внимание уделял еще О. Уильямсон, который предложил отказаться от дихотомии «фирма-рынок» и перейти к рассмотрению другой системы координат «рынок-гибрид-иерархия», предполагающей включение в институциональный анализ «всего разнообразия рыночных, иерархических и смешанных форм» [7] хозяйствования.

О. Уильямсон показал, что «рынок», «гибрид» и «иерархия» отличаются, прежде всего, различными механизмами регулирования взаимодействий экономических субъектов. Так, для рынка характерен ценовой (конкурентный) механизм, для иерархии механизм субординации административных властных полномочий, а для гибридных форм организации — смешанный механизм, сочетающий в себе элементы и рыночного и иерархического механизмов взаимодействия экономических субъектов.

В экономической литературе функционирование гибридных форм организации как правило связывают с процессом квазиинтеграции. При этом среди экономистов нет единого понимания, что представляет собой гибридная (квазиинтеграционная) сеть, чем она отличается от других форм организации экономических субъектов, каково ее место в современной экономической системе, отсутствует и устоявшееся понимание совокупности идентификационных критериев данного процесса.

Так, одни авторы рассматривают квазиинтеграцию как горизонтальное сетевое взаимодействие экономических субъектов, позиционируя ее как более мягкую форму интеграции, в отличие от вертикальной иерархической интеграции [3], иные наоборот, трактуют квазиинтеграцию именно в качестве разновидности вертикальной интеграции как формы рыночного контроля над поведением фирм, без контроля над их собственностью (субподряд, франчайзинг и т.д. [1]. Третьи исследователи связывают квазиинтеграцию с процессом виртуализации межфирменного взаимодействия экономических субъектов [8]. Четвертая группа авторов, изучая природу квазиинтеграции, выводят ее из контекста неформальных трансакций между фирмами (стратегические альянсы, ассоциации, партнерства и т.д.) [2]. Пятые считают, что природа квазиинтеграции сводится к переходности и временности ее существования, потому что она мнимая [6]. Шестые усматривают ключевую особенность квазиинтеграции в том, что она основывается на доверии в отличие от рынка с его ценовым механизмом, координации взаимодействия экономических субъектов или иерархии, опирающейся на административную субординацию [4].

В целом можно отметить, что экономическую природу квазиинтеграции отождествляют ее либо с одним из типов интеграции (горизонтальной или вертикальной), либо с определенной организационно-экономической формой хозяйствования (стратегические альянсы, виртуальные организации, франчайзинг и т.д.), либо с механизмом координации интеграционного взаимодействия экономических субъектов, присущему данному процессу (доверие, эмпатия и т.д.).

Значительный разброс мнений и трактовок относительно экономической природы квазиинтеграционных процессов и гибридных форм, в том числе и в сфере продуктового ритейлинга, объясняется тем, что не все гибридные формы одинаковы, они формируются через действие двух прямо противоположных процессов.

Первый процесс — экстернализации — связан с введением элементов рынка в иерархию организации (гибрид А), второй процесс интернализации — отражает введение элементов иерархии в рынок (гибрид Б). При этом в дальнейшем гибридные формы А (экстернализованные) и Б (интернализованные) могут многократно по принципу «матрешки» чередоваться друг с другом по всей цепочке движения товара от поставщика к потребителю.

Становление сетевых гибридных форм организации (тип А) на основе процессов экстернализации происходит в результате формирования долгосрочных межфирменных отношений между экономическими субъектами для координации предпринимательской деятельности, представления и защиты общих имущественных интересов с сохранением автономности участников сети в качестве юридического лица. Примером такой гибридной сети типа А в продуктовом ритейлинге может служить продуктовая сеть «Маркитант» в г. Таганроге (сеть «Маркитант» образовалась на основе объединения 92 продовольственных магазинов из 174 бывшего Горпродторга, а также его складов (около 6 тыс. кв. м) с фасовочным цехом и автобазой). Кроме того данная гибридная форма организации соответствует стратегическим альянсам, франчайзингу и др.

При формировании гибридных форм организации (тип А) интегрируются инфраструктурные и вспомогательные функции сетевой организации на основе квазиаутсорсинга. Данные функции связаны с внутрисетевым хранением, доставкой, расфасовкой товаров, закупкой оборудования, рекламой, подготовкой кадров, юридическим, бухгалтерским обслуживанием и т.д.

В отличие от классического аутсорсинга, связанного с передачей неключевых функций организации внешним исполнителям, в гибридной сети типа А, инфраструктурные функции сети хоть и делегируются внешним исполнителям, однако последние не являются абсолютно независимыми игроками рынка, а связаны с сетью на основе долгосрочной контрактации. В то же время участники гибридной сети типа А сохраняют значительную самостоятельность и вариативность в выборе поставщиков, дилеров, инструментов и методов проведения маркетинговой политики с потребителями с целью повышения адаптивности управления к быстро изменяющимся условиям внешней среды хозяйствования.

Существенным ограничением эффективности функционирования гибридных форм организации типа А являются развитие внутрисетевого оппортунизма и необходимость формирования специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников сети.

В отличие от гибридных сетей А на основе процесса экстернализации, формирование гибридных сетей типа Б происходит прямо противоположным путем — интернализации, т.е. включением элементов иерархии в рынок. Становление интернализованных сетевых гибридных форм организации происходит в результате слияний и поглощений фирм, внешних по отношению к сети компаний и формирования единой интегрированной структуры без сохранения автономности участников сети в качестве юридического лица. Примером такой сетевой гибридной формы организаций в продуктовом ритейлинге могут служить Торговый дом «Перекресток», компании «Дикси Групп», «Седьмой континент», «Магнит» и др.

Межорганизационная гибридная форма типа Б более адаптирована к характеристикам современного продуктового ритейлинга позволяя компаниям поддерживать мультиформатность обслуживания потребителей «гипермаркет», «супермаркет», «магазин у дома», «дискаунтер» и др. («Перекресток», компания «Дикси Групп», «Седьмой континент»).

Кроме того интернализованная форма сетевой организации подходит для вертикальной интеграции с производителями продовольственных товаров под единой торговой маркой («Перекресток», «Дикси Групп», «Магнит»), формирования собственных брэндов («Дикси Групп»), для привлечения финансовых средств на основе фондовых инструментов (IPO «Дикси Групп»).

Интегрируются как базовые, так и инфраструктурные бизнес-функции сетевой организации типа Б, что приводит к квазиинсорсингу. В отличие от традиционного инсорсинга, связанного с передачей бизнес-функции внутреннему участнику сети, а не внешнему исполнителю, характеристики квазиинсорсинга проявляются в том, что в рамках гибридной сети бизнес-функции передается не к ранее созданному и функционирующему внутриорганизационному подразделению (подсети), а бизнес-функции делегируются присоединенному элементу (ранее бывшему внешним участником), возникшему в результате интеграционного слияния с целью получения нового конкурентного преимущества для всей сети. Эффект отдачи от приобщения нового интернализатора бизнес-функций сети зависит от того, насколько приобретаемые конкурентные преимущества всей гибридной сети превысят финансовые, организационные, управленческие, логистические, когнитивные и др. издержки приобретаемой структуры, возникающие в процессе ее интеграции с бизнес-моделью сети в целом.

Таким образом, с точки зрения развития конкурентных начал и формирования организационных форм российского продуктового ритейлинга можно сделать следующие выводы: процесс консолидации сетевых структур на российском розничном рынке еще не завершен; современные характеристики развития продуктовых сетей формируют необходимость поиска адекватных организационных форм развития экономических субъектов на данном отраслевом рынке; одной из возможных эффективных форм организации российского продуктового ритейлинга является интернализованная гибридная форма организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. М.: Магистр, 1998. 320 с.
2. Дементьев В.Е. Бизнес-группы в институциональной структуре современной экономики // Введение в институциональную экономику. М.: Экономика, 2005. С. 434–482.
3. Лазарев В.Н. Интеграционная концепция закономерностей развития предприятия как сложной социально-экономической системы. Ульяновск: Изд-во УлГТУ, 2006. 219 с.
4. Adler, Paul S. Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism. 1999.
5. Economist Intelligent Unit из отчета KPMG «Global M&A: Outlook for Retail».
6. Van Durme, Joll, Roderick J. Brodie, Redmore D. Brand equity in cooperative business relationships: exploring the development of a conceptual model (Ценность бренда в кооперативных деловых отношениях: исследование развития концепции) // Marketing Theory. 2003. № 1. С. 37–57.
7. Williamson O. The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes // Journal of Economic Literature. 1981. Vol. 19. Nr. 4. P. 1538.
8. Zenger T.R., Hesterly W.S. The Disaggregation of Corporations: Selective Intervention, High-Powered Incentives, and Molecular Units // Organization Science. 1997. Vol. 8. Nr. 3. P. 209–222.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕТОДОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ ИСТОРИЧЕСКИХ ДАННЫХ ИНДЕКСА ММВБ

САРКИСЯН А.К.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: amo_87@mail.ru

Технический анализ является широко применяемым подходом к анализу динамики финансовых рынков. Однако многие ученые и практики его не признают, так как методы технического анализа научно не обоснованы. В этой статье автор делает попытку исследовать состоятельность методов технического анализа. По итогам исследования автор приходит к выводу, что применение методов технического анализа может быть весьма эффективным при определенных условиях.

Ключевые слова: экономика; инвестиции; рынок акций; акции; технический анализ.

Technical analysis is a widely used approach to the analysis of the dynamics of financial markets. However, it is not recognized by many academics and practitioners, because the methods of technical analysis is not scientifically justified. In this article the author makes an attempt to explore the viability of the methods of technical analysis. The study author concluded that the use of technical analysis methods can be very effective under certain conditions.

Keywords: economy; investment; the stock market; stocks; technical analysis.

Коды классификатора JEL: G17.

Широко известны постулаты технического анализа [1, с. 12]: рынок учитывает все, движение цен подчинено тенденциям (трендам), история повторяется. Основываясь на этих постулатах, технические аналитики предполагают, что достаточно внимательно анализировать историю ценовой динамики и следить за текущей динамикой рынка, чтобы с успехом прогнозировать будущую динамику цен. Таким образом, технические аналитики отрицают необходимость поиска причин тех или иных колебаний на финансовых рынках. При этом последователи технического анализа не подводят никакой фактологической и исследовательской базы под свои рассуждения. Этот факт является основным доводом против технического анализа. Методы технического анализа действительно не имеют научного обоснования, но на самом ли деле они неэффективны при прогнозировании динамики биржевых цен. В этой статье мы попытаемся оценить эффективность их применения на практике.

Существующая на рынке асимметрия информации приводит к разделению инвесторов на информированных и неинформированных. К группе информированных относятся инвесторы, которые обладают информацией, необходимой для понимания текущих тенденций и будущих перспектив динамики рынка акций. Вторую группу инвесторов Фишер Блэк называл «шумовыми трейдерами» [2, с. 55], он описывал их как индивидуалов, торгующих на основе той информации, которую они считают информативной и которая в действительности является «шумом». Для таких инвесторов продуктивным будет подход «от обратного», т.е. не искать причину ценовых изменений, а постараться на ранних стадиях определить эффект, оказанный на цены поступившей информацией. В этом ракурсе уже не так абсурдно выглядит тезис технических аналитиков о том, что не обязательно знать причины ценовых колебаний, а для их прогнозирования достаточно опираться на объективную и легко доступную биржевую статистику (график цен, объем сделок и открытый интерес).

Выделяют графические (классические) и математико-статистические методы технического анализа. Графические методы основываются на предположении о том, что в динамике рыночных цен на акции в существенной мере отражаются закономерности человеческой психологии, и, следовательно, повторяющиеся раз за разом закономерности можно выделить и в графиках цен. К графическим методам технического анализа относятся следующие:

- уровни поддержки и сопротивления;
- линии и каналы тренда;
- графические модели.

Статистические методы технического анализа основаны на несколько ином подходе. При использовании статистических методов технического анализа аналитики при помощи математической обработки рыночной статистики

пытаются распознать тенденции и их изменения в соотношении спроса и предложения на рынке финансового актива. Математико-статистические методы технического анализа можно разделить на несколько групп:

- индикаторы тренда;
- индикаторы изменчивости;
- индикаторы момента;
- индикаторы цикла;
- индикаторы силы рынка.

Хотя идеи, положенные в основу технического анализа, вполне логичны и не противоречат экономической теории (пусть и не имеют научного обоснования), вовсе не обязательно, что их применение на практике даст ощутимый результат, то есть позволит делать качественные прогнозы динамики рыночных курсов акций. Далее мы испытаем различные инструменты технического анализа на исторических данных динамики индекса ММВБ за период с июня 2006 по декабрь 2008 гг. Динамика индекса ММВБ в этот период имеет ярко выраженную направленность, но при этом высокую волатильность в рамках тренда, и завершается период резким падением индекса. На наш взгляд такой характер динамики биржевого инструмента предоставляет наилучшую возможность для проверки состоятельности методов технического анализа.

В первую очередь мы проверим состоятельность классических методов технического анализа при прогнозировании динамики биржевого рынка акций. При анализе были использованы линии и каналы тренда, анализ динамики объемов торгов, уровни поддержки и сопротивления и графические модели. На представленном, на рис. 1. графике, как и на всех последующих, стрелками отмечены сигналы к покупке и продаже.

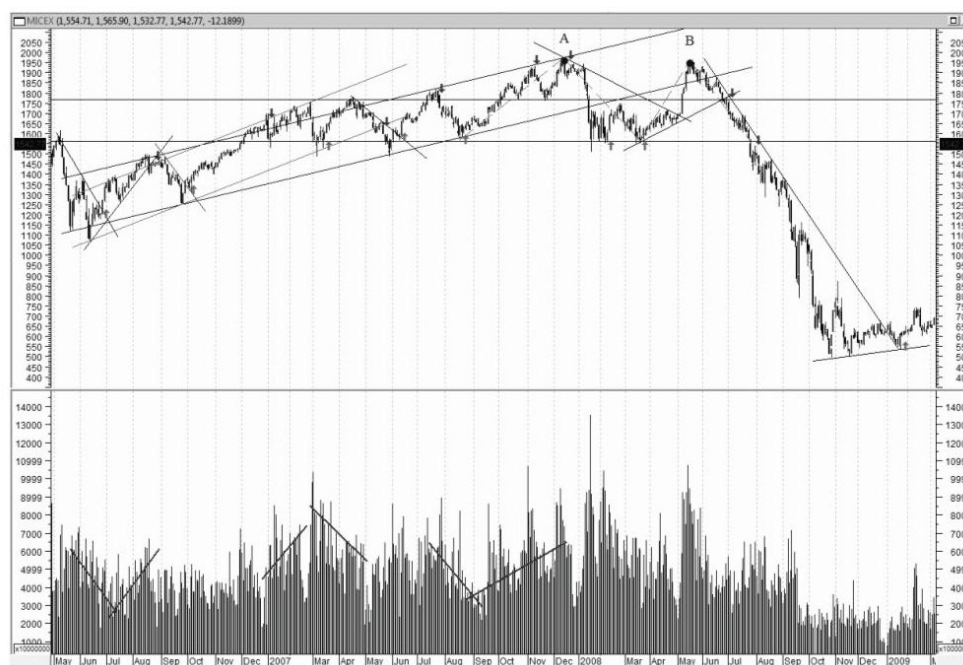


Рис. 1. Анализ динамики индекса ММВБ за период с 03.2006 по 10.2008 с помощью методов классического технического анализа

Как видно на графике (рис. 1), классические методы технического анализа дают достаточно точные сигналы для торговых действий. Были использованы практически все более менее сильные колебания для открытия прибыльных позиций. За исключением нескольких моментов, линии и каналы трендов давали точные, своевременные сигналы и оказались достаточно эффективны. Графическую модель в динамике индекса ММВБ за исследуемый период нам удалось выявить только — разворотную фигуру «двойная вершина», но пробой уровня основания этой фигуры стал сильным сигналом к продаже. Ожидаемым стал факт почти полной неинформативности уровней поддержки и сопротивления. На графике мы смогли выявить только два таких уровня, и с помощью этого инструмента технического анализа было получено лишь два надежных торговых сигнала.

В пользу классических методов технического анализа говорит множество точных торговых сигналов, полученных с их помощью. Однако это несколько обманчивое впечатление. В ретроспективе не сложно правильно провести уровни и каналы тренда, выявить уровни поддержки/сопротивления и графические модели динамики цен. При использовании этих инструментов в режиме реального времени у технических аналитиков зачастую возникают проблемы с правильной трактовкой ценовой динамики. Классические методы технического анализа оставляют много места для фантазии. Так, разные аналитики могут усматривать в колебаниях динамики цен проявления различных графических моделей, линии и каналы тренда тоже можно проводить через разные уровни максимумов и минимумов, что приводит к разнообразным ошибкам в процессе прогнозирования ценовой динамики. Таким образом, основная проблема при использовании методов классического технического анализа — это роль чрезмерно субъективного подхода, реализуемого в процессе прогнозирования цен.

Далее мы рассмотрим, как проявляют себя в процессе прогнозирования ценовой динамики математико-статистические методы технического анализа. На рис. 2. представлены результаты прогнозирования динамики индекса ММВБ с использованием индикаторов: MACD (индикатор тренда), Bollinger Bands (индикатор изменчивости) и RSI (индикатор момента). Сигналы к покупке и продаже, подаваемые индикаторами, отмечены стрелками, но не на графике цен, а на графиках индикаторов, это справедливо и для графика на рис. 3. Обозначенные выше индикаторы являются представителями трех различных групп. Как видно на рис.2, все три индикатора показали хорошие результаты, но у каждого из них проявились некоторые слабости.

Сигналы, подаваемые MACD (который, как и все индикаторы тренда, построен на основе скользящих средних), точно указывают на переломы тренда, однако носят несколько запаздывающий характер. Такая особенность сильно снижает эффективность этого индикатора в периоды высокой волатильности динамики индекса ММВБ. В период же с мая по декабрь 2008 г., когда в динамике индекса ММВБ наблюдалась сильная и стабильная тенденция, MACD дал точные сигналы о начале и окончании тренда, и в этом случае запаздывающий характер индикатора не оказал ощутимого влияния на конечный результат. Таким образом, в очередной раз подтвердилась особенность индикаторов, построенных на основе скользящих средних, которые хорошо проявляют себя при наличии на рынке стабильных трендов и, наоборот, слабы, когда на рынке доминирует волатильность.



Рис. 2. Анализ динамики индекса ММВБ за период с 03.2006 по 10.2008 с помощью статистических методов технического анализа

Индикатор RSI, из группы индикаторов момента, дает в целом точные сигналы о перемене тренда на том интервале времени, когда динамика индекса ММВБ часто меняет свое направление, причем сигналы подаются практически без отставания от рынка. В тот период, когда в динамике индекса ММВБ установилась сильная и стабильная тенденция, индикатор RSI дал несколько ложных сигналов, которые могли привести к серьезным убыткам. Опять же выявилась характерная черта индикаторов момента, которые хорошо работают на волатильных рынках, но практически неприменимы для анализа при наличии в динамике рынка сильных и устойчивых тенденций.

Индикатор Bollinger Bands обычно относят к группе индикаторов изменчивости. Но одним из элементов этого индикатора является скользящая средняя. Из индикаторов, представленных на рис. 2, Bollinger Bands давал наиболее точные и своевременные сигналы, хорошо проявив себя и в период волатильности и при наличии стабильной тенденции. Следует лишь упомянуть, что сигналы, подаваемые Bollinger Bands, зачастую слегка запаздывают. В период флэта (боковой тенденции) в динамике индекса ММВБ (январь-март 2008 г.) Bollinger Bands был неэффективен, но точно указал момент и направление выхода из флэта. В период сильного спада индекса ММВБ индикатор Bollinger Bands начал подавать сигналы о покупке еще с августа 2008 г. Мы считаем справедливым предположение о том, что после столь сильного падения значений индекса инвестор предпочел бы дождаться более сильного сигнала о покупке, а именно пересечение значениями ММВБ средней линии канала Bollinger Bands, что произошло лишь в феврале 2009 года.

На рис. 3 представлены результаты проведения анализа динамики индекса ММВБ с помощью индикаторов: MESA Sine Wave (индикатор цикла), Standard Deviation (индикатор изменчивости) и On Balance Volume (индикатор силы рынка). Как указано, эти индикаторы также относятся к различным группам. На рис. 3. представлены индикаторы, которые, на наш взгляд, показали слабую эффективность при прогнозировании динамики индекса ММВБ. Так, самый сильный из трех индикаторов – MESA Sine Wave, продемонстрировал точность на уровне 50%. Индикатор Standard Deviation редко дает четкие торговые сигналы, и к тому

же сигналы к открытию длинных и коротких позиций выглядят на графике индикатора одинаково, что приводит к путанице. Индикатор On Balance Volume вполне можно использовать как индикатор подтверждения тренда. Однако его использование как самостоятельного индикатора, подающего сигналы о покупке и продаже, по нашему мнению, неэффективно.

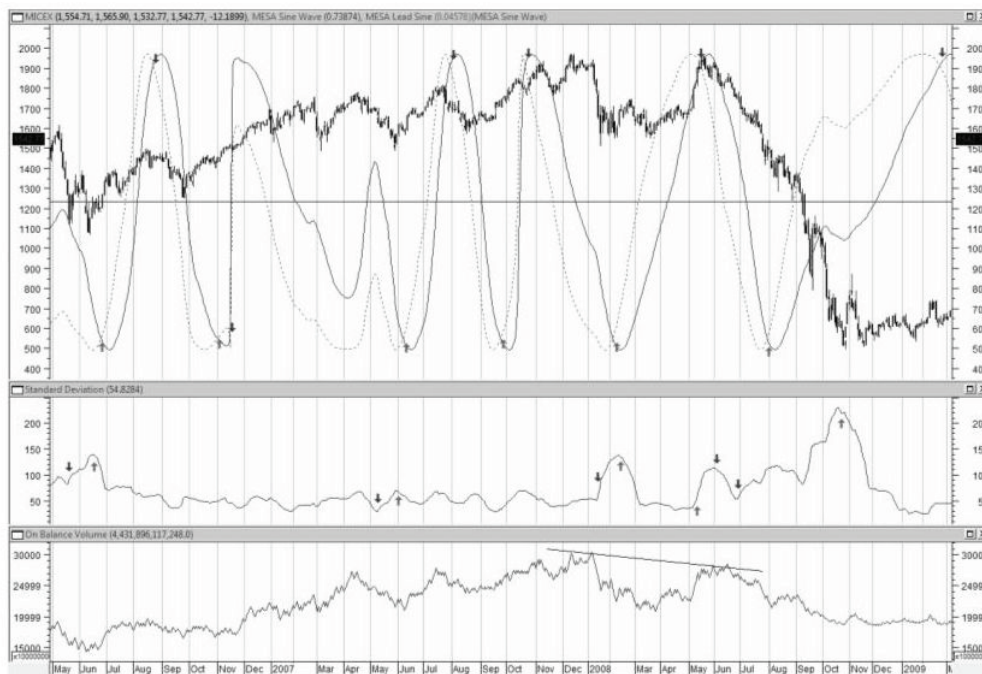


Рис. 3. Анализ динамики индекса ММВБ за период с 03.2006 по 10.2008 с помощью статистических методов технического анализа

В целом можно сказать, что среди множества статистических индикаторов технического анализа существуют эффективные инструменты для применения в различных рыночных ситуациях. При этом статистические методы позволяют практически исключить субъективную составляющую из технического анализа. Однако возникает необходимость создания прогностической системы, сочетающей в себе оптимальный набор технических индикаторов, который позволит прогностической системе сохранять эффективность в различных рыночных условиях и минимизировать количество ложных сигналов. Также необходимо подобрать для каждого индикатора верные параметры.

Технический анализ — это наиболее приемлемый метод при осложненном доступе к информации. Хотя особенности анализируемой техническими аналитиками информации не позволяют понять причины возникающих ценовых колебаний, однако методы технического анализа позволяют отслеживать тенденции в соотношении спроса и предложения, а также моменты перелома этих тенденций. Последователи технического анализа не утруждают себя поиском научного обоснования применяемых ими методов, но мы считаем, что приведенные в данной статье материалы позволяют сделать вывод о том, что применение методов технического анализа может быть весьма эффективно. Следовательно, идеи, положенные в их основу, не лишены экономического смысла.

Рассматривать динамику рыночных цен только с позиций экономического анализа не верно. Рыночные цены, которые отражают объективные процессы, происходящие в экономике, также несут на себе глубокий отпечаток человеческой психологии. Психологический фактор порождает к значительному отклонению рыночной цены, от уровней, объективно обоснованных состоянием экономики. Методы анализа рынка ценных бумаг, основанные на экономическом анализе, не способны учитывать психологическую составляющую в динамике цены. Технический же анализ, напротив, позволяет более тонко оценивать соотношение спроса и предложения и улавливать изменения в нем.

При всем этом технический анализ обладает рядом серьезных недостатков. Во-первых, большое количество ложных сигналов, подаваемых инструментами технического анализа. Количество ложных сигналов можно сократить в рамках методологии технического анализа, однако избежать их вовсе невозможно. Во-вторых, методы технического анализа не позволяют создавать качественных долгосрочных прогнозов, временной горизонт технического анализа — это кратко- и среднесрочные прогнозы. Поэтому использование исключительно методов технического анализа, в какой-то мере целесообразно для инвесторов, обладающих достаточно мобильным портфелем денежных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мэрфи Джон Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика / Пер. с англ. О. Новицкой, В. Сидорова. М.: Сокол, 1996.
2. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в сложных финансовых системах / Пер. с фр. Н. Запорович, Т. Черкасовой, б-ка Принстонского ун-та. 1-е изд. М.: Smart Book: Изд-во И-трейд, 2003.
3. Сычев В.А., Сычев И.В. Технический анализ валютного и фондового рынков: учеб. пособие / Рост. гос. экон. акад. Ростов-н/Д., 1999.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ Ф. ГЕРЦБЕРГА: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

КОСТЕНКО Е.П.,

кандидат экономических наук,
Южный федеральный университет,
e-mail: kostenko.ab@rambler.ru

Основное внимание в статье уделено рассмотрению теории мотивации Ф. Герцберга и разработанной на этой основе концепции обогащения труда. В первой части статьи анализируются различные факторы мотивации и их влияние на процесс удовлетворенности и неудовлетворенности трудом. Во второй части — представлены направления совершенствования управления на примере индивидуального и группового подхода к организации труда, применимые в разных сферах экономики, например, в сфере услуг.

Ключевые слова: теория управления; теория мотивации; концепция обогащения труда; проблемы взаимодействия в сфере услуг.

The author pays great attention to considering Herzberg's theory of motivation and to the concept of enrichment of labor, worked out on its base. The author analyses the external and internal incentives and their influence on the process of satisfactoriness and unsatisfactoriness of labor. The author shows the directions of improvement of management in organization.

Keywords: theory of management; theory of motivation; concept of enrichment of labor; problem of service sphere.

Коды классификатора JEL: M11.

Идеи представителей гуманистического направления и, в частности, бихевиористской школы управленческой мысли остаются популярными уже более пятидесяти лет. В целом сторонники гуманистического направления управленческой науки основное внимание уделяли анализу поведения людей в процессе труда, изучению особенностей их взаимоотношений на рабочих местах и групповых процессов. В соответствии с установками бихевиористской школы важнейшими мотиваторами поведения работника являются: характер и содержание труда, объективная оценка и признание достижений работника, возможность творческой самореализации, возможность управлять своим трудом.

В 1960-е гг. поведенческий подход стал настолько популярен, что практически полностью охватил всю область управления. В то же время, как справедливо замечают М. Мескон, Х. Альберт и Ф. Хедоури, этот подход, также как и более ранние школы, отстаивал «единственный наилучший путь» решения управленческих проблем. Главный постулат бихевиоризма состоял в том, что правильное применение науки о поведении всегда будет способствовать повышению эффективности, как отдельного работника, так и организации в целом [1, с. 71–72].

Одним из наиболее известных представителей бихевиористской школы менеджмента является Фредерик Герцберг¹. Главный вклад Ф. Герцберга в управленческую науку связан с разработкой мотивационно-гигиенической теории и созданием на этой основе концепции обогащения труда.

Исходные теоретические установки и методология эмпирических исследований предопределили особенности управленческой концепции Герцберга. Созданная Герцбергом теория заимствует идеи из психологии, дарвинизма и христианских мифов. Она основывается на иерархическом подходе к потребностям человека (в том числе на теории Маслоу) и исследованиях библейских мифов об Адаме и Аврааме. Исходными установками его теории являются представления о том, что человек имеет сложную иерархическую структуру потребностей, на вершине пирамиды потребностей находится потребность в самоактуализации, которая может быть удовлетворена только в процессе труда. Изучение христианских мифов позволило Герцбергу сделать вывод, что они выражают общие для всего человечества типы мотивации.

¹ Ф. Герцберг — американский исследователь, социальный психолог, специалист в области социологии управления и индустриальной социологии, ведущий теоретик бихевиористского направления. Основные работы: «Трудовая мотивация» (1959), написанная в соавторстве с коллегами, участвовавшими в эксперименте — Бернардом Моснером и Барбарой Снайдерман, «Работа и природа человека» (1966), «Как вы стимулируете своих работников?» (1968). В России также была опубликована статья «Побуждение к труду и производственная мотивация», написанная совместно с М.У. Майнер.

Теория мотивации к труду была сформулирована Ф. Герцбергом на основе результатов исследования трудовой мотивации, предпринятого им совместно с Б. Моснером и Б. Снайдерман, которые были его коллегами по работе в компании Psychological Service of Pittsburgh, а также на основе анализа почти двух тысяч статей, касающихся вопросов отношения работников к труду, опубликованных в период с 1900 по 1955 гг.

Эмпирические данные были получены в различных компаниях, работавших в Питтсбурге и его пригородах. Исследование состояло примерно из двухсот опросов, в которых участвовали две группы работников — инженеры и бухгалтеры. Отличие подхода группы Ф. Герцберга от предыдущих исследований состояло в том, что ранее исследователи сосредотачивали свое внимание только на факторах, вызывающих удовлетворенность работой, в то время как Герцберга интересовало и то, чем работники неудовлетворены.

Для получения данных Герцберг использовал метод критической ситуации. В процессе интервью работников просили вспомнить время, когда их позитивные или негативные ожидания относительно работы сбывались. Задавались вопросы типа «повлиял ли этот случай на вашу карьеру в то время?» и «повлияло ли происшедшее на ваше отношение к профессии?» Кроме того, их просили оценить, «насколько серьезно этот случай повлиял на ваши чувства (хорошие или плохие) по отношению к работе?» [4, с. 243], и указать их интенсивность, присвоив им то или иное значение на предлагаемой числовой шкале.

Результаты исследования были изложены в работе «Трудовая мотивация». Они показали, что факторы, вызывающие удовлетворенность работой, отличаются от тех, которые вызывают неудовлетворенность. Кроме того, существуют факторы, которые всегда способствуют возникновению удовлетворенности, и есть те, которые всегда действуют отрицательно. Положительные чувства ассоциировались преимущественно с опытом работы и ее содержанием, а отрицательные — с внешними условиями, с контекстом, в котором осуществляется работа.

То есть, ситуации, вызывавшие у испытуемых позитивные или негативные чувства, не были противоположными полюсами одного и того же явления. Они были проявлением двух совершенно разных групп феноменов. Поэтому удовлетворенность и неудовлетворенность, с точки зрения обуславливающих их факторов, являются двумя различными процессами.

Факторы, вызывающие рост неудовлетворенности, при их устранении не обязательно приводили к увеличению удовлетворенности. Наоборот, если какой-либо фактор способствовал росту удовлетворенности, то при ослаблении влияния этого фактора не обязательно будет расти неудовлетворенность. «Отсутствие неудовлетворенности» не обязательно означает «удовлетворенность». Следовательно, по мнению Герцберга, удовлетворенность и неудовлетворенность не должны оцениваться по одной шкале.

Схематично теория мотивации труда Ф. Герцберга представлена на рис. 1.

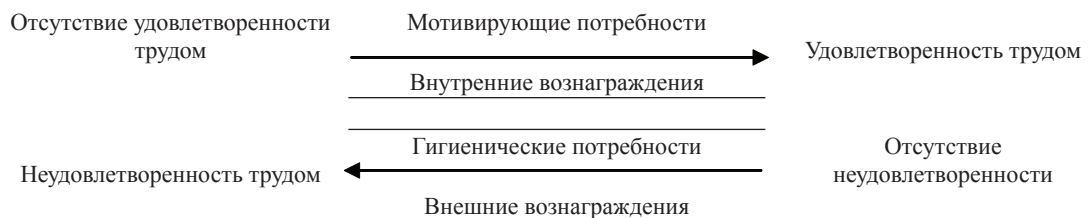


Рис. 1. Мотивационно-гигиеническая теория [3, с. 126]

В соответствии со своей теорией факторы, влияющие на поведение работников, Герцберг разделил на две группы, по-разному связанные с возникновением стимулов к труду.

В первую группу Герцберг включил десять факторов, которые являются внешними по отношению к работе. Он называл их гигиенические (атмосферные, поддерживающие) факторы. В работе «Трудовая мотивация» Герцберг и его коллеги писали: «Наблюдаемый недостаток мотивации связан не с самой работой, а с тем, в каких условиях она происходит. Некие события приводят индивида к мысли о том, что контекст, ситуация, в котором он производит свою работу, несправедлива или плохо организована... Факторы, действие которых проявляется в такой ситуации, мы называем гигиеническими. Гигиена призвана устранять опасности для здоровья людей, вызванные окружающей средой. ... Факторы, обусловленные рабочим контекстом, отвечают желаниям индивида избежать неприятной ситуации» [4, с. 244–245].

К гигиеническим факторам относятся: политика компании и стиль управления, техническое руководство, межличностные отношения с непосредственным руководителем, межличностные отношения с коллегами, межличностные отношения с подчиненными, заработная плата, гарантия занятости, частная жизнь, условия труда, статус [2, с. 100].

Если хотя бы один из этих факторов снизится до уровня, который работник рассматривает для себя как неприемлемый, то он начнет испытывать неудовлетворенность своей работой. Поэтому гигиенические потребности работника должны удовлетворяться в максимально полном объеме, иначе это приведет к ухудшению результатов труда. При этом Герцберг и его коллеги считали, что даже если контекст работы будет охарактеризован как оптимальный и разочарования в работе не произойдет, все равно нельзя будет говорить о положительном настрое на работу, поскольку это может только приблизить отрицательный уровень удовлетворения трудом к нулевой отметке.

Таким образом, использование внешних гигиенических факторов приводит со временем к неизбежному «насыщению», привыканию к ним, поэтому обеспечивает только временное удовлетворение от труда и не приводит к долгосрочному изменению поведения.

Добиться серьезного и устойчивого во времени изменения индивидуального поведения человека в процессе труда можно только посредством удовлетворения личностной потребности в самоактуализации. Истинными мотиваторами (факторами самоактуализации), способными сформировать у работника чувство преданности своему делу, Герцберг считал шесть факторов: личный успех, признание, продвижение, работа сама по себе, возможность роста, ответственность [2, с. 101].

В отличие от внешних стимулов, не способных заставить человека постоянно трудиться с полной отдачей, внутренние мотиваторы заставляют людей прикладывать к работе все силы и умения. Герцберг и его коллеги подчеркивали, что хотя интересам работника соответствуют обе группы факторов, лучшее выполнение работы может быть обусловлено только действием «мотиваторов».

С целью обобщения опыта применения мотивационно-гигиенических факторов и для подтверждения правильности своих выводов, Герцберг использовал результаты своих эмпирических исследований, проведенных им в различных компаниях в разных частях мира: Америке, Азии, Африке, в Европе. Результаты этих кросс-культурных исследований в целом подтвердили основные положения теории потребностей и мотивации к труду Ф. Герцберга: около 80% факторов, обеспечивающих удовлетворенность трудом, относятся к мотивирующим и только 20% связаны с внешними стимулами. Неудовлетворенность трудом, наоборот, на 70% связана именно с гигиеническими факторами (внешними побуждениями к труду). Результаты исследований представлены на рис. 2.



Рис. 2. Удельный вес мотивационных и гигиенических факторов [3, с. 128]

В более поздней работе «Работа и природа человека» Герцберг пытался представить модель поведения человека в категориях мотивационно-гигиенической теории. По его мнению, человеческую природу можно представить как состоящую из двух основных независимых составляющих. Для этого он использовал два ветхозаветных образа — Адама и Авраама. С одной стороны, в человеке присутствует образ Адама, основная цель которого состоит в избегании боли при взаимодействии с внешним миром, что соответствует гигиеническим факторам. С другой стороны, вторая сторона человеческой природы — образ Авраама, направлена на самореализацию, что соответствует мотивационным факторам.

Герцберг подчеркивал, что дихотомия Адам/Авраам присутствует в каждом человеке. Однако индивиды могут иметь склонность «нацеленного на гигиену» или «нацеленного на мотивацию». Индивид, склонный к гигиене, «будет мотивирован условиями труда» и «не получит особого удовлетворения от совершенной им работы», а нацеленный на мотивацию «будет мотивирован сущностью задания», которая станет «основным источником удовлетворения».

По мнению Герцберга, нужно проявлять осторожность в отношении работников, нацеленных на гигиенические факторы мотивации, так как они ориентированы на достижение краткосрочных результатов, а основным стимулом для них служит материальное вознаграждение. Хотя «нацеленные на гигиену» могут хорошо справляться со своими обязанностями, на них нельзя полагаться в сложных ситуациях, поскольку в условиях кризиса, когда компания не сможет уделять достаточного внимания гигиеническим факторам, они могут не справиться со своей работой. Еще больший удар по будущему организации может нанести руководитель, нацеленный на гигиену.

Рассматривая современную ему управленческую практику, Герцберг высказывался о ней достаточно критически, акцентируя внимание на том, что она обращена только к адамовым/гигиеническим факторам мотивации. Он негативно относился к использованию управленческих стратегий, основанных на использовании стимуляторов кратковременного действия. Можно сказать, что в западной управленческой науке Ф. Герцберг был одним из первых, кто настаивал на необходимости перехода именно к стратегическому управлению, нацеленному на перспективное планирование и достижение долгосрочных результатов.

В отличие от сторонников научного менеджмента Герцберг и его коллеги утверждали, что одни только материальные стимулы не мотивируют работников, а лишь позволяют им примириться с утомительной работой. Моти-

вационное влияние экономического стимулирования в реальности связано с улучшением возможностей для самореализации работников. В этой связи Герцберг, по аналогии с А. Маслоу и Д. Макгрегором, критикует современные бюрократические организации, не дающие возможности для индивидуального развития работника.

Поскольку хорошие условия труда и доброжелательные отношения в коллективе рассматривались как гигиенические факторы, Герцберг критически относился и к рекомендациям, вытекающим из результатов Хоторнских экспериментов. Так же, как и деньги, доброжелательное отношение со стороны руководства не может полностью компенсировать отсутствие интереса к самой работе и исправить ситуацию с отрицательной мотивацией.

Для предотвращения демотивации в рамках любой организации любой сферы экономики Герцберг предлагал создать отдельное «мотивационное подразделение». Его главной задачей должно было стать обеспечение психологического развития персонала. Перед этим подразделением ставились три основные задачи:

- устранение у работников негативного отношения к труду и воспитание мотивационной ориентации на основе мер воспитательного характера;
- обеспечение более обширного поля для самореализации работника за счет повышения разнообразия труда;
- принятие необходимых «терапевтических или исправительных мер» посредством переучивания работников, чьи навыки стали ненужными в результате технологических изменений.

Реализация предполагаемых мер основывается на тщательном подборе кадров, учитывающем индивидуальные характеристики претендентов на рабочее место и такой организации работ, при которой независимо от того, интересна она работнику или нет, он мог прийти к выводу, что ее выполнение способствует усилению мотивации.

Можно сказать, что прикладным следствием мотивационно-гигиенической теории Ф. Герцберга стала концепция обогащения (т.е. повышения разнообразия) труда. Она была нацелена как на расширение содержания труда конкретного работника, так и на улучшение обслуживания потребителей и клиентов. Ф. Герцберг выделил семь основных элементов системы обогащения труда [3, с. 128–129]. Применительно к сфере услуг к ним относятся:

1. **Прямые отношения с клиентом.** Менеджеры могут делегировать работникам ответственность за обслуживание определенных клиентов как внутри, так и за пределами организации.
2. **Персональная ответственность товаропроизводителя и отчетность.** Работники фирмы должны ставить свое клеймо на продукции или подписывать документы при оказании услуг, а также вести записи по проблемам качества и предложениям о технических или организационных улучшениях.
3. **Обратная связь.** Менеджеры должны разработать такие системы обратной связи с клиентами, при которых рабочие могли бы непосредственно от них получать мнение о качестве выполненной работы. Это позволит быстро исправлять ошибки, не дожидаясь, пока информация дойдет до них по обычным бюрократическим каналам.
4. **Право непосредственного обращения.** Менеджеры должны обеспечить работникам право непосредственно обращаться к клиентам или к любому обеспечивающему их труд персоналу за информацией, необходимой для выполнения работы.
5. **Свободный график.** По возможности необходимо разрешать работникам трудиться по удобному для них графику, что потребует от менеджеров более творческого и эффективного планирования процесса производства.
6. **Контроль за ресурсами.** Желательно передавать работникам станки и оборудование под их личную ответственность за их сохранность и работоспособность. Это, естественно, потребует предоставления им определенной финансовой свободы и возможности обучения.
7. **Повышение квалификации и приобретение уникального опыта.** По мере того, как работник повышает свою квалификацию и приобретает уникальный опыт в обслуживании клиентов или в производстве какой-либо продукции, его труд необходимо обогащать путем делегирования ответственности за обучение новых работников и передачу им опыта.

Герцберг подчеркивал, что все перечисленные способы обогащения труда редко удается применять одновременно, однако их необходимо постоянно держать в поле зрения в качестве цели при проектировании такой организации труда, которая может обеспечить персоналу внутреннюю мотивацию их труда.

В статье «Побуждение к труду и производственная мотивация», наряду с предложениями индивидуального обогащения труда, Герцберг выделил три **концепции социальных (групповых) проектов организации труда**, которые стали популярны в Японии, США и Европе во второй половине XX в.

1. **Менеджмент участия.** Эта система позволяет работникам обсуждать с администрацией отдельные управленческие проблемы и пути их решения, а также фокусирует внимание менеджеров на обучении персонала навыкам межличностного общения.

2. **Социотехнические системы.** Примером является бригадная форма организации труда, при которой группе предоставляются полномочия по определению режима и графика работы и дается возможность ротации рабочих мест внутри группы.

3. **Кружки качества.** В этой системе работники наделяются ответственностью за статистический учет качества продукции и выработку предложений по улучшению их производства.

По его мнению, групповая организация труда более эффективна для выполнения краткосрочных задач, чем для длительной мотивации на производительный труд. Для наглядности разница между индивидуальным и групповым обогащением труда показана в табл. 1.

Таблица 1

Различия между индивидуальными и групповыми концепциями управления трудом

Признак сравнения	Концепция обогащения труда	Социальный подход к организации рабочего места
Основа организации	Индивидуальная психология	Психология группы
Потребность	Индивидуальное развитие	Общественное признание, включенность в социальные связи
Основная цель	Индивидуальное развитие	Групповая эффективность
Метод обогащения труда	Индивидуальная смена работы	Групповое развитие, повышение взаимозаменяемости
Изменение организации индивидуального труда	Предшествует изменениям в социальной организации	Следует за изменениями в социальной организации
Содержание труда	Четко фиксировано, социальная организация гибко меняется	Фиксировано, социальная организация жестко детерминирована
Характер обучения	Упор на повышение индивидуальной компетентности	Упор на повышение групповой эффективности
Система выбора руководителя	Руководитель выбирается по личным способностям	Руководитель выбирается на основе идеологии группы
Структура организации	Иерархическая структура соответственно способностям и личной ответственности	Структура, подходящая для групповой работы и демократического принятия решений

Важным результатом исследований Герцберга является модификация понятия разделение труда и неограниченной власти менеджеров. Рабочие как высокой, так и низкой квалификации снова получили автономию. Кроме изменения условий труда была изменена и система организации труда, предусматривавшая отказ от жесткого разделения труда. Герцберг стал инициатором создания более гибких и приспособляемых организаций.

Основные положения теории Герцберга были встречены благожелательно, поскольку наилучшим образом соответствовали управленческой практике 1960–1970 гг. Кроме того, предложенные им меры по повышению эффективности управления и реализации концепции обогащения труда не требовали радикальной перестройки производства и значительных капиталовложений в модернизацию технологий и оборудования.

Таким образом, теории представителей бихевиористской школы не потеряли своей актуальности и в настоящее время. В конце XX в. произошел значительный рост числа бихевиористских концепций, что во многом определяется тем, что современный этап развития гуманистического менеджмента характеризуется большим вниманием к вопросам развития, эффективного использования человеческих ресурсов на основе изучения потребностей и мотивов поведения индивидов, направленного на решение задач инновационного развития экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мескон М., Альберт Х., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело, 2005.
2. Фалмер Р. Энциклопедия современного управления. М.: ВПЭнерго, 1992. Т. 3.
3. Херцберг Ф., Майнер М. У. Побуждение к труду и производственная мотивация // Социологические исследования. 1990. № 1.
4. Шелдрейк Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2001.

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

НЕМАШКАЛОВА К.Г.,

аспирант,

Южно-Российский институт-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной

службы при Президенте РФ,

e-mail: karishka_ya@mail.ru

В статье рассматриваются приоритетные задачи социально-экономического развития государства в сфере образования. В качестве важного направления трансформации образовательной системы выделяется формирование кластерной структуры и инфраструктуры образования.

Ключевые слова: социальная политика; образование; образовательный кластер; кластерная политика.

The article deals with the priorities of socio-economic development in education. As an important direction of the transformation of the educational system stands out the formation of cluster structure and the educational infrastructure.

Keywords: social policy; formation; educational cluster; cluster policy.

Коды классификатора JEL: I23, I25, I28.

Важнейшим условием политической и социально-экономической стабильности России, повышения уровня благосостояния и качества жизни населения является обеспечение роста конкурентоспособности государства. В период перехода экономики страны к инновационной модели развития приоритетное значение приобретает система управления человеческим капиталом, ключевым элементом которой является система профессионального образования.

Модернизация экономики невозможна без квалифицированных специалистов, талантливых ученых, без качественного образования и постоянного профессионального обучения. Главное конкурентное преимущество высокоразвитой страны связано с развитием ее интеллектуального потенциала, во многом определяющегося образованием [6].

Отечественное высшее образование по многим направлениям является конкурентоспособным. Однако процессы, протекавшие в образовательной системе России в период с начала социально-экономических реформ по настоящее время, складывались стихийно, под влиянием во внешних по отношению к системе образования макро- и микроэкономической системах. Следствием явились резкое разбалансирование структуры спроса и предложения специалистов, формирование неэффективной конкурентной среды, а также неэффективное расходование сокращающихся финансовых ресурсов [9, с. 140].

Законодательной основой политики в сфере образования является Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, а также Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации.

В рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. №1662-р, определены основные ориентиры социально-экономического развития России на долгосрочную перспективу, в соответствии с которыми стратегической целью государственной политики в области образования является повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина. Исходя из данной цели сформированы следующие приоритетные задачи:

- обеспечение инновационного характера базового образования;
- модернизация институтов системы образования как инструментов социального развития;
- создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров;
- формирование механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг с участием потребителей, участие в международных сопоставительных исследованиях [4].

Кроме того, в Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013-2014 годов отмечается, что в рассматриваемом периоде необходимо обеспечить:

- ◆ создание образовательной среды, обеспечивающей доступность качественного образования;
- ◆ обновление механизмов финансирования образовательных учреждений в соответствии с задачами инновационного развития, введение нормативно-подушевого механизма финансирования образовательных учреждений;

♦ создание равных условий доступа государственных и негосударственных образовательных учреждений к образовательной инфраструктуре и государственному и муниципальному финансированию на основе государственного (муниципального) задания (заказа) на реализацию основных образовательных программ, в том числе негосударственными организациями;

♦ обновление структуры сети образовательных учреждений, в том числе создание и развитие федеральных и национальных исследовательских университетов [4].

Анализ расходов федерального бюджета на 2012 г. и плановый период 2013–2014 гг. (рис. 1) свидетельствует об уменьшении бюджетных ассигнований на образование в 2013 г. по сравнению с 2012 г. и в 2014 г. по сравнению с 2013 г. Как отмечается, это снижение обусловлено завершением в 2013 г. реализации мероприятий по модернизации региональных систем общего образования, а также передачей с 1 января 2012 г. в соответствии с законодательством Российской Федерации о разграничении полномочий между различными уровнями власти в Российской Федерации, обеспечения деятельности образовательных учреждений среднего профессионального образования за счет средств субъектов Российской Федерации, высвобождаемых в связи с переводом финансового обеспечения полиции на федеральный уровень [4].

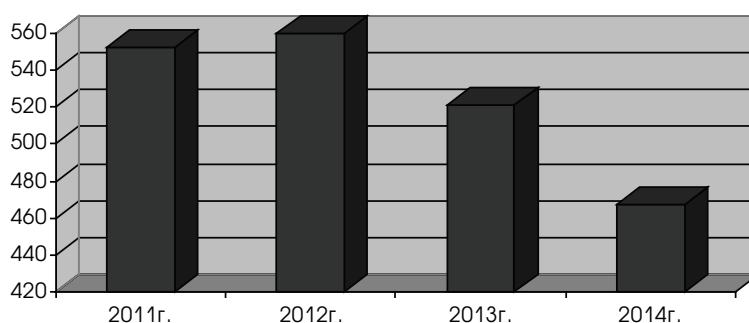


Рис. 1. Расходы федерального бюджета на образование в 2011–2014 гг. [составлено автором по 4]

Для решения проблем высшей школы, в первую очередь, требуется значительное увеличение расходов. Если у нас в среднем за год на одного студента тратится немногим более 3 тыс. долл., то в Европе данный показатель уже приблизился к 10 тыс., а в США — к 20 тыс. Этот финансовый разрыв становится фактором неконкурентоспособности не только российского высшего образования, но и всей отечественной экономики. При таких исходных условиях одним из главных направлений модернизации высшего образования в стране становится поиск и эффективное использование организационно-экономических инструментов предоставления образовательных услуг высшей школы, посредством которых возможно реально улучшить положение дел с финансовым обеспечением отрасли [3, с. 425].

Кроме того, актуальными задачами модернизации российской системы образования в современных условиях социально-экономических и демографических изменений в мире являются переход к модели образования на протяжении всей жизни, ввод на образовательную площадку новых агентов и форм образовательных программ, развитие академической мобильности и учебной иммиграции, изменение механизмов финансирования и системы управления образовательными учреждениями, ориентация на подготовку кадров для инновационной экономики, увеличение доли рынка российских программ на мировом рынке образования.

В качестве важного направления трансформации российской образовательной системы следует выделить формирование кластерной структуры и инфраструктуры российского образования. Реализация кластерной политики преследует цель обеспечения высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики, в том числе за счет повышения конкурентоспособности организаций и учреждений, предоставляющих образовательные услуги. Это происходит вследствие расширения потенциала эффективного взаимодействия всех участников кластера посредством реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции. Еще Майкл Портер отмечал, что в условиях глобализации на первое место выходят кластеры как системы взаимосвязей форм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей.

В общем виде образовательный кластер представляет собой совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования, объединенных по отраслевому признаку и партнерскими отношениями с предприятиями отрасли [1]. Нанотехнологический словарь Роснано определяет образовательный кластер как систему обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке наука-технологии-бизнес, основанную преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки [5]. Исходя из вышесказанного, образовательный кластер представляет собой группу учебных заведений, расположенных в пределах одной территории, конкурирующих и взаимодействующих между собой в сфере предоставления образовательных услуг, а также совокупность организаций и институтов, поставляющих необходимые факторы производства, оборудование, специализированные услуги.

Исторически понятие «кластер» возникает при переходе общества от индустриального к постиндустриальному типу развития. Широкое распространение применение кластеров как эффективного средства обеспечения конкурентоспособности национальной экономики получило в последние несколько десятилетий во многих странах мира: в США, европейских странах, государствах Южной Америки, Африки и Океании. По данным Института стратегии и конкурентоспособности Гарвардской школы бизнеса, реализующего проект кластерного картирования на территории США, ведущие обра-

зовательные кластеры находятся в таких американских штатах, как Калифорния, Нью-Йорк, Массачусетс, Пенсильвания, Нью-Джерси и т.д. В соответствии с исследованиями Европейской кластерной обсерватории, на территории европейских государств, входящих в ЕС, функционируют 69 образовательных кластеров, имеющих различный уровень инновационного развития, объемов экспорта, заработной платы и т.д. К наиболее развитым относятся образовательные кластеры на территории таких европейских городов, как Оксфорд, Варшава, Амстердам, Лондон, Париж и т.д. По данным Канадского института конкурентоспособности и благосостояния, ведущие образовательные кластеры Канады располагаются в провинциях Онтарио и Квебек. В то же время в последние годы все активнее начинают формироваться и развиваться образовательные кластеры, расположенные на территории ряда развивающихся стран (ОАЭ, Сингапур, Китай, Иордания), благосостояние и конкурентоспособность экономик которых растут значительно более быстрыми темпами [10, с. 533].

На территории Южного федерального округа в рамках зон опережающего экономического роста существуют благоприятные условия для формирования и развития территориально-производственных кластеров в таких отраслях, как химическое производство, добыча нефти и газа и их переработка, транспортно-логистические услуги, производство сельскохозяйственной продукции и ее переработка, машиностроение (судостроение, транспортное машиностроение, производство сельскохозяйственной техники, авиастроение, энергетическое машиностроение и др.), туристско-рекреационные услуги, угледобыча, производство строительных материалов [7]. Нам представляется целесообразным развитие также потенциала образовательного кластера.

Переходной моделью образовательного кластера является учебно-научно-инновационный комплекс (УНИК), который представляет собой ассоциацию высшего учебного заведения, образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, малых предприятий научно-технического профиля и машиностроительных предприятий всех форм собственности независимо от отраслей принадлежности, обеспечивающую единство образовательного процесса, научно-исследовательской, научно-технической и инновационной деятельности на всех стадиях и этапах подготовки специалистов, научных и научно-педагогических кадров, деятельность которой направлена на социально-экономическое и духовное развитие общества, региона и страны в целом. Это инновационная система, которая создается в университете для коммерциализации результатов прикладных научных исследований и соответствующей подготовки кадров в области инновационного менеджмента. УНИК объединяет, с одной стороны, подразделения университета, связанные с выполнением НИР и НИОКР, которые приводят к получению новых знаний, технологий, разработок, материалов, а с другой стороны, те структуры, которые решают проблемы коммерциализации этих результатов [9, с. 143].

Основными целями УНИК являются:

- содействие реализации инновационного потенциала университета путем вовлечения профессорско-преподавательского состава, научно-педагогических кадров, докторантов, аспирантов и студентов в инновационную деятельность и повышение на ее основе качества образовательной деятельности вуза;
- повышение конкурентоспособности вуза на рынке наукоемких технологий, научно-технической продукции, трансфера технологий и образовательных услуг;
- увеличение доходов вуза за счет научно-технической деятельности и трансфера технологий;
- создание на базе университета новых рабочих мест для профессорско-преподавательского состава и сотрудников; повышение доходов работников вуза и студентов;
- повышение качества подготовки специалистов в вузе;
- повышение привлекательности вуза для профессорско-преподавательского состава и студентов;
- обновление материально-технической базы учебного процесса и привлечение материальной базы малых предприятий для обучения студентов и проведения практики;
- повышение инновационной способности университета путем создания условий для развития научно-технического предпринимательства, производственного освоения научных знаний и наукоемких высоких технологий;
- обеспечение коммерциализации результатов научных исследований и повышение технического уровня и конкурентоспособности производства;
- содействие передаче разработок на рынок в виде инновационных продуктов, технологий и услуг для удовлетворения потребностей общества;
- повышение роли университета как центра развития инновационных процессов в регионе [9, с. 144].

Основными сценариями построения кластеров в общем виде можно считать. Это:

- ◆ технико-реализационный сценарий — необходимые способы взаимодействия представителей фундаментальной науки и разработчиков комплексных решений;
- ◆ организационно-производственный сценарий — для каких отраслей экономики необходимы специалисты и какого уровня подготовки;
- ◆ маркетинговый сценарий предполагает определение возможного спроса на данное изделие-услугу-технологию-инфраструктуру, позиционирование данной группы предприятий на рынке, создание условий для работы с работодателями-заказчиками в системе;
- ◆ инвестиционный сценарий предполагает оценку перспективности проекта по созданию продукта (услуги-технологии-инфраструктуры) определение всего набора организационных проектов и альтернативных вариантов проектов-единиц, включенных в мегапроект, оценку рисков каждого из проектов и каждого из этапов реализации отдельного проекта, постоянный анализ устойчивости спроса на результат реализации проекта в зависимости от стоимости продукции;
- ◆ кадровый сценарий — подготовка людей, способных работать в условиях высокой неопределенности, взаимодействия носителей разнопрофессиональных языков, а также огромной технологической гибкости и перестройки современного производства;
- ◆ институционально-организационный сценарий — определение того, как должен быть организован кластер, как он должен формироваться [2].

Наряду с этим, построение кластера может осуществляться «снизу вверх» на основе отдельных проектов и программ, объединяющих потенциальных участников кластера; «сверху вниз» путем первоначального формирования структуры кластера, его стратегии функционирования и ресурсной обеспеченности; а также по смешанному варианту с сочетанием обоих подходов.

Создание образовательного комплекса с использованием кластерного подхода включает в себя ряд последовательных этапов. На первом этапе необходимо осуществление анализа образовательной инфраструктуры региона с целью определения потенциала кластеризации, т.е. выявляется наличие организаций и учреждений образования, а также возможность их комплексного объединения. На втором этапе происходит определение и описание структуры и состава участников образовательного комплекса. В ходе этого процесса особая роль по развитию институциональной составляющей отводится государству в части формирования благоприятных условий для создания образовательного кластера, устранения барьеров формирования конкурентной среды на территории, а также поддержки создания и совершенствования инфраструктуры.

При этом следует особо подчеркнуть, что формирование образовательного кластера связано не просто с формальной необходимостью объединения различных организаций триады «образование-наука-производство», а с необходимостью нахождения оптимальной формы сочетания и взаимодействия их потенциалов в целях достижения максимального эффекта в решении поставленных задач.

По мнению А.В. Смирнова, реализация модели образовательного кластера включает 6 этапов [8, с. 32–33]. Первоначально предлагается осуществить мониторинг суждений работодателей о наличии у выпускников школ, училищ, техникумов необходимых профессиональных и личностных качеств. Этот мониторинг позволяет определять потребности и ожидания как внешних, так и внутренних потребителей образовательных услуг, сопоставлять ожидания и оценивать качество профессиональной подготовки; своевременно корректировать и определять перспективные векторы развития социального партнерства, позволяющие улучшить качество подготовки специалистов газовой отрасли и удовлетворять потребности заказчиков на рынке труда. Второй этап предполагает организацию образовательной деятельности в соответствии с требованиями международной Системы менеджмента Качества. Третий этап включает организацию производственной (профессиональной) практики на основе интеграции теоретических знаний и инновационных технологий отраслей экономики в условиях производства, которая способствует повышению уровня мотивации к выбранной профессии, коррекции и обновлению содержания видов практик и учебных программ, увеличению процента трудоустройства выпускников на предприятиях газовой отрасли и их карьерному росту. Далее организуется работа постоянно действующих научно-методических семинаров субъектов образовательного кластера, направленных на согласование требований предприятий-заказчиков к профессиональным знаниям и навыкам выпускников училищ, техникумов и вузов. Пятый этап характеризуется развитием сектора дополнительного профессионального образования. Наконец, на шестом этапе происходит проведение совместных мероприятий и конференций, деловых встреч, экскурсий, оказывающих влияние на развитие атмосферы взаимного сотрудничества.

Исходя из вышеизложенного очевидно, что одним из приоритетов современного социально-экономического развития российского государства в условиях глобализации и интернационализации образования является ориентир на непрекращающееся увеличение уровня и качества подготовки специалистов, рост их конкурентоспособности на национальном и международном рынке труда. При этом, в ходе всесторонней модернизации образовательного процесса и его структуры очень важно преодолеть существующий разрыв между сформировавшимся предложением образовательных услуг высшей школы и реально предъявляемыми потребностями со стороны общества и экономики. В этой связи особую актуальность приобретает проблема формирования образовательных кластеров как действенного инструмента развития отдельных территорий и регионов, а также повышения общенациональной конкурентоспособности и эффективности российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаврилова О.Е., Шагеева Ф.Т., Никитина Л.Л. К вопросу о подготовке специалистов-конструкторов швейного производства в условиях образовательного кластера // http://conference.kemsu.ru/GetDocsFile?id=13537&table=papers_file&type=0&conn=confDB.
2. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? // Алманах «Восток». 2007. Вып. 1 // http://www.situation.ru/app/j_artp_1178.htm.
3. Жанказиев А.Х. Требования экономики знаний к принципам финансирования затрат на высшее образование // Экономические науки. 2010. № 12 (73).
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. // Правовая система «Консультант Плюс».
5. Нанотехнологический словарь РОСНАНО // <http://www.rusnano.com/Term.aspx/Show/15134>.
6. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 год и плановый период 2013–2014 годов (разработан Минэкономразвития РФ) // Правовая система «Консультант Плюс».
7. Распоряжение Правительства РФ от 05.09.2011 г. № 1538-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа до 2020 года» // Правовая система «Консультант Плюс».
8. Смирнов А.В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: Монография. Казань: РИЦ «Школа», 2010.
9. Соболев А.С. Роль образования в развитии региональной системы управления знаниями // Экономические науки. 2011. № 3 (76).
10. Соколова К.С. Использование кластерного подхода в целях повышения конкурентоспособности системы образования: сравнительный анализ международного опыта // Современные исследования социальных проблем. 2010. № 4.1 (104).

ПЕРСПЕКТИВНОЕ АНТИКРИЗИСНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ АГРАРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

КОЗЕНКО Ю.А.,

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

В статье рассматриваются перспективные пути финансирования антикризисных мероприятий. В организационном и финансовом аспектах предлагаются альтернативные подходы проведения антикризисных финансовых стратегий и осуществление антикризисного проектирования хозяйственной деятельности в условиях обширных аграрных территорий РФ.

Ключевые слова: антикризисная политика; антикризисные меры; методы антикризисного финансирования в сфере АПК; финансовая устойчивость предприятий АПК; антикризисные финансовые стратегии; антикризисное проектирование хозяйственной деятельности.

Promising ways of crisis measures financing are examined in the article. Alternate approaches of crisis financial policy and economic activity crisis planning on spacious territories of the Russian Federation are proposed in organizational and pecuniary aspects.

Keywords: crisis policy; crisis measures; crisis financing; methods in the sphere of agricultural sector; financial sustainability of agricultural sector enterprises; crisis financial policy; crisis planning of economic activity.

Коды классификатора JEL: G24, G28.

Продолжающий вызывать серьезные опасения в обществе глобальный финансовый кризис заставляет представителей научного сообщества внимательно исследовать существующее состояние дел в отраслях экономики и своевременно давать необходимые рекомендации на перспективу. По этой причине крайне актуальными остаются вопросы не только верного предвидения явлений кризисообразующего характера, но и своевременного формирования адекватных упреждающих и заранее согласованных антикризисных мер на соответствующем уровне управления.

Как показали события зарождения и распространения глобального финансового кризиса 2008 г., кризисные явления для современной экономики России не являются чем-то из ряда вон выходящим, они прочно вошли в обиход повседневной экономической жизни страны. Первоначальные удивления граждан периода 1998 г. сменились осознанием того факта, что не только представителям всей вертикали управления государством и бизнесменам, но и рядовым членам общества неопределенно долгое время придется соприкасаться с самыми разнообразными кризисными проявлениями в повседневной жизни. Полного и четкого понимания причин зарождения финансового кризиса и тем более владения адекватными методами и приемами антикризисной деятельности ни руководство страны, ни представители бизнеса до сих пор не показали.

Вызывает особую тревогу состояние растерянности и полной несостоятельности местных властей, которые из раза в раз ощущают себя лишь просителями финансовой помощи из центра в период крайнего обострения отношений кризисного характера. Создается впечатление, что они демонстративно отворачиваются от существующих научных разработок в этой области и уповают лишь на доброе отношение к ним со стороны профильных министров и близких к их проблемам депутатов Государственной думы.

Между тем, давно настало время понять один очевидный факт: во время зарождения и развития финансового кризиса в масштабах страны или, тем более, глобального финансового кризиса уповать на серьезную финансовую помощь из центра абсолютно бессмысленно. Происходящие в подобные периоды события в масштабах страны заведомо отвлекут федеральные власти на решение проблем, возникающих в масштабах важнейших отраслей производства, энергетики, поддержания курса национальной денежной единицы и сохранение устойчивости финансовой системы в целом. При всем желании руководителей высшего звена проблемы, возникающие в массовом порядке на местах, в оперативном порядке ими решаться не будут по вполне объективным причинам. С этим положением следует смириться раз и навсегда тем, кто отвечает за судьбы конкретных граждан на обширных пространствах страны и особенно в удаленных населенных пунктах, находящихся в зонах специфических аграрных территорий, которые в

любой период состояния экономики периодически оказываются в изолированном состоянии по причине снегопадов, разливов рек и бездорожья.

Основное положение, которое предстоит осознать руководству страны, ученым и управленцам на местах, заключается в том, что в нынешних условиях практически вся антикризисная работа может и должна проводиться преимущественно в межкризисный период [1]. Уповать на возможность того, что в период крайнего обострения кризисной ситуации государственного масштаба в массовом порядке будет проявлен бюрократический патриотизм и профильные министры вдруг вспомнят о не расчищенных дорогах, не сформированных продовольственных, материальных, энергетических и медикаментозных запасах, крайне наивно.

Исходя именно из этой логики, по нашему мнению, своевременно следует пытаться действовать на опережение по отношению к угрозе возникновения будущих проблем кризисного характера. Мы абсолютно убеждены в том, что на сегодняшний момент это единственный реальный путь антикризисного противостояния. Именно к скорейшему осознанию этого факта большинством представителей научного сообщества ведет анализ происходящих событий и подталкивают периодически возникающие угрозы кризисного характера.

Своевременное осознание этих положений имеет определенное стратегическое значение. Правильные подходы к построению общегосударственной антикризисной системы способны привести к укреплению позиций России в мировом масштабе. В условиях нынешнего затяжного глобального кризиса, который крайне отрицательно сказывается на состоянии экономик стран-конкурентов, необходимо разработать и реализовать такие антикризисные стратегии государственного уровня, которые и в нынешних условиях, и на перспективу позволят государству обеспечить существенные гарантии стабильности национальной экономики.

Те страны, которые окажутся способными в кризисный период укрепить свои финансовые системы и законодательно закрепить в последующем подобные антикризисные подходы, в максимальной мере получают возможности не только сохранить имеющийся экономический потенциал, но и смогут в дальнейшем решать последующие аналогичные антикризисные задачи благодаря использованию минимального по размеру антикризисного финансирования. Сохранение в ходе реализации подобных мер части специально зарезервированных на случай наступления новых кризисных событий финансовых ресурсов позволит этим странам и в относительно удаленной перспективе ожидать новых экономических потрясений в более спокойном режиме.

Следует особо подчеркнуть тот факт, что мировая экономическая наука в свете рассматриваемых проблем перспективного антикризисного финансирования национальных экономик показала свою полнейшую несостоятельность, и по этой причине не следует в ближайшее время ожидать от иностранных ученых каких либо действенных рекомендаций на этот счет. Анализ российской антикризисной проблематики, особенно принимая во внимание территориальные проблемы, слабую инфраструктуру и лишь зарождающуюся антикризисную систему государственного масштаба, приводит к пониманию того факта, что надеяться в этих условиях на помощь иностранных специалистов крайне наивно.

Опираясь на имеющийся опыт решения подобных проблем, отечественным ученым и управленцам предстоит решать возникающие задачи самостоятельно, исследуя параллельно положительный опыт антикризисной деятельности, накопленный развитыми странами, например, во времена Великой депрессии. При этом не следует забывать и отечественные достижения по преодолению чрезвычайных ситуаций, например, в условиях блокадного Ленинграда, а также периодов военного и послевоенного восстановления разрушенного хозяйства.

В качестве рекомендации следует предложить более внимательное изучение уже опубликованных исследований, выполненных на основе изучения предыдущих кризисных событий, происходивших в России, например, в 1998 г. Предельно внимательное отношение к монографиям, в названии которых напрямую звучит антикризисная проблематика, в ряде случаев способно расширить восприятие нынешних и будущих антикризисных менеджеров до адекватного уровня.

Сами подходы к построению авторской классификации кризисов со всей очевидностью показывают возможности их периодического зарождения, развития, перерастания из одного в другой, изменения масштабов и возрастания общественной опасности [2].

К огромному сожалению, на сегодняшний момент приходится констатировать тот факт, что как мировая, так и национальная экономические системы дают практические моментальные сбои при первом же возникновении проблем в условиях, например, только банковского сектора лишь одной развитой страны. Что в таком случае можно говорить об угрозах возможного военного противостояния или теоретически допустимых кризисах планетарного масштаба, объективно связанных с утратой части территории, производственных мощностей и национальных систем жизнеобеспечения. К решению проблем подобного масштаба следует так же готовиться заранее, не откладывая на самый последний момент само осознание этой возможности.

В условиях России, пока еще слабо связанной с мировой экономикой и обладающей собственными гигантскими антикризисными возможностями, на наш взгляд, необходимо отладить модель стабильной и устойчиво развивающейся экономики, которая будет опираться на эффективно функционирующую общегосударственную антикризисную систему. Заранее отказавшись от опоры на традиционные подходы, содержащие в себе очевидные кризисообразующие начала, из раза в раз сталкивающие страну в кризисное положение, необходимо заблаговременно отыскать и в дальнейшем опираться только на те упреждающие антикризисные стратегии, которые позволят достичь действительно эффективных, своевременных и гарантированных антикризисных результатов на практике.

С одной стороны, неотлаженность современных отношений в валютной сфере страны постоянно приводит к быстрому вырастанию из несущественных кризисных угроз к крайней кризисной опасности, которая в короткие сроки

может привести к полному параличу экономики. Только в результате того, что многочисленные инвесторы вдруг ощущают состояние испуга и начинают хаотичные манипуляции со своими финансовыми ресурсами, периодически возникает и радикально усиливается реальная возможность резкого падения курса национальной денежной единицы. За этим процессом обычно следует обвал рынка ценных бумаг.

С другой стороны, все эти события неизменно заканчиваются абсолютной невозможностью накопления отдельным гражданином на протяжении десятка лет тех средств, которые ему объективно необходимы и предназначены, например, для проведения достойных похорон. Применение экскаватора и бульдозера для этих целей, получившее распространение в сельской местности, крайне негативно воспринимается родственниками умерших, как правило, проживающих в городах, и в дальнейшем негативно проявляется, например, в ходе предвыборного противостояния.

Создается такое впечатление, что государственная власть совершенно не может решать антикризисные проблемы государства иными способами, кроме как уменьшая уже накопленные и отложенные гражданином подобного рода резервы посредством абсолютно аморальной инфляции.

Когда у простых людей подобным образом раз за разом забираются заработанные деньги, это и есть пример неуправляемого развития кризиса, усугубляющегося с каждым днем. Они воспринимают происходящее примерно так: кризис сам собою рано или поздно закончится, а отложенные деньги так или иначе все равно будут изъяты. К сожалению, это и есть реальность сегодняшнего положения дел, даже с учетом признания того факта, что действующее Правительство РФ нельзя упрекнуть в полном бездействии.

Посподствующим на сегодняшний день представлением иностранных специалистов по отношению к нынешнему глобальному кризису является то, что экономику можно представить в виде океана, по которому ходят опасные волны. Они рассматривают каждого отдельного бизнесмена в качестве игрока в глобальной экономике. Однако, по нашему мнению, то, что справедливо для одних участников общемирового экономического процесса, абсолютно неверно по отношению к другим.

Существуют объективные и относительно обособленные производственные уровни, тружеников которых никак нельзя рассматривать в качестве игроков экономики. Они изначально, в силу природных и социальных условий настолько слабы, что их насущной задачей является не победа, например, в международной конкурентной борьбе, а элементарное выживание и самосохранение.

Это положение становится особо актуальным по отношению к тем гражданам, которые традиционно живут в предельно жестких климатических условиях и часто оказываются отрезанными от внешнего мира. К тому же они зачастую страдают от полного отсутствия внимания к ним со стороны тех, кто время от времени интересуется их мнением относительно предстоящих выборов, и то только по причине закрепленных за ними избирательных прав, прописанных в Конституции.

На наш взгляд, подобные территории, на которых люди занимаются общественно полезным трудом в соответствии со сложившимися веками традициями и сами сферы их деятельности следует в максимальной мере попытаться искусственно закрыть от общемировых и общегосударственных потрясений кризисного характера.

В этом предложении отражается определенная объективная логика. Подобно тому как оленевод в большей степени зависит от состояния своих оленей, хуторская старушка-пенсионерка в большей степени зависит от состояния своих домашних животных и уровня жизнеобеспечивающих запасов, чем от состояния глобальной экономики.

Признать тот факт, что иностранные советники могут серьезно облегчить им жизнь, крайне нелепо даже в теоретическом смысле. Объективно существуют различные условия существования людей, подобно тому как объективно существуют различные условия существования у различных биологических видов. Океанские просторы, обилие корма и теплые течения, позволяющие существовать гигантским белым акулам, в условиях одной планеты соседствуют с жаркими безводными пустынями, на просторах которых в условиях запредельного безводия и практически полного отсутствия растительности, в раскаленном песке обитают ящерицы. Смешивать, противопоставлять, подменять их существование является абсолютной нелепицей. Любое непродуманное вмешательство в их жизнь может оказаться пагубным. Исследовать, изучать, пытаться понять логику их действий в целях выживания и попытаться прийти на помощь в отдельные, наиболее опасные для их существования периоды — вот задача тех, кто пытается оказать посильную помощь реальным представителям экзотической фауны.

Если признать правоту этих положений, то предлагаемую далее логику проведения упреждающих антикризисных мероприятий по отношению к жителям удаленных и зачастую отрезанных территорий можно считать частично доказанной.

На наш взгляд, необходимо тщательно изучать реально существующие проблемы мелкого населенного пункта, находящегося на значительном удалении от районного центра. Жители относительно крупных поселков хоть в какой-то степени обеспечены такими благами цивилизации, как больницы с подстанциями скорой помощи, школы, предприятия торговли, связи и общественного питания. Кроме того, жители районных центров в меньшей степени страдают от невозможности трудоустроиться и получать необходимые для существования средства в виде заработной платы.

Реальность нынешнего российского хутора такова, что в нем остались практически только пожилые люди и одинокие женщины, ухаживающие за стариками, которые, как правило, не могут создать семью и родить детей по причине того, что все уцелевшие от алкоголизма и работоспособные мужчины перебираются в те места, где еще сохранились хоть какие-то предприятия, способные обеспечить их работой.

Если отбросить крайне малочисленных фермеров, в хозяйствах которых трудятся преимущественно дети и родственники, то в удаленных селах производство сельскохозяйственной продукции ведется только в условиях существующего по инерции подворья. Огород, сад, сарай с курами, козы, свиньи, в отдельных случаях одна корова со-

ставляют, как правило, весь производственный потенциал тех людей, которым суждено прожить остаток своих дней в российской глубинке.

В этих условиях, особенно в кризисный период, в мелких населенных пунктах встает следующая проблема. Даже в том случае, если в деревню пришел газ, людям нечем за него платить. Традиционный завоз угля, официальная закупка, распилка и рубка дров обходятся для законопослушных жителей дороже, чем оплата за газ. Широко распространившаяся практика незаконных вырубок древесины и заготовка ее в ближайших лесополосах и лесных массивах так же требуют определенных затрат энергии и порой оказываются не по силам пожилым людям. Распилка и рубка дров, традиционно осуществлявшаяся при помощи просьб к соседям и самогона, получила свое логичное завершение.

Если пожилые жители деревни не имеют детей, которые могут приехать к ним на лето в отпуск и заготовить дрова, то вполне объективно ставится под сомнение само их выживание в зимнее время. Полное отсутствие медицинского обеспечения в отрезанных снегом и бездорожьем поселках, отсутствие средств на бензин при обращении к соседям и в станции скорой помощи усугубляет общую картину бедственного положения. Кроме этого, вызывает дополнительную тревогу состояние учреждений здравоохранения в районных центрах. Количество неправильно поставленных диагнозов уже никого не удивляет. Виной этому не только очевидные провалы в образовании, но и полное отсутствие внимания к проблемам медиков. Низкие заработные платы накладываются на бесчисленные поночания со стороны проверяющих, исполняющих бездумные решения сомнительного рода реформаторов. Следствием этого является то обстоятельство, что в ряде случаев люди даже не пытаются разобраться в причине возникновения острой боли в своем животе и предпочитают умирать, не покидая пределы мелкого населенного пункта.

Распространять на подобных членов общества представления отдельных исследователей, называющих абсолютно всех игроками в глобальной экономике, считаем попросту неэтичным.

Особо следует отметить тот факт, что значительные сельскохозяйственные территории страны в скором времени при продолжении проведения нынешней политики будут просто освобождены от жителей. Проявления интереса к жизни в деревни у граждан страны нет. При первой возможности люди покидают села и переезжают в райцентры или более крупные населенные пункты. Притока жителей не наблюдается. Естественная убыль жителей заброшенных деревень в ближайшие 20 лет рисует весьма печальные перспективы для рассматриваемых территорий.

В условиях глобального финансового кризиса оставлять людей, проживающих в мелких удаленных населенных пунктах, считаем в корне неправильным. По нашим подсчетам, с 2008 г. в расчете на каждого жителя страны только в рамках целевых антикризисных перечислений было потрачено более чем 20 тыс. руб. Основная доля этих финансовых ресурсов ушла на поддержание курса национальной валюты, поддержку финансовой системы страны и крупнейших производственных предприятий, что конечно является немаловажным. Рядовому жителю мелкого населенного пункта в лучшем случае из этих денег достались лишь крохи в виде мизерных повышений пенсий.

Между тем, считаем уместным вспомнить о том факте, что в затяжные военные периоды истории ни одно правительство не забывает о возможности обложения граждан своей страны, проживающих в сельской местности, натуральными налогами. В подобных ситуациях из сел в принудительном порядке изымаются куриные яйца, масло, сало, мясо в довольно существенных количествах. По этой причине состояние и перспективы существования частных подворий объективно не следует рассматривать лишь в качестве объекта самозанятости и самостоятельного обеспечения продуктами питания отдельных граждан. Именно стабильное и удовлетворительное с точки зрения его эффективности состояние подворий в удаленных мелких населенных пунктах мы предлагаем рассматривать в качестве одного из важнейших звеньев общегосударственного антикризисного потенциала.

Наряду с потенциалом сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий личные подсобные хозяйства предстоит научиться грамотно использовать в общегосударственных антикризисных целях. Суть предложения заключается в том, что при должной отладке антикризисных отношений в упреждающем порядке на этом уровне в кризисный период уже не возникнет необходимости проведения экстренных антикризисных финансовых вливаний, адресованных жителям рассматриваемых территорий. Наоборот, и сами граждане мелких населенных пунктов, и их родственники, проживающие в городах, получат возможность опереться на достигнутые в результате своевременной отладки антикризисных отношений существенные достижения. Проявлением этих достижений призвано стать практическое создание запасов продовольствия и других жизнеобеспечивающих ресурсов.

Для достижения этих целей, начиная именно с низового уровня сельскохозяйственного производства, на повестку дня выходит необходимость проведения специального антикризисного проектирования хозяйственной, снабженческой, экономической и финансовой деятельности самых мелких субъектов производственных отношений, создания в упреждающем порядке необходимых запасов энергоносителей, лекарственных средств и товаров первой необходимости. В этом же ключе следует рассматривать проблемы формирования резервной кормовой базы и запасов медикаментов в целях ветеринарного обеспечения сельскохозяйственных животных.

В качестве одной из антикризисных мер нами предлагается заблаговременное снабжение потенциальных потребителей такими товарами, выживание без которых в условиях полной изоляции становится практически невозможным. Эти товары следует рассматривать в качестве жизнеобеспечивающих ресурсов и финансировать их поставки за счет средств, выделяемых на антикризисные цели. Обеспеченность жителей валенками, тулупами, меховыми шапками, резиновыми сапогами, галошами и перчатками в отличие от городских жителей в буквальном смысле может реально отразиться на том, переживет ли в условиях бездорожья и полной отрезанности поселка конкретный человек или умрет от переохлаждения и простуды.

По этой причине решение вопросов антикризисного проектирования в условиях удаленных населенных пунктов необходимо начинать с изучения проблем обеспеченности подобного рода товарами их жителей. При необхо-

димости в упреждающем порядке следует пополнять запасы перечисленной номенклатуры товаров за счет средств, выделяемых на антикризисные цели.

В качестве следующей важнейшей проблемы нами воспринимается необходимость заготовки и создания запасов дров и угля на зиму. Даже в том случае, если поселок газифицирован, нет никаких гарантий того, что особенно в период глобального кризиса не произойдет перебоев с подачей газа. Практика последних лет показывает, что при наступлении аномальных холодов происходит резкое увеличение потребления газа повсеместно и в селах и в городах. Население и промышленные предприятия начинают расходовать газ в возрастающих количествах и при сохранении холодов на протяжении относительно длительного периода, с учетом обязанностей по экспортным поставкам газа повсеместно начинает не хватать. По этой причине, для того чтобы не попасть в зависимость от этих обстоятельств, в кризисный период особенно в мелких отдаленных населенных пунктах жизненно важно создавать соответствующие запасы. В рамках антикризисного проектирования для решения подобной жизненно важной проблемы следует рассмотреть возможность использования личного состава и техники подразделений МЧС и близлежащих воинских частей. Как правило, в летний период имеется возможность использования подобной техники без излишней экстренной нагрузки.

Оплачивая подобного рода упреждающие антикризисные мероприятия из государственного, областного и муниципального бюджетов, привлекая к этим процессам имеющиеся ресурсы крупных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий района, временно свободные средства страховых компаний может быть успешно решена единая задача подготовки жителей удаленных населенных пунктов к их антикризисному противостоянию в самый напряженный период. Эти действия в условиях традиционного бездорожья и полной отрезанности способны положительно проявить себя и в иных непредвиденных ситуациях. Аномальные явления природы, обрывы проводов в результате обледенения, обильные снегопады, заградительные морозы и все это в различных сочетаниях может периодически повторяться даже в относительно спокойные периоды состояния национальной экономики.

На более высоких уровнях финансирования антикризисных мероприятий предложения подобного рода также могут сыграть свою позитивную роль. Дело в том, что как показали итоги кризисных событий 2008 г., угольный комплекс страны одним из первых почувствовал на себе воздействие мирового финансового кризиса. В тех условиях, когда часть добываемого угля, отправляемого на экспорт, перестала быть востребованной иностранными потребителями, угольной промышленности страны в целом пришлось столкнуться с острейшими проблемами кризисного характера. Эти проблемы заключались в том, что руководству добывающих предприятий пришлось экстренно, в массовом порядке сокращать добычу угля, сокращать и отправлять в длительные отпуска своих работников, сворачивая при этом многочисленные социальные программы.

Если в этих условиях за счет антикризисных финансовых ресурсов Правительства проводить массированный завоз жизнеобеспечивающих резервных запасов угля в места его вероятного экстренного потребления в кризисный период, то это не только обеспечит более эффективное антикризисное противостояние жителям удаленных населенных пунктов, но и окажет положительное влияние на всю национальную экономику. Проведение в общегосударственном масштабе массированных финансовых вливаний в одну из добывающих отраслей неминуемо положительно скажется на общем уровне управляемости экономикой в кризисный период. Позитивных проявлений от проведения этих мероприятий следует ожидать в масштабах шахтерских городов, железнодорожной сети страны и крупных транспортных предприятий.

Наряду с обозначенными ранее проблемами в ходе антикризисного проектирования в рамках мелких населенных пунктов продолжает оставаться крайне актуальной их газификация. Своевременная отладка отношений с ценой на газ и платежеспособностью сельского населения открывает дополнительные антикризисные возможности. Общий подъем уровня получаемых населением доходов в значительной степени может оказаться способным снять существенную долю проблем кризисного характера и обеспечить жителям удаленных сел более комфортное существование, в том числе и в кризисный период.

Формирование своеобразной платформы антикризисной стабильности в результате правильно осуществляемого на низовом уровне антикризисного проектирования в рамках аграрных территорий страны открывает возможность дальнейшего включения в антикризисное проектирование более высоких слоев и уровней аграрного производства, например, средних и крупных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Стабильный спрос на их продукцию, в том числе и со стороны местных потребителей, открывает возможность планирования их действий в кризисный период. Детские сады, больницы, розничная торговля являются относительно стабильными потребителями продуктов питания, потребности которых следует рассчитывать и грамотно удовлетворять в любой кризисный период.

По этой причине само антикризисное проектирование деятельности подобного рода предприятий, призванных обслуживать своих традиционных потребителей на основе заключенных ранее договоров, открывает возможности к использованию таких перспективных антикризисных стратегий, которые окажутся способными учесть на будущее все очевидные для кризисных периодов провалы спроса и падения платежеспособности населения. Перспективные антикризисные стратегии призваны учесть обязательность снабжения продовольствием городского населения, даже в самый драматичный период.

В методологическом плане антикризисное проектирование хозяйственной деятельности на уровне аграрного предприятия необходимо проводить примерно так, как осуществляется процесс проектирования океанского корабля. Никто изначально не обещает будущему судну постоянной и безветренной погоды. Наоборот, заранее известны те предполагаемые нагрузки от ураганов и штормов, которые испытывают подобного рода суда в реальных пла-

ваниях с определенной периодичностью. По этой причине именно в самой прочности проектируемого судна и в конструкциях отдельных его узлов будущие реальные нагрузки учитываются изначально, начиная с момента проведения предварительных расчетов и выполнения первых чертежей.

Подобно этому и низовое предприятие АПК изначально не застраховано от общегосударственных и мировых финансовых потрясений. Никто не обещает руководству предприятия идеальных условий. Его экономическое развитие может идти скачками, замирать, давать сбои, но если оно, образно выражаясь, останется на плаву в период финансового кризиса, то от этого выиграют не только работники предприятия и члены их семей, но и все государство в целом по причине того, что будет сохранен его общий производственный потенциал.

В качестве отдельной рекомендации, которая, по нашему мнению, имеет важнейшее значение на этом уровне антикризисного проектирования, считаем необходимым озвучить предложение относительно того, что в кризисный период налоговые органы страны не должны иметь права приостанавливать деятельность предприятий АПК только по причине несвоевременной уплаты ими причитающихся налогов. Дело в том, что именно подобные действия, когда неожиданно налоговой инспекцией накладывается запрет на использование расчетного счета предприятия, делают ситуацию безвыходной. Это неминуемо приводит к банкротству предприятия. В период глобального финансового кризиса массовое банкротство предприятий приводит лишь к осложнениям ситуации в общегосударственном масштабе и закрывает, особенно для удаленных территорий всякие возможности проведения антикризисных мероприятий более высокого уровня, чем поселковый или районный. В том случае, когда закрывается последнее предприятие в поселке, представителям властной вертикали уже некуда перечислить централизованно распределяемые антикризисные средства. В результате этого перестают действовать антикризисные меры поддержки, которые ориентированы именно на профильные предприятия аграрного сектора.

Кроме того, люди, оставшиеся в результате банкротства подобного предприятия без работы, не могут в условиях мелких населенных пунктов и традиционного бездорожья устроиться на иную работу. Социальные проблемы при этом радикально обостряются, перерастают в стойкое недовольство действиями властей и в самый неподходящий момент переходят в политическую плоскость. В подобных ситуациях экстренное решение возникающих задач требует несоизмеримо больших вложений, чем уже забытые к тому времени требования районных налоговых инспекторов.

Согласуясь с общей логикой процесса антикризисного проектирования хозяйственной деятельности предприятий АПК, мы предлагаем изначально проявлять заботу об укреплении каждого отдельно взятого хозяйства с позиций последующей возможности использования его антикризисного потенциала. В ходе укрепления каждого отдельного хозяйства укрепляется общий антикризисный потенциал.

Изначально заложенный и должным образом укрепленный антикризисный потенциал сельскохозяйственного и перерабатывающего предприятия призван сыграть положительную роль в деле бесперебойного снабжения продуктами питания не только жителей собственного населенного пункта, что в кризисный период также является немаловажным, но и положительно сказаться на общем уровне продовольственной безопасности района, региона и страны в целом. В этом ключе необходимо также разрабатывать меры по предотвращению специально организуемых банкротств предприятий, которые в ряде случаев служат лишь целям передела собственности между недобросовестными предпринимателями.

Представителям муниципальной и областной власти в подобных случаях обязательно необходимо взвешивать последствия подобных действий и рассматривать их через призму реализации будущих, а том числе и общегосударственных антикризисных мер.

Антикризисное проектирование хозяйственной деятельности в рамках предприятий АПК тесно переплетается со следующими уровнями антикризисного проектирования в районе и межрайонном масштабах. Муниципальным властям в ходе его осуществления предстоит четко обозначить приоритеты и заранее спланировать свои действия по проведению соответствующих антикризисных мероприятий в полном соответствии с системой антикризисных мер областного и общегосударственного уровня. Формируя собственные антикризисные ресурсы, проводя заблаговременное согласование действий с соседними муниципалитетами по взаимному предоставлению необходимой техники и иных ресурсов, власти районного уровня могут заблаговременно существенно снизить остроту последующих явлений кризисного характера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Козенко Ю.А. Аксиомы антикризисного финансирования // Актуальные проблемы региональной экономики и финансов: материалы круглого стола, г. Волгоград, сент. 2009 г. / Ис. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т» ; редкол.: А.В. Гукова (отв. ред.) и др. Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2009. 204 с.
2. Козенко Ю.А. Формирование механизма антикризисного управления предприятиями АПК. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. 318 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

ТАЙМАСХАНОВ Х.Э.,

доктор экономических наук, профессор,
Грозненский государственный нефтяной институт им. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: madi_ne@mail.ru;

АБДУЛКАДЫРОВА М.А.,

доктор экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
e-mail: MBC_@mail.ru;

ТАЙМАСХАНОВ З.Х.,

аспирант,
Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства,
e-mail: madi_ne@mail.ru

В статье проведен краткий анализ опыта зарубежных стран по формированию, функционированию и регулированию земельных отношений в АПК, факторы и условия продажи, дарения, сдачи в аренду земель сельскохозяйственного назначения, а также финансово-кредитного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: земли сельскохозяйственного назначения; рента; государственное регулирование оборота земель; аренда земель сельскохозяйственного назначения; ипотечные банки; земельные банки; ипотечные кредиты; залог земли.

In article the short analysis of experience of foreign countries on formation, functioning and regulation of ground relations in agrarian and industrial complex, factors and terms of sale, donations, tenancy of the earths of agricultural purpose, and also financially-credit maintenance of agricultural commodity producers is carried out.

Keywords: the earths of agricultural purpose; a rent, state regulation of a turn of the earths; rent of the earths of agricultural purpose; savings and loan associations; ground banks; mortgage loans; earth pledge.

Коды классификатора JEL: Q15, Q18.

Земельная реформа в Российской Федерации началась с принятия ФЗ РСФСР «О земельной реформе», в котором отменялось единоличное владение землей государством, введено право частной собственности на землю и равные условия для развития всех форм хозяйствования на земле, а также платность использования земель.

В рамках принятого закона земельные угодья передавались в аренду или собственность гражданам и их объединениям, сложилась частная собственность на землю, были созданы общие условия для оборота земельных участков.

Однако нормативное регулирование оборота и закрепление земель в частную собственность и государственная поддержка в области финансирования сельскохозяйственного производства не были достаточно проработаны, что повлекло за собой многочисленные споры и проблемы.

На современном этапе экономического развития основной задачей земельных преобразований является соответствующее государственное регулирование оборота и целевого использования земельных участков.

Исполнение поставленной задачи особую актуальность приобретает при анализе земельных отношений региональных АПК России и ее регионов, поскольку земельные права большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей (как юридических лиц, так и граждан) должным образом не оформлены.

Увеличение числа собственников, владельцев и пользователей земли способствовало изменению характера управления земельными ресурсами. При этом мало внимания уделялось охране земли, ответственности землепользователей за ее использование. Роль государства в осуществлении контроля за развитием земельных отношений стала малоэффективной.

В мировой практике сформированы четкие механизмы экономических отношений в землепользовании, а также выработаны механизмы государственного регулирования. Наиболее значимыми из них являются: строгое целевое использование земель; ограничение максимальных размеров земельных площадей, переходящих в собственность; строгая ответственность за нарушение земельного законодательства и другие.

Чем больше рыночные отношения развиваются в российской экономике, тем строже должен быть контроль развития земельных отношений со стороны государства. При проведении земельной политики в условиях рыночных отношений приоритетными должны быть общественные интересы государства, направленные на сохранение земельных ресурсов и их эффективное использование.

Как показала проведенная на всей территории России инвентаризация земель, состояние главного богатства нашей страны подошло к критической отметке. Только за последние 30 лет из оборота выбыло более 11 млн га продуктивных сельскохозяйственных угодий, что равно площади двух крупных областей, и, к сожалению, этот процесс продолжается. Практически во всех регионах ухудшается качественное состояние угодий, снижается плодородие почв.

Организирующее начало в формировании и регулировании земельных отношений всегда должно принадлежать государству. Поэтому под государственным регулированием земельных отношений понимается комплекс организационных, правовых, экономических и других направлений, видов и форм государственной деятельности, обеспечивающей многообразие форм собственности владения и пользования землей, равноправное развитие различных форм хозяйствования на ней, самостоятельность субъектов земельных отношений, рациональное и эффективное использование земельного фонда страны.

Практически во всех цивилизованных государствах фундаментальной основой организации управления земельными ресурсами является государственное регулирование правоотношений на землю, хотя принципы, формы и подходы к правовому решению этой проблемы в разных странах существенно различаются.

В частности, в ФРГ право на существование имеют все формы собственности на землю при том, что в частной собственности находится более 90% земель. Германское земельное право устанавливает законодательное регулирование оборота земель сельскохозяйственного назначения и лесного фонда, предусматривающее запрет на дробление лесных и сельскохозяйственных участков, их отчуждение с изменением целевого назначения обеспечивающего развитие высокоэффективного агропромышленного производства в интересах общества.

Особое внимание при этом уделено контролю за рационального, целевого использования земель, недопустимости введения ограничений их хозяйственного оборота в целях перераспределения между «эффективными правообладателями», выполнения землевладельцами правовых обязательств, в том числе по налоговым платежам, для чего функционируют специальные сельскохозяйственные суды.

В Дании действующий закон о земле гласит, что только индивидуальные лица могут владеть земельными угодьями, а банкам и страховым обществам специально запрещается покупать землю. Кроме того, лицо, владеющее земельным угодьем, должно проживать в самом хозяйстве, а в случае, если размер крестьянского хозяйства превышает 30 га, то оно может быть приобретено только лицом, получившим специальное сельскохозяйственное образование.

В Италии человек, получающий земельный участок, должен: во-первых, быть непосредственным производителем, т.е. обрабатывать землю собственным трудом или трудом членов своей семьи; во-вторых, обладать эффективными профессиональными навыками; в-третьих, состоять в течение 20 лет членом тех кооперативов, которые организованы органом-субъектом публичного права с целью гарантирования технического и экономико-финансового содействия новым мелким собственникам-производителям; в-четвертых, выдержать испытательный срок — три года условно с правом расторжения договора.

Восточноевропейские страны, раньше России приступившие к приватизации, пришли к выводу о необходимости корректив своих земельных реформ. Бурная вначале, деколлективизация земельных угодий быстро сменилась здесь более осторожным подходом к трансформации форм собственности. И для этого были веские причины.

В Румынии, например, массовая приватизация земельных участков привела к уничтожению больших площадей виноградников, разрушению расположенных на приватизируемых землях хозяйственных построек, сокращению поголовья скота.

Половиной новых землевладельцев оказались горожане, не умеющие вести хозяйство или не желающие участвовать в производстве сельскохозяйственной продукции.

Вопрос о формах земельной собственности решается неоднозначно и в странах устойчивой капиталистической ориентации. Например, основная часть земель Израиля находится в совместной собственности государства и еврейского национального фонда. Но и там, где земельные угодья являются объектом частного владения, причем, в основном, крупного (Англия, Бразилия), рамки прав земельных собственников под силой общенациональных интересов все более сужаются при одновременном расширении прав или государства, или хозяйствующих субъектов, непосредственно использующих эти земли.

Нынешний зарубежный институт частной собственности на землю в развитых странах давно не однозначен прежнему праву, объявившему волю собственника законом данного земельного пространства. Вопросы производства сельскохозяйственной продукции на любой земле регулируются многими структурами — государством, кооперативами, потребительскими обществами и т.д. Что касается ее судьбы как товара, то в Швеции, например, купить землю могут только лица, ведущие сельскохозяйственное производство и имеющие необходимую подготовку.

В ФРГ практически не существует препятствий на приобретение земельных участков для лиц, занимающихся сельскохозяйственным производством, при соблюдении моратория на перераспределение земли, т.е. запрета продажи ее лицу не аграрной специализации.

Собственность на землю в Китае отделена от землепользования и землевладения. Там продается право пользования землей, и таким образом земельные отношения включаются в рыночные механизмы.

Китай выдвинул арендные отношения в качестве основных, сохранив на земельные ресурсы как национальное достояние собственность народа в лице государства, но предоставив коллективным и индивидуальным арендаторам

всю необходимую полноту прав, требующихся для организации эффективного производства и хозяйственного использования их земельных участков. Более 96 % сельскохозяйственных земель в Китае находятся сейчас в аренде, вопрос о передаче ее в частную собственность не ставится.

Переход от административно-командной системы экономики к рыночной предполагает изменение роли государства. Оно должно стать посредником, регулирующим рынок, корректирующим возможные спады и подъемы экономики. Даже в условиях развитого рынка, в котором экономические противоречия сглажены, существуют неустраняемые объективные причины необходимости государственного вмешательства в сельское хозяйство, в частности, в области определения цены земли и предельных размеров ренты (платы за землю).

В Нидерландах предельные ставки арендной платы, определенные на основе ренты, регулируются действующим законодательством. Дифференциация их осуществляется в зависимости от вида сельскохозяйственных угодий (пахотные земли, сенокосы, пастбища, земли, используемые в садоводстве). Внутри отдельных видов сельскохозяйственных угодий выделяются почвенные группы. Так, по пахотным землям, сенокосам и пастбищам выделены четыре группы. Внутри почвенных групп ставки арендной платы дифференцируются по трем классам в зависимости от качества почв. К ней начисляются дополнительные платежи за проведение мероприятий по сохранению плодородия земли.

Закон предусматривает пересмотр через каждые 3 года арендной платы и дополнительных платежей. Это связано с необходимостью переоценки качества земель, формирующегося в результате проводимых мероприятий. Максимальный размер арендной платы жестко регламентируется законодательством.

Во Франции арендная плата устанавливается на основе стоимости основных сельскохозяйственных продуктов, прежде всего зерна, рассчитанной в среднем за пять последних лет, с учетом региональных особенностей. Для этого консультативная комиссия по аренде составляет список продовольственных товаров с указанием их максимального стоимостного предела в зависимости от категории земель и характера сельскохозяйственных культур. При определении арендной платы собственник земли и арендатор выбирают виды сельскохозяйственной продукции, по которым будет оцениваться арендная плата. Стоимость выбранного набора продуктов не должна превышать 20% стоимости сельскохозяйственной продукции за последние 5 лет, получаемой от площадей района, где арендуются земли. Окончательное решение об арендной плате выносит префектура.

Индикативная цена земли представляет собой капитализированную земельную ренту и определяется по соотношению земельной ренты и ссудного процента. Она выступает в качестве исходной базы при формировании рыночной цены земли. Последняя определяется на основе индикативной цены с учетом спроса и предложения на конкретные земельные участки.

Таким образом, рыночные цены на землю во всем мире регулируются законодательно, но на основе действующего рыночного механизма.

В странах со сложившимися рыночными отношениями государство активно вмешивается и в процесс купли-продажи земли. В ФРГ цены на землю устанавливаются в обычных деловых контрактах по соглашению сторон с учетом бонитета почвы и места расположения участка. При этом обязательно требуется разрешение местных органов власти на продажу определенного сельскохозяйственного или лесного участка и его использование по назначению (например, для сельскохозяйственного производства, строительства и т.д.). Отвод земель под строительство осуществляется согласно Закону об отчуждении земель. Отчуждение участков под застройку для коммунальных целей у владельцев, не желающих его продавать, проводится в судебном порядке. При продаже земли правом преимущественной покупки пользуются общины и Союз по защите окружающей среды. Контроль за ценами осуществляется на основе нормативов цен на землю, которые публикуются каждые два года.

В Швеции юридические основы вмешательства государства в рынок земли были заложены в законодательном акте 1965 г. Покупатели, кроме родственников, должны обратиться за разрешением на покупку. Такой порядок был введен в целях предотвращения спекуляции землей и ее несельскохозяйственного использования. Если государственная инспекция отказывается утверждать покупку, она должна купить землю по цене сделки между покупателем и продавцом. Сходные правила действуют и в других западноевропейских странах.

Местные органы власти могут быть посредниками в купле-продаже земли. Купив землю, власти могут затем перепродать ее на более выгодных условиях или передать в аренду. Такие программы действуют в настоящее время в США, Канаде и в ряде европейских стран.

Таким образом, рыночные цены на землю во всем мире регулируются законодательно, но на основе действующего рыночного механизма.

Из анализа зарубежной земельной практики вытекают также несколько явно неучтенных нами выводов.

Первый сводится к тому, что земли сельскохозяйственного назначения непременно должны быть в обороте и использоваться по целевому назначению, т.е. использоваться для производства сельскохозяйственной продукции.

Второй заключается в том, что там хорошо понимают различие последствий, когда земля выступает как объект собственности и когда она рассматривается как объект хозяйствования.

Третий — главный для них — не вопрос формы земельной собственности, а вопрос прав и обязанностей землевладельцев и землепользователей.

Как показали проведенные нами исследования, проведенные в 65 регионах России в области действующего земельного законодательства, нормативное регулирование современной России и ее регионов еще далеко от завершения, а совершенствование нормативного регулирования оборота земель регионального АПК является ключевым вопросом при решении проблем эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения.

Недостатки нормативного государственного регулирования, неоднозначное толкование нормативных актов участниками земельных отношений негативно сказываются практически на всех этапах использования земель, становятся проблемой при приобретении и реализации прав на землю, что снижает эффективность государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Несовершенство правового регулирования вызывает сокращения площадей сельскохозяйственных угодий, нецелевого их использования и вывод из оборота, причем выводимыми из хозяйственного оборота оказываются земли не худшего качества.

Из-за проблем регулирования оборота и использования земель сельскохозяйственного назначения до сих пор не получила должного развития система земельно-ипотечного кредитования, которая долгое время успешно функционирует в развитых странах мира.

В целях решения данной проблемы были приняты законодательные акты, разрешающие собственникам земли использовать ее в качестве залога, так как именно в сельскохозяйственном производстве в связи с растянутостью производственного процесса, ощущается недостаток денежных средств.

С другой стороны, отсутствие финансовой поддержки государства особенно остро ставит вопрос о привлечении кредита из коммерческих источников на условиях гарантированности возврата средств.

Залог как один из способов обеспечения и исполнения обязательств известен со времен римского права. Он имел место в предреволюционной России и сейчас широко применяется в зарубежных странах.

Одной из разновидностей залогового кредитования во всем мире выступает ипотека — залог недвижимого имущества (главным образом земли и строений) с целью получения ссуды. Она предоставляет кредитору-залогодателю право преимущественного удовлетворения его требований к должнику-залогодателю в пределах суммы зарегистрированного залога.

Для ипотеки характерно:

- ✓ сохранение имущества в руках должника;
- ✓ возможность получения под залог одного и того же имущества добавочных ипотечных ссуд под вторую, третью и т.д. закладные;
- ✓ обязательная регистрация залога в земельных книгах, которые ведутся в государственных или коммерческих учреждениях.

В случае неплатежеспособности должника удовлетворение требования кредитора проводится в зависимости от национального законодательства либо путем реализации заложенного имущества, либо путем реализации залогового права, либо вступлением кредитора во владение имуществом.

Данный вид залогового кредитования распространен в США, Великобритании, Франции, ФРГ.

В Канаде срок действия закладной делится на несколько периодов и для каждого из них устанавливается твердая ставка. По окончании одного периода ставка приводится в соответствие с действующим в данный момент рыночным процентом. Аналогичная практика применяется в Швейцарии и Нидерландах.

С середины XIX в. в развитых странах преобладает банковский ипотечный кредит, предоставляемый специализированными институтами — ипотечными банками, а в ряде стран — коммерческими, сельскохозяйственными, земельными и ипотечными банками.

Ипотечный банк — это банк, специализирующийся на выдачах долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли и городских строений). Земельные банки являются одной из разновидностей ипотечного банка.

Первые ипотечные банки возникли в Германии в XVIII в. Наибольшее распространение они получили в XIX в., а затем их функции стали постепенно переходить к страховым компаниям, коммерческим и сберегательным банкам и правительственным кредитным институтам.

Средства ипотечных и земельных банков могут формироваться из средств государства, частных и иностранных коммерческих структур, а также вкладов населения (рис. 1).

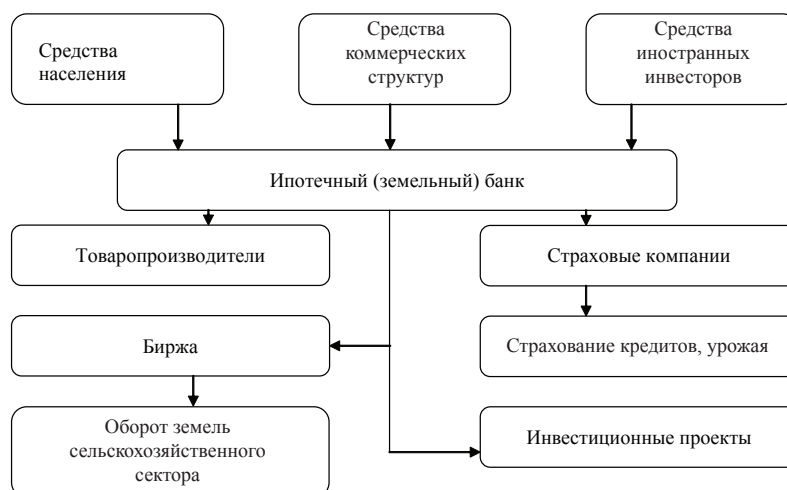


Рис. 1. Структура ипотечного (земельного) банка

По нашему мнению, использование многолетнего опыта экономически развитых стран в отношении государственного регулирования земельных отношений в АПК будет способствовать выполнению важнейшей задачи сельского хозяйства — обеспечению продовольственной безопасности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варламов А.А., Комов Н.В., Шаманов В.С., Хлыстун В.Н. Государственное регулирование земельных отношений. М.: Колос, 2000.
2. Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г.
3. Лапшин М.И. Актуальные проблемы современной земельной и аграрной политики // Личное и коллективное в современной деревне / Отв. ред. А.В. Петриков. М., 2011.
4. Петриков А.В. (статс-секретарь – заместитель Министра сельского хозяйства Российской Федерации, д-р экон. наук, проф., академик Россельхозакадемии). Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения. М., 2010.
5. Правовые препятствия для эффективных сельских земельных отношений в Восточной Европе и Центральной Азии. Сравнительный анализ. Технический доклад Всемирного Банка № 436 / Отв. ред. Р. Простерман, Т. Хэнстед. М.: Изд-во «Весь мир», 2010.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 18.06.2001 № 78-ФЗ «О землеустройстве» (действующая редакция).
7. Федеральный закон от 24 июля 2002 года № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения».
8. Федеральный закон Российской Федерации от 21 декабря 2004 г. № 172-ФЗ «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую».
9. Фомина Л.П. Государственное регулирование и право собственности на землю в сельском хозяйстве / Право собственности на землю в сельском хозяйстве Российской Федерации / Отв. ред. И.А. Иконицкая. М., 1996.

РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ НАЦИОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»

ЧЕРНЫШОВ А.С.

аспирант,
Международный институт менеджмента «ЛИНК», г. Москва
e-mail: sokos85@mail.ru;

ДЕРЕН И.И.

доктор экономических наук, профессор,
Международный институт менеджмента «ЛИНК», г. Владимир
e-mail: deren_ii@rambler.ru

В статье раскрываются конкурентные преимущества и проблемы национального оператора ФГУП «Почта России» на различных сегментах рынка услуг. Сравняется динамика потребления социально-значимых услуг на примере пересылки письменной корреспонденции и высоко прибыльных конкурентоспособных экспресс-услуг. Отмечается влияние, которое современный рынок оказывает на состояние традиционных почтовых услуг.

Ключевые слова: сервисный сектор, рынок услуг почтовой связи, качество услуг.

The article describes the competitive advantages and problems of the national operator FSUE "Russian Post" on different segments of the market of services. Compares the dynamics of consumption of socially-significant services to the example of sending correspondence and highly profitable competitive express-services. There is the impact that has on the current market status of traditional postal services.

Keywords: service sector, the market of postal services, quality of service.

Коды классификатора JEL: B52, L14, H50.

В настоящее время в экономике России наблюдается тенденция активного развития сферы услуг. По данным на 2011 г. объемы производства услуг увеличились на 3,9%, доходы от их потребления возросли на 18,2 трлн руб. (и составили 489,2 трлн руб.), показатель экономически активного населения уменьшился на 120 тыс. человек (и составил 75 328 тыс. человек), экспорт услуг уменьшился на \$127 007 млн долл. (и составил \$317 600 млн долларов), а импорт услуг возрос на \$114 097 млн долл. и (составил \$435 105 млн долл.)¹.

Активизация роли сервисного сектора в российской экономике стала возможной благодаря действию ряда факторов, а именно: приватизация, устранение монополии государства на некоторые виды услуг, создание законодательно-правовой базы предпринимательской деятельности, либерализация ценообразования и формирование конкурентной среды, демонаполизация внешнеэкономической деятельности.

К одним из определяющих факторов, наиболее значимым для развития сферы услуг, всемирно известный экономист в области управления сервисными организациями К. Лавлок относит тенденцию бизнеса, которая характеризуется следующими показателями: расширение сервисной деятельности промышленных предприятий, ориентация организаций на повышение качества услуг, фокусирование внимания на запросах потребителей, ужесточение требований при найме персонала².

Рассмотрим проявление этого фактора на конкретном секторе в сфере услуг — услугах связи, которые являются связующим звеном для остальных сфер деятельности, их поставщиком для различных отраслей экономики. Связывая производство и потребление, обслуживая и то и другое, связь расширяет их масштабы. Ее основная функция состоит в создании организационно-технических условий для передачи различного рода информации пользователям на всей территории Российской Федерации и в наиболее полном высококачественном удовлетворении потребностей населения, экономики и обороны страны в телекоммуникационных услугах. В условиях рыночной жесткой конкуренции связь не ограничивается только передачей сообщений от поставщика информации к ее потребителям, но и выполняет роль посредника между ними, оживляет предпринимательство в области производства и сбыта услуг и товаров; роль связи, как составляющей инфраструктуры рынка, возрастает.

Услуги отрасли связи занимают второе место по объему предоставляемых услуг с массовой долей 19,0% в непроизводственной сфере после транспортных услуг³. Отметим, что к концу 2011 г. доля расходов на потребление услуг связи снизилась на 0,2% по сравнению с предыдущим годом.

¹ Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник / Госкомстат России. М.: Росстат, 2011. С. 93, 397, 541.

² Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии. М., СПб., Киев: Вильямс, 2005. С. 59.

³ Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник / Госкомстат России. М.: Росстат, 2011. С. 375.

Разновидностью отрасли связи является почтовая связь, которая в середине 1990-х гг. получила хозяйственную и коммерческую самостоятельность. С этого времени начали развиваться негосударственные формы организации почтовой связи. Рынок услуг почтовой связи прошел длительный путь развития. Востребованность всего спектра услуг, который предоставляет предприятие, определяет темпы роста рынка услуг почтовой связи.

Говоря о специфике почтового продукта, мы отмечали, что производство и потребление услуг происходит одновременно, а из этого следует, что производство и обращение совпадают, поэтому рынок услуг почтовой связи не может быть определен только как сфера обращения (обмена), где происходит купля и продажа услуг. Сетевой и иерархический характер построения почтовой связи расширяет границы производства и реализации почтовых услуг до мировых. Рынок услуг почтовой связи определяется как часть рынка сервисных услуг. Это один из видов рынка, который, с одной стороны, должен решать собственные задачи, направленные на обеспечение процесса по приему, обработке, перевозке (передаче), доставке (вручению) почтовых отправок, а с другой стороны — обеспечить экономический оборот, способствовать развитию так называемых первичных рынков, например, товарного рынка, путем реализации такой функции почтовой связи, как пересылка товаров.

Переход к стадии глобализации и экономической интеграции привел к зарождению новой концепции, в которой почтовым службам отводится главная роль поставщика инфраструктур, позволяющих заниматься бизнесом, независимо от расстояния, зачастую значительного, лежащего между изготовителем и потребителем.

Воздействие новых технологий и современных средств коммуникации вынуждает почтовый сектор участвовать в различных формах конкуренции на рынке и постоянно обновлять и развивать круг обязанностей своих организаций для освоения современных технологий, создавая новые услуги для потребителей.

В настоящее время на территории Российской Федерации услуги почтовой связи оказывают, кроме ФГУП «Почта России», 82 негосударственных оператора, имеющих лицензии на оказание услуг почтовой связи. При этом их деятельность практически не связана с оказанием универсальных услуг почтовой связи, поскольку направление их специализации занимает прибыльный городской сегмент рынка.

Пересылаемые почтовые отправления удовлетворяют потребности пользователей в общении и обмене информацией, поэтому услуги почтовой связи признаются объектом рынка услуг почтовой связи как социально-значимые и предлагаются на рынок для потребления за соответствующую плату.

Ввиду отсутствия в течение длительного периода времени конкуренции на рынке услуг почтовой связи, насущные потребности и запросы пользователей услуг почтовой связи оставались без внимания, и это было обусловлено эксплуатационными и техническими возможностями почтового оператора. Национальный оператор ФГУП «Почта России» занимает определенные ниши на сопряженных рынках услуг, что отражено в табл. 1.⁴

Таблица 1

Место рынка услуг почтовой связи на сопряженных рынках услуг

№ п/п	НАЗВАНИЕ	ВИДЫ УСЛУГ
1.	РЫНОК УНИВЕРСАЛЬНЫХ ПОЧТОВЫХ УСЛУГ 1. ФГУП «Почта России», ЗАО «Национальная почтовая служба» 2. «О-Курьер», «СПСР Express», «КурьерСервисЭкспресс» и др. 3. «Роспечать», Агентство периодической печати «АПР»	1.1 Письменная корреспонденция: простая, заказная, с объявленной ценностью 1.2 Документальная почтовая связь (доставка печатных изданий, газет, журналов)
2.	РЫНОК ТОВАРНЫХ УСЛУГ 1. ФГУП «Почта России» 2. «Евросеть», «Билайн», «МТС», «Алты Телеком», «Мегафон», «Связной»	2.1 Пересылка товаров, вещей, материальных ценностей 2.2 Мелкие розничные продажи 2.3 Продажа мобильных телефонов, сим-карт и прием платы за услуги всех операторов мобильной связи 2.4 Продажа марок, открыток, лотерейных билетов 2.5 Реализация товаров дистанционным способом посредством собственного каталога «Почта России»
3.	РЫНОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ 1. ФГУП «Почта России» 2. «ЕМС Почта России» 3. «DHL», «FedEx», «TNT», «UPS», «DPD» 4. «City Express», «Zest Express», «СПСР Express», «Pony Express», «Armadillo» 5. «КурьерСервисЭкспресс» 6. «ЕМС ГАРАНТПОСТ»	3.1 Сектор доставки посылок 3.2 Сектор экспресс-доставки документов и товаров 3.3 Сектор грузовых и контейнерных перевозок 3.4 Сектор курьерской доставки

⁴ Разработана авторами статьи.

Окончание табл. 1

№ п/п	НАЗВАНИЕ	ВИДЫ УСЛУГ
4.	РЫНОК ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ 1. ФГУП «Почта России» 2. ОАО «Мобильные ТелеСистемы (МТС)» 3. ОАО «Ростелеком» 4. ОАО «Московская сотовая связь»	4.1 Гибридная почта: а) бумажный носитель; б) электронный способ передачи информации по e-mail
		4.2 Предоставление пунктов коллективного доступа (ПКД) и возможности работы в сети Интернет
		4.3 Пересылка телеграмм
		4.4 WEB-маркетинг
5.	РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ 1. ФГУП «Почта России» 2. СБЕРБАНК РФ 3. ОАО «Банк Москвы» 4. ОАО «Альфа-банк» 5. ОАО «ВТБ 24 (Внешторгбанк)» 6. Международные компании: «RIA ENVIA», «TRAVELERS WORLD WIDE MONEY LTD», «Western Union», «Contract»	5.1 Погашение потребительских кредитов
		5.2 Переводы денежных средств (услуга «Киберденьги», «Форсаж»)
		5.3 Доставка и выплата пенсий и пособий
		5.4 Прием коммунальных и муниципальных платежей
		5.5 Оплата платежей на терминалах самообслуживания
		5.6 Прием платежей за услуги мобильной, сети Интернет и телевидения
		5.7 Страховые услуги

Из табл. 1 видно, что рынок услуг почтовой связи пересекается с рынками транспортно-логистических услуг (в части экспресс-доставки и грузовых перевозок), инфокоммуникационных услуг (услуги почтовой связи одновременно конкурируют и интегрируют с новыми инфокоммуникационными услугами, такими как гибридная почта, ПКД, доступ к сети Интернет и т.п.) и финансовыми услугами (доставка и выплата пенсий и пособий, переводы денежных средств, прием коммунальных и других платежей).

С точки зрения пользователей, услуги почтовой связи по пересылке почтовых отправлений конкурируют на рынке транспортно-логистических услуг, особенно в сегментах услуг, связанных с перевозкой товаров. Услуги почтовой связи являются конкурентоспособными на рынке финансовых услуг, особенно в сегменте почтовых переводов, поскольку, с точки зрения пользователей, эти услуги похожи на услуги банков по безналичному переводу денежных средств.

На рынке финансовых услуг складывается положительная тенденция как с точки зрения качества услуг, так и с точки зрения объемов оказываемых услуг. Качество услуг, оказываемых ФГУП «Почта России», будет повышаться при условии увеличения объема инвестиций в систему переводов денежных средств. В России уровень доступности банковских услуг, особенно в сельской местности, находится на низком уровне, что создает трудности для развития экономики. Необходимо отметить, что в сельской местности находится 72% объектов почтовой связи. Уникальная по широте охвата инфраструктурная сеть Почты России используется неэффективно, что решается путем взаимодействия почтового и банковского бизнеса. Необходимо создавать и развивать полный спектр почтово-банковских услуг, таких как электронные переводы денежных средств, оплата счетов, выплата пенсий и пособий.

На рынке инфокоммуникационных услуг представлен спектр услуг коммуникационных служб, включая гибридную почту, благодаря которой почтовые операторы могут устанавливать цифровые интерфейсы специально для потребителей и предлагать услуги почтовой связи с добавленной стоимостью.

При гибридной почте пересылаемое почтовое сообщение вместе с базой имен и адресов ее получателей направляется в электронном виде в ближайшие к адресатам печатные центры, где оно распечатывается в виде индивидуализированного документа, упаковывается в почтовый конверт и доставляется с помощью традиционной почты.

Рассмотрим рынок транспортно-логистических услуг в сегментах курьерской и экспресс-почты. Службы логистики предлагают потребителям лучший сервис по доставке товаров, продуктов, документов и грузов из одной организации в другую с использованием инфраструктуры почтового оператора. Эти сегменты находятся на уровне развивающихся стран по объему услуг на душу населения, а по качеству услуг достигли уровня развитых стран (см. табл. 3). Финансово-экономический кризис приостановил, но не замедлил развитие роста объема транспортно-логистических услуг, и прогнозируется рост объема этих услуг на конец 2011 г. На внутри-российском рынке экспресс-доставки доля экспресс-отправлений EMS составила в 2010 г. 20% или 260 млн руб.⁵ По предварительному прогнозу, рост объема экспресс-почты на 1 июля 2011 г. должен составить 300 млн руб. Службы логистики предлагают потребителям лучший сервис по доставке товаров, продуктов, документов и грузов из одной организации в другую с использованием инфраструктуры почтового оператора.

Централизация и реструктуризация отрасли почтовой связи в России в 2004 г. и создание единого предприятия ФГУП «Почта России» стали причиной постановки вопроса о возвращении статуса национальному почтовому оператору «EMS Почта России».

«EMS Почта России» начала действовать на рынке с 2004 г., имея развитую логистическую инфраструктуру. Сегодня Почта России располагает 84 филиалами, 42 000 объектами почтовой связи. Российский рынок экспресс-доставки был интересен «EMS Почта России», которая имела как преимущества разветвленную сеть почтовых отделений на всей территории России. И если в 2004 г. основными клиентами «EMS Почта России» были физические

⁵ EMS Russian Post: стабильный рост // Почта России № 3(85). 2011. С. 25.

лица, то в настоящее время 65% клиентов приходится на корпоративный сектор. В отличие от всех других видов грузоперевозок, экспресс-услуги, с одной стороны, имеют серьезные ограничения по весу отправляемых грузов, а с другой стороны, характеризуются сжатыми сроками доставки. Превышение установленного времени ведет к утрате ценности всей заявленной услуги. В дополнительные услуги входят таможенное оформление грузов и отслеживание движения экспресс-отправки.

Проанализируем структуру доходов от универсальных и неуниверсальных услуг почтовой связи за период с 2007 по 2011 гг. по центральному региону России.

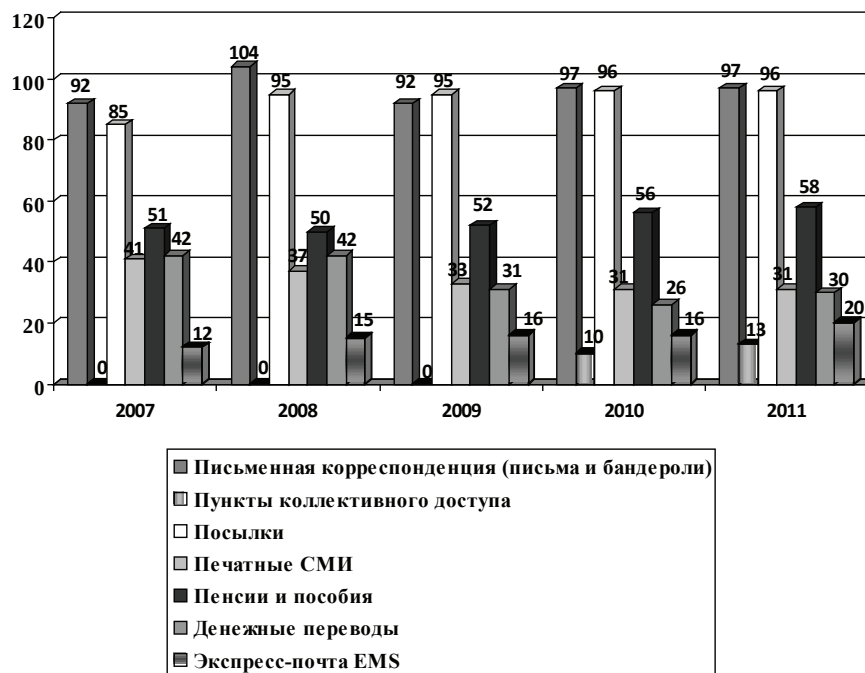


Рис. 1. Структура рынка универсальных и неуниверсальных услуг почтовой связи (%) по центральному региону России⁶⁷⁸.

Рассмотрим рынок услуг почтовой связи в секторе письменной корреспонденции и сравним его с развивающимися странами. Для этого представим в табл. 2 динамику объемов в секторе универсальных услуг по отправке письменной корреспонденции и динамику объемов в секторе транспортно-логистических услуг экспресс-доставки EMS различных категорий пользователей.

Таблица 2⁹

Количество писем на душу населения в России в сравнении с развивающимися странами

Страна	США	Германия	Франция	Италия	Россия	Китай
Количество писем на душу населения в год (2002 г./2011 г.)	700 628	252 193	432 381	520 490	8 5	34 27

Данные табл. 2 показывают, что уровень развития услуг по пересылке письменной корреспонденции в России очень низок по сравнению с мировым уровнем. Это связано с тем, что в развитых странах люди пользуются услугами письменной корреспонденции в сотни раз больше, чем в России, потому что качество и сервис оказываемых там услуг значительно выше, а также это связано с традицией. Кроме того, это связано и с развитием современных средств связи (сети Интернет и отправка писем по e-mail), отсутствием массового спроса на эти услуги со стороны делового сектора, низкой скоростью пересылки письменной корреспонденции.

Объемы отправлений физических лиц сокращаются, что является общемировой тенденцией, люди все больше пользуются электронными каналами связи. Однако, вместе с тем, растет объем корпоративной почты, поэтому почтовому оператору нужно улучшать свой сервис и расширять предложение. Оказание почтовых услуг будет все шире

⁶ Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник / Госкомстат России. М.: Росстат, 2011. С. 323.

⁷ EMS Russian Post: стабильный рост // Почта России. № 3(85). 2011. С. 25.

⁸ Автоматизированные сортировочные центры России // Почта России. № 11(81). 2010. С. 28.

⁹ Концепция развития рынка услуг почтовой связи до 2010 года. С. 2.

сопровождаться использованием инфокоммуникационных технологий. Без этого, в принципе, невозможно развивать качественные и удобные сервисы для клиента. К концу 2012 г. ожидается стремительное развитие гибридной почты, которая по своей сути базируется на инфокоммуникационных технологиях. Крупнейшими клиентами услуги гибридной почты уже стали такие компании, как ОАО «Ростелеком», СБЕРБАНК РФ, ОАО «МТТ», ОАО «Мегафон Северо-Запад» и служба судебных приставов Московской области.

В табл. 3 представлена динамика изменения объемов потребления услуг по пересылке письменной корреспонденции и услуг экспресс-доставки почтовых EMS-отправлений с 2000 г. по настоящее время.

Таблица 3¹⁰

Динамика объемов потребления отдельных видов почтовых услуг за период с 2000 по 2011 гг.

Потребитель	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011(прогноз)
<i>Письменная корреспонденция, млн шт.:</i>								
Население	220	260	280	320	360	320	320	340
Бизнес	550	650	700	800	900	800	800	850
Бюджетные организации	330	390	420	480	540	480	480	510
<i>Экспресс-услуги почтовых EMS, тыс. шт.:</i>								
Население	60	340	420	500	640	700	980	1120
Бизнес	150	850	1050	1250	1600	1750	2450	2800
Бюджетные организации	90	510	630	750	960	1050	1470	1680

По сравнению с 2010 г. в 2011 г. объем письменной корреспонденции вырос на 4% и составил 1700 млн шт., а доля экспресс-услуг почтовых EMS увеличилась на 32% и составила 5600 тыс. шт.

Доходы от услуг почтовой связи по итогам 2-го полугодия 2011 г. составили 105,3 млрд руб., что на 15% больше, чем в августе прошлого года¹¹. В середине 2011 г. ФГУП «Почта России» получило чистую прибыль в размере 483 млрд руб. Снизился спрос на услуги Почты России на таких рынках, как денежные переводы (113 млн), особенно в счет погашения кредитов, частная письменная корреспонденция и посылки от физических лиц. При этом доля Почты России на рынках за год не изменилась по письменной корреспонденции (97%), посылкам (96%), подписке (69%), денежным переводам (30%), снизилась по доставке пенсий (52% против 54%), увеличился объем коммунальных платежей с 21% до 23%, увеличился объем почтовых отправлений в секторе экспресс-почты с 16% до 20%¹². Существенного изменения в долях доходов и объемов по большинству услуг не произошло, кроме отправлений 1-го класса и EMS, и ряда коммерческих услуг, которые демонстрируют ежегодный стабильный рост в объемах доходов до 30–40%. Положительному результату способствовали принятая на предприятии система антикризисных мер, значительное повышение тарифов на универсальные услуги, дотации со стороны государства на покрытие затрат на универсальные услуги и доставку почтовых отправлений.

Наиболее развитыми сегментами рынка являются выплата пенсий и пособий, доставка подписной периодической печати, переводы денежных средств. Эти сегменты находятся на базовом уровне развитых стран по таким показателям, как объем услуг на душу населения и уровень качества услуг. Сегменты курьерской и экспресс-почты сопоставимы с уровнем развивающихся стран по объему услуг на душу населения, а по качеству услуг они достигли уровня развитых стран. При этом сегмент пересылки посылок находится на высоком уровне развития благодаря высокому уровню спроса со стороны организаций Интернет и дистанционной торговли товарами по почте, а также росту конкуренции со стороны курьерской и экспресс-почты. Состояние сегментов рынка, на которых присутствует Почта России, свидетельствует о том, что низкое качество услуг почтовой связи приводит к снижению ее доли в пересылке личной и деловой письменной корреспонденции, что вынуждает оператора почтовой связи компенсировать падение доходов от предоставления услуг по доставке письменной корреспонденции непрофильными видами деятельности и покрытием убытков со стороны государства. Одним из путей улучшения качества услуг и роста объемов письменной корреспонденции является инвестирование в инфраструктуру, транспорт, обучение персонала, повсеместное создание сортировочных автоматизированных центров, модернизацию отделений почтовой связи. Результат этих мероприятий позволит добиться роста объемов услуг на 12% в год.

По мнению авторов, за счет растущего спроса со стороны крупных корпоративных клиентов Почте России удастся сохранить объем письменной корреспонденции на уровне 2009 г. Повышение объема письменной корреспонденции удастся достичь путем снижения издержек за счет повышения эффективности физической инфраструктуры Почты России, дозагрузки ее перспективными, с коммерческой точки зрения, новыми качественными услугами и подключения к ней альтернативных почтовых операторов на взаимовыгодных партнерских отношениях.

Рынок услуг почтовой связи будет активно развиваться при выполнении одной из основных задач Почтой России — эффективного удовлетворения постоянно растущих запросов потребителей и их основных потребностей,

¹⁰ Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник // Госкомстат России. М.: Росстат, 2011.

¹¹ Статистика. Почта России в цифрах // Почта России. № 05(06) (87-88). 2011. С. 49.

¹² Итоги года / Почтовая связь. Техника и технологии. № 06. 2011. С. 2.

что можно сформулировать следующим образом: качество услуг, привлекательные цены, открытость и понимание, всеобъемлющий сервис и надежность. Почта России должна стать прибыльной организацией, совмещающей выполнение экономических и социальных задач для внесения значительного вклада в развитие настоящего и будущего нашего общества.

Эффективность развития рынка услуг почтовой связи является необходимым условием создания и развития предпринимательства: торговли по почте, электронной коммерции, адресного распространения печатной и рекламной продукции. Данные по доходам услуг почтовой связи диктуют необходимость развития рынка услуг почтовой связи в России и повышения его вклада в общие результаты российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автоматизированные сортировочные центры России // Почта России. 2010. № 11(81). 84 с.
2. Итоги года // Почтовая связь. Техника и технологии. 2011. № 06. 25 с.
3. Концепция развития рынка услуг почтовой связи до 2010 года. 10 с.
4. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии. М., СПб., Киев: Вильямс, 2005. 1008 с.
5. Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник // Роскомстат России. М.: Росстат, 2011. 581 с.
6. Статистика. Почта России в цифрах // Почта России. 2011. № 05(06) (87–88). 84 с.
7. EMS Russian Post: стабильный рост // Почта России. 2011. № 3 (85). 84 с.

РОЛЬ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ И ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

ТАМБИЕВ А.Х.,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет, филиала в Учкееке,
Карачаево-Черкесской Республики,
e-mail: kchf.rgu@mail.ru

На фоне тенденции усиления конкурентной борьбы между территориями повысилась необходимость инновационно-ориентированного развития экономики региона на основе маркетинга территорий.

В статье рассмотрены проблемы эффективной деятельности в рамках маркетинга территории, в том числе возможности маркетинговой системы «Региональный маркетинговый центр», особенности единого сетевого пространства формирования и развития Особых экономических зон в России, перспективы создания технопарков и инкубаторов в сфере высоких технологий, возможности информационной системы Интерактивный Web-портал.

Ключевые слова: маркетинг территории; Региональный маркетинговый центр; Особые экономические зоны (ОЭЗ); Сетевые особые экономические зоны (СОЭЗ); виртуальный бизнес-инкубатор; информационная система Интерактивный Web-портал.

Against the background trend of increased competition between the territories of the need for increased innovation-based economic development in the region based on the marketing area. The paper considers the problem of effective marketing activities within the territory, including the possibility of marketing system, «Regional Marketing Center», features a single network space formation and development of special economic zones in Russia, the prospects for the creation of technology parks and incubators in the field of high technologies, the possibility of interactive information system Web-portal.

Keywords: marketing area; the Regional Marketing Center; Special Economic Zones (SEZ) Network special economic zones (NSEZ); a virtual business incubator; Interactive Information System Web-portal.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

В современных условиях трудно представить инновационно-ориентированное развитие экономики региона без маркетинга территорий.

Основной целью маркетинга территорий является создание, поддержание (при необходимости изменение) мнений, намерений и поведения субъектов — потребителей территории.

Основными субъектами, вырабатывающими и осуществляющими данные меры, должны быть представители местной администрации, местные агенты развития, представители бизнеса, общественных организаций, научных заведений, СМИ. Положительный образ местного сообщества складывается в том случае, если оно само заботится об этом и каждый из субъектов вносит вклад в создание и поддержание имиджа.

Целевой ориентацией маркетинга территорий является притягательность, престиж территории в целом, условий жизнедеятельности и деловой активности на территории, привлекательность сосредоточенных на территории природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, а также возможностей реализации и воспроизводства таких ресурсов. Для реализации своей целевой ориентации маркетинг территорий вырабатывает комплексы различных мер, обеспечивающих формирование и улучшение имиджа территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности, участие территории в реализации международных, федеральных и региональных программах, привлечение на территорию государственных и иных по отношению к территории заказов, повышение притягательности вложений, стимулирование приобретения и использования собственных ресурсов территории за ее пределами к ее выгоде и в ее интересах [2].

Маркетинг территории — это ряд технических методов, навыков, действий, реализация которых позволит с достаточной степенью успешности «продать», предложить заинтересованным лицам, например, конкретные характеристики территории (удобное местоположение, особые ресурсы, объекты культурного наследия, которые делают территорию более привлекательной для посещения, и другие ее характеристики). Маркетинг территории предполагает продвижение информации конкретно наполненной, возможно, особой по формам и методам в связи со спецификой конкретного

объекта (конкретной территории), маркетинг которого мы собираемся осуществлять. Маркетинг территории предполагает разработку и реализацию плана маркетинговых мероприятий, в котором закреплены мероприятия по решению маркетинговых задач, например, повысить имидж территории, увеличить количество привлеченных на территорию внешних инвестиций, увеличить участие территории в региональных и федеральных программах и т.д.

В целях обеспечения эффективной деятельности в рамках регионального маркетинга в современных условиях под руководством автора разработана комплексная маркетинговая информационно-коммуникационная система «Региональный маркетинговый центр», которая позволяет создать единое интерактивное сетевое пространство всей маркетинговой деятельности на территории. При этом региональная инфраструктура маркетинговой деятельности формируется в виде комплекса виртуально-сетевых организаций, осуществляющих деятельность, оптимально сочетая традиционную и электронную формы, т.е. в этом случае можно говорить о распределенной сетевой региональной маркетинговой системе, осуществляющей деятельность на основе интернет-коммуникационного взаимодействия. Использование в данной Системе средств электронной цифровой подписи и криптографии позволило реализовать в электронном виде все функции традиционного маркетинга.

Для социально-экономического развития экономики региона в условиях глобализации и инновационализации весьма актуально создание единого сетевого пространства формирования и развития региональных особых экономических зон (ОЭЗ) на основе маркетинга территории [4].

Особые экономические зоны являются одним из инструментов диверсификации экономики, перевода ее на инновационный путь развития, активизации инвестиционного процесса на приоритетных направлениях.

Формирование в ОЭЗ благоприятной среды ведения предпринимательской деятельности способствует привлечению российских и иностранных инвестиций в высокотехнологичные производства, в область научных разработок и их эффективной коммерциализации, в сферу портового, туристского хозяйства и связанных с ним услуг.

В ближайшие годы ОЭЗ должны стать ядром региональных промышленных и инновационных кластеров, формирование и развитие которых становится элементом государственной политики по созданию новой экономики.

Стратегической целью создаваемых в Российской Федерации ОЭЗ является привлечение инвестиций, диверсификация российской экономики и вывод ее на инновационный путь развития.

В соответствии с Федеральным законом от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» основными задачами создания ОЭЗ являются [5]:

- развитие обрабатывающих отраслей промышленности;
- развитие высокотехнологичных отраслей экономики;
- производство новых видов продукции;
- развитие инфраструктуры;
- развитие туризма и санаторно-курортной сферы.

Среди основных принципов создания особых экономических зон государство выделяет следующие:

- экономическая окупаемость;
- высокая технологичность и эффективность;
- современная инфраструктура и архитектура;
- эффективные методы управления;
- современные условия для работы и отдыха.

В настоящее время в Российской Федерации в соответствии с Законом № 116-ФЗ (статья 4) предусматривается создание ОЭЗ четырех типов:

- ОЭЗ промышленно-производственного типа;
- ОЭЗ технико-внедренческого типа;
- ОЭЗ туристско-рекреационного типа;
- ОЭЗ портового типа.

Особые экономические зоны промышленно-производственного, технико-внедренческого и туристско-рекреационного типа создаются на двадцать лет, а портовые особые экономические зоны — на срок до сорока девяти лет. Срок существования ОЭЗ продлению не подлежит.

Первые попытки создания экономических зон, предусматривающих предоставление ряда налоговых льгот для предприятий, были предприняты субъектами Российской Федерации во второй половине 90-х годов.

Особые и свободные экономические зоны создавались различными нормативно-правовыми актами федерального и регионального уровня.

Опыт создания первых свободных экономических зон специалисты отмечают как неоднозначный. Несмотря на ряд положительных моментов, он не дал ожидаемого эффекта ни в привлечении инвестиций, ни в качестве одного из инструментов развития депрессивных регионов Российской Федерации.

Однако это все не дает оснований для того, чтобы не рассматривать ОЭЗ на уровне регионов. При наличии необходимой законодательной базы региональные ОЭЗ смогут стать эффективным механизмом развития депрессивных регионов. Кроме того, региональные ОЭЗ могут быть использованы для формирования инновационно-ориентированной экономики в регионе.

После принятия Федерального закона от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» государство начало второй этап строительства особых экономических зон практически с нуля — все ранее созданные в стране зональные режимы, за исключением двух (в Калининградской и Магаданской областях), были ликвидированы.

В настоящее время региональные экономики следует рассматривать как специализированные части геоэкономической системы, формирующейся под воздействием процессов глобализации и экономической интеграции.

Эффективно сочетая сложившуюся специализацию производства и выгодное географическое положение, регионы имеют возможность наращивать свои конкурентные преимущества.

Задача повышения экономической эффективности, которая в настоящее время стоит перед регионами Российской Федерации, может быть решена за счет выбора наиболее рациональной модели региональной экономики, позволяющей максимально использовать существующий потенциал [3].

Одной из таких интеграционных моделей, нацеленных на достижение устойчивых темпов экономического роста, выравнивание социально-экономического положения регионов Российской Федерации, является модель особой экономической зоны регионального уровня.

Действующее федеральное законодательство не регулирует процесс создания и функционирования ОЭЗ регионального значения. Также на создание и функционирование ОЭЗ регионального значения не распространяются льготы и преференции ОЭЗ федерального значения.

Вместе с тем следует отметить, что согласно НК РФ не существует препятствий для создания на территории субъекта Российской Федерации зоны с особым режимом налогообложения, региональные администрации вправе устанавливать льготы по региональным и местным налогам (Пункт 3 Статья 56 НК РФ), а Закон № 116-ФЗ от 22 июля 2005 г. не препятствует созданию особых экономических зон регионального значения, регулируемых законами субъектов Российской Федерации.

Данный механизм создания особых экономических зон регионального значения в настоящее время применяется в ряде регионов Российской Федерации весьма успешно.

Функционирование зон регулируемого развития должно создать благоприятные условия для развития мелких и средних производств, нацеленных на выпуск необходимого объема запасных узлов и деталей, что в итоге повысит конкурентоспособность производимой продукции.

Особые экономические зоны регионального значения наряду с федеральными ОЭЗ и другими институтами развития являются важным инструментом привлечения инвестиций, повышения конкурентоспособности региональных экономик, роста занятости населения, увеличения доходной части региональных и местных бюджетов [1].

Функционирование подобных экономических зон способно дать существенный импульс развитию, в том числе и дотационных регионов Российской Федерации, создать предпосылки для обеспечения их устойчивого социально-экономического роста, содействовать введению в хозяйственный оборот объектов производственной, инженерной, транспортной и коммунальной инфраструктур.

В настоящее время в первую очередь необходимо произвести унификацию законодательства об особых экономических зонах регионального значения, выработку единых норм и правил, определяющих создание и функционирование подобных ОЭЗ, уточнение полномочий субъектов Российской Федерации и федеральных властей в отношении региональных ОЭЗ с целью недопущения в дальнейшем возникновения противоречий между региональным и федеральным законодательством.

Многие страны на основе развития ОЭЗ сумели обеспечить точки роста инновационной экономики. Однако этот процесс они начинали несколько десятков лет назад и в настоящее время получают результат. Тогда такая форма организации ОЭЗ была актуальной.

В результате исследования большинства ОЭЗ в России было определено, что в России механизм формирования особых экономических зон пока находится в стадии становления и совершенствования, поэтому имеются значительные возможности по его развитию и оптимизации. Можно отметить следующие основные моменты:

1. Текущее жесткое разграничение ОЭЗ по 4 типам представляется не вполне эффективным. Часто это означает разрыв логических цепочек, а возможность получения двух ОЭЗ различного типа одним регионом пока представляется не очень реальной. Наиболее очевидными представляются возможности сочетания промышленной и технико-внедренческой зон, туристской и портовой, портовой и промышленной. Мировой опыт подтверждает эффективность комплексных ОЭЗ.

2. При создании особых экономических зон важно соблюсти адекватность масштабов и форм. Например, имеющаяся практика поддержки инновационного процесса в России состоит из явных крайностей – либо попытки создания «малобюджетных» центров инновационного развития, отпугивающих потенциальных инвесторов спартанскими условиями работы, либо амбициозные проекты создания «инновационной инфраструктуры», которые фактически не имеют никакого отношения к развитию инновационной деятельности.

Шокирующие примеры первой тенденции дает практика создания бизнес-инкубаторов и технопарков. Порой создается впечатление, что речь идет не о современных исследовательских центрах, а своего рода «инновационных гетто», куда предполагается собрать ученых и конструкторов, не востребованных экономикой страны. Международная практика в данной области принципиально иная. Так, проект технопарка для испанского университета Виго разрабатывает бразильский архитектор Паулу Мендес да Роша, получивший главную мировую архитектурную премию за 2006 г.

Вторая крайность — гигантомания — заметна на примере проектов создания наукоградов. Здесь часто можно найти все, что угодно — от мер по улучшению инфраструктуры общественного транспорта до планов по обустройству пешеходных дорожек. Не хватает только одного — собственно программы организации эффективного сотрудничества между научными организациями и компаниями частного бизнеса.

3. Позитивное влияние ОЭЗ на региональную и национальную экономику зависит от возможности реализовать следующие преимущества:

- агломерационная экономия в рамках самих ОЭЗ;
- позитивные внешние эффекты для предприятий, находящихся вне особых экономических зон.

Фактор агломерационной экономии обусловлен тем, что функционирование в географически ограниченной области группы предприятий, специализирующихся во взаимосвязанных сферах экономической деятельности, способствует общему снижению уровня издержек. Этому, в частности, благоприятствует наличие квалифицированных специалистов, близость клиентов и поставщиков, развитие информационной инфраструктуры, а также присутствие фирм, занимающихся технологическими разработками, результаты которых могут стать доступными для других компаний.

Что касается позитивных внешних эффектов для предприятий, находящихся вне инновационных экономических зон, то они обусловлены, прежде всего, возможностью получения ими заказов от компаний, работающих в рамках зон, а также трансфертом технологий, разработанных и/или внедренных в рамках зон.

Автор считает, что в настоящее время, когда во всем мире формируется сетевая экономика, начинать создавать ОЭЗ, используя подходы индустриального периода, неэффективно. Основным лозунгом сетевой экономики является: «Объединяться не под одну крышей, а под одну идею».

В современных условиях автор считает целесообразным создание Сетевых особых экономических зон (СОЭЗ) с распределенной структурой. Такие СОЭЗ могут быть межотраслевыми, межрегиональными, отраслевыми, региональными и др.

Создание СОЭЗ позволит использовать земельные участки, производственные площадки и другие ресурсы нескольких территорий.

Создание единого сетевого информационно-коммуникационного пространства для всех участников СОЭЗ позволит сформировать эффективную систему управления с минимальными затратами.

Организация деятельности СОЭЗ на основе сетевого взаимодействия участников, расположенных на различных территориях, позволит решить ряд новых задач:

- обеспечение горизонтальной интеграции на ресурсном уровне бизнес-структур, работающих в рамках СОЭЗ с научными учреждениями РАН и высшими учебными заведениями;
- формирование инфраструктуры территориальной инновационной системы;
- создание условий для участия в СОЭЗ дотационных регионов наряду с сильными, что позволит решать вопрос выравнивания степени развития регионов;
- создание инновационно-ориентированного производства в рамках СОЭЗ;
- обеспечение возможности участия в деятельности СОЭЗ высококвалифицированных кадров из разных регионов и др.

Затраты на создание СОЭЗ будут существенно меньше, чем традиционной ОЭЗ, за счет:

- возможности использования территориально распределенных участков, имеющих коммуникационную инфраструктуру;
- отсутствия необходимости доставки на одну территорию большого количества работников;
- возможности использования ресурсов консалтинговых, юридических, страховых и др. компаний и отсутствия необходимости их создания с нуля на территории ОЭЗ.

Таким образом, СОЭЗ могут стать эффективным механизмом формирования инновационно-ориентированной экономики.

Для обеспечения деятельности СОЭЗ автором разработана комплексная информационно-коммуникационная система нового поколения с широкими функциональными возможностями. В этой системе использованы средства электронной цифровой подписи и криптографии, что вместе с другими средствами позволяет:

- ✓ осуществлять электронный документооборот путем обмена электронными документами, подписанными электронной цифровой подписью и имеющими юридическую силу;
- ✓ обеспечивать однозначную идентификацию личности в информационно-коммуникационной системе;
- ✓ создать единое сетевое интерактивное пространство в рамках СОЭЗ;
- ✓ осуществлять в электронном виде совместную деятельность коллективов с участием ученых и специалистов из других регионов;
- ✓ создавать инфраструктуру СОЭЗ в форме сетевых виртуальных организаций.

Таким образом, деятельность СОЭЗ организовывается на новом, более высоком уровне, оптимально сочетая традиционные и электронные формы.

Наиболее эффективным механизмом развития высокотехнологичных отраслей, в том числе в рамках ОЭЗ, является создание технопарков в сфере высоких технологий.

Технопарки в сфере высоких технологий должны предоставлять набор необходимых услуг предприятиям, размещенным на территории технопарка, что позволит этим предприятиям получить значительную экономию расходов и сконцентрироваться на своей основной деятельности.

В технопарках в сфере высоких технологий могут осуществлять свою деятельность организации, оказывающие юридические, финансовые, информационно-технологические, маркетинговые и другие услуги, а также бизнес-инкубаторы, деятельность которых направлена на реализацию венчурных проектов в сфере высоких технологий.

Инфраструктура технопарков в сфере высоких технологий состоит из офисных зданий и производственных помещений, объектов инженерной, транспортной, жилой и социальной инфраструктуры.

В создании технопарков в сфере высоких технологий предусматривается участие учреждений высшего профессионального и послевузовского образования и научных учреждений, которые выступают инициаторами, заказчиками и соисполнителями исследований и перспективных разработок в сфере высоких технологий и осуществляют подготовку квалифицированных специалистов в сфере высоких технологий.

Понятие технопарка довольно близко понятию инкубатора в сфере инновационной деятельности. Оба эти элемента инновационной инфраструктуры представляют собой комплексы, предназначенные для содействия развитию малых инновационных компаний, создания благоприятной, поддерживающей среды их функционирования. Различие между ними заключается в том, что спектр фирм-клиентов технопарков в отличие от инкубаторов не ограничивается только вновь создаваемыми и находящимися на самой ранней стадии развития инновационными компаниями. Услугами технопарков пользуются малые и средние инновационные предприятия, находящиеся на различных стадиях коммерческого освоения научных знаний, ноу-хау и наукоемких технологий. Другими словами, для технопарков не свойственна жесткая политика постоянного обновления, ротации клиентов, типичная для инкубаторов в области инновационной деятельности.

В последние годы в России ученые и чиновники стали часто высказываться о целесообразности создания виртуальных бизнес-инкубаторов или, как еще их называют, «Инкубаторов без стен». Хотя в таких инкубаторах предусматривается оказание в удаленном режиме в основном всех услуг, оказываемых традиционными инкубаторами, однако ими не предоставляются в аренду помещения, и поэтому такие инкубаторы сложно назвать полнофункциональными.

В современных условиях большой интерес представляют сетевые распределенные бизнес-инкубаторы.

На практике довольно часто встречаются случаи, когда в регионе недостаточно помещений, расположенных на одной территории, для создания бизнес-инкубатора, однако в районах и городах этого региона предприятия имеют свободные производственные помещения. В таких случаях весьма актуально создание распределенного бизнес-инкубатора, когда инкубатор имеет небольшой офис, а остальные используемые помещения принадлежат разным собственникам и расположены на разных территориях.

При таких обстоятельствах бизнес-инкубатор должен иметь механизмы использования на определенных условиях помещений третьих лиц. В этом случае в целях обеспечения своих клиентов производственными площадями бизнес-инкубатору целесообразно определить формы установления партнерских отношений собственниками помещений по одному из часто практикуемых вариантов:

- владелец выступает учредителем бизнес-инкубатора и в качестве уставного капитала вносит помещения или право пользования помещениями;
- владелец сдает в аренду помещения бизнес-инкубатору;
- владелец сдает в аренду помещения клиенту бизнес-инкубатора;
- владелец создает совместное производство с клиентом бизнес-инкубатора;
- владелец передает помещения бизнес-инкубатору на условиях долгосрочного лизинга;
- владелец становится клиентом бизнес-инкубатора, используя свои площади.

Для осуществления деятельности распределенного бизнес-инкубатора могут использоваться производственные помещения, расположенные и в других регионах. Таким образом, распределенные бизнес-инкубаторы могут быть как региональными, так и межрегиональными.

Как было указано выше, различие между технопарком и бизнес-инкубатором заключается в том, что спектр фирм-клиентов в технопарках не ограничивается только вновь создаваемыми. Поэтому, согласно логике, если существуют виртуальные бизнес-инкубаторы, то имеют право на жизнь и виртуальные технопарки, или «Технопарки без стен». В рамках виртуального технопарка также могут оказываться все услуги, оказываемые традиционными технопарками, кроме предоставления в аренду помещений. Такие технопарки смогут оказать существенную поддержку развитию инновационных предприятий, имеющих свои производственные помещения.

Используя методологическую основу формирования виртуальных технопарков и реализовав дополнительные функциональные возможности по предоставлению в аренду территориально распределенных производственных помещений, можно будет создавать сетевые распределенные технопарки.

Для того чтобы распределенные и виртуальные бизнес-инкубаторы или технопарки могли эффективно функционировать, необходимо в каждом случае для них формировать единое сетевое информационное пространство. С этой целью нужно создать комплексную многофункциональную информационную систему технопарка, которая предусматривает возможность осуществления совместной деятельности всех участников инкубатора или парка на основе сетевого взаимодействия.

При активном участии автора разработана информационная система Интерактивный Web-портал, который предусматривает возможность обеспечения деятельности виртуальных и распределенных бизнес-инкубаторов и технопарков (рис. 1).

В рамках данного портала каждому подразделению технопарка, предприятию-участнику технопарка, партнеру технопарка и другим участникам создается интерактивный Web-портал, предусматривающий возможность осуществления внутренней и внешней деятельности, оптимально сочетающей традиционную и электронную формы. Каждому сотруднику технопарка или предприятий — участников технопарка создается интерактивный Web-сайт — виртуальный кабинет и предоставляются средства шифрования и электронной цифровой подписи.



Рис. 1. Информационная система Интерактивный Web-портал

Все это позволяет осуществлять сетевое взаимодействие на самом современном уровне и решать общие задачи, объединяя усилия и ресурсы территориально распределенных участников технопарка.

Использование вышеуказанных средств позволяет проводить мероприятия в сети Интернет совсем на ином уровне, непривычном для классического пользователя: однозначно идентифицировать участников, осуществлять электронный документооборот путем обмена электронными документами, подписанными электронной цифровой подписью, организовывать в удаленном режиме деятельность научных, творческих и других коллективов, проводить мероприятия в формате видеоконференций и многое другое.

Таким образом, информационная система позволяет реализовывать все функциональные возможности традиционных технопарков и широкий спектр новых дополнительных возможностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тамбиев А.Х. Маркетинговые подходы формирования региональной инфраструктуры электронной торговли: Монография. М., 2011.
2. Тамбиев А.Х. Маркетинговые стратегии формирования агропромышленного кластера в Северо-Кавказском регионе: Монография. М.: Издательство НИИ НП РЭОС, 2011.
3. Тамбиев А.Х. Перспективы формирования электронной маркетинговой системы макрорегиона: Монография. Учккен: Изд-во ФФ ГАОУ ВПО «ЮФУ», 2011.
4. Тамбиев А.Х. Роль регионального маркетинга в реализации стратегии социально-экономического развития субъекта РФ: Монография. М.: Изд-во НИИ НП РЭОС, 2011.
5. ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 06.12.2011 № 409-ФЗ). Российская газета от 25 июля 2005 г.

ПРОБЛЕМЫ ВОВЛЕЧЕНИЯ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ РОССИИ В НОВЫЕ ФОРМАТЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ В АСПЕКТЕ СОВРЕМЕННЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИМПЕРАТИВОВ

ПИСАРЕВА Е.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет,
e-mail: Ekaterina838@yandex.ru

В статье анализируются возможности расширения ритейла за счет региональной составляющей населения России. Данная проблема рассматривается в аспекте апологии постоянно расширяющегося потребления в рамках сложившихся общественных императивов.

Ключевые слова: общество потребления; сословные ограничения; ритейл; маркетинг потребления.

The paper analyzes opportunities of retail growing in Russian regions. The author handles a problem of retail growing in Russian regions in frames of rising consumption as modern social imperative.

Keywords: consumer society; class limitations; retail; consumer marketing.

Коды классификатора JEL: O14, O18.

Результатом отмены сословных ограничений уровня потребления в начале XX в. (а именно в период после Первой мировой войны), явилось формирование парадигмы постоянного все возрастающего приобретения и использования товаров и услуг, открытых для всех слоев населения, независимо от уровня нахождения их на социальной лестнице. В течение последующих 30–40 лет указанная парадигма распространилась на все регионы мира. Привлекательность данной парадигмы оказалась настолько высока, что ее восприняло большинство населения даже в тех обществах, которые практиковали на протяжении тысячелетий практику материального самоограничения и духовного совершенствования.

Описанная данность сложившихся реалий опосредовала стремительное развитие маркетинга потребления, развивающегося успешнее в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, что проявилось в смещении центра экономического доминирования в своеобразный треугольник со сторонами: Япония, Китай, Индия. Подсознательным проявлением воздействия маркетинга потребления является проявившийся общественный императив все увеличивающегося числа покупок товарных единиц и услуг, причем товарные единицы потребители стремятся заменять до истечения срока материального износа, а услуги становятся все более разнообразными и население становится все более расточительным в смысле использования услуг. Эти тенденции проявляются, в частности, во внедрении в жизнь принципа одноразовости вещных атрибутов (товаров), а в отношении услуг — в исчезновении из практики домохозяйств привычных взаимослужб: уход за помещением, приготовление пищи, чистка одежды и организация досуга домохозяев.

Преимущества, предлагаемые обществом потребления, очевидны: возможность гендерного равенства вследствие вовлечения лиц обоего пола в экономические процессы из-за высвобождения из хозяйственной деятельности домовладений; снижение роли «человеческого» фактора в возникновении техногенных катастроф, эпидемий, повышение ощущения комфортности при потреблении общественных и личных услуг.

Представленная характеристика протекающих в экономической реальности процессов опосредует осознанную потребность социума в развитии технического прогресса для реализации все возрастающего потока товарно-материальных ценностей и услуг. Указанный тренд подхлестывается, с одной стороны, ростом искушенности потребления жителями стран постиндустриального пула, а с другой стороны, ростом населения земного шара, вовлекаемого в парадигму нарастающего потребления.

Отдаленные перспективы существования мирового сообщества в указанной парадигме остаются не ясными, но ближайшие и среднесрочные рубежи предоставляя отчетливые рыночные сигналы по необходимости продолжения участия в мероприятиях по укреплению экономики потребления, чтобы не оказаться в автаркии от мировых экономических процессов.

В полной мере указанные резоны относятся к Российской Федерации и реалиям национальной экономики, потребители которой в общей массе не относятся к когорте искушенных. Таким образом, стимулирование маркетинга

потребления в массах россиян, недостаточно охваченных таковым является перспективным направлением рыночной активности. В этом аспекте актуальным представляются возможности активизации сетевой розницы в целях массификации предложения товаров и услуг в регионах, в незначительной степени охваченных данным процессом. Так, развитие сетевой розницы в регионах РФ имеет особенности, которые обусловлены свойствами менталитета российского населения, традициями развития розничной торговли в регионах, а также состоянием платежеспособного спроса в местах развития ритейла в регионах. Имеет место и сочетание воздействия мировых тенденций развития ритейла и местных традиций осуществления розничных торговых операций. Одной из корневых особенностей развития бизнеса и маркетинговой деятельности в России вообще и в сфере розничной торговли в частности является кадровая проблема. Главным является в частности практическое отсутствие носителей современных традиций сетевой торговли, что в немалой степени опосредовано молодостью отрасли в сравнении с зарубежными аналогами. Несмотря на это обстоятельство, прогнозы специалистов в отношении роста отечественного рынка ритейла настолько благоприятные, что иностранные корпорации всерьез заинтересовались существующими перспективами [2].

Отмеченная выше кадровая проблема еще более усугубляется на региональном уровне, так как местные ритейлеры нередко создают препятствия другим участникам рынка розничной торговли через ассоциированных с ними поставщиков и местные административные органы. Тем не менее, появляется осознание, что для региона приход сторонней крупной компании приносит с собой дополнительные инвестиции, позитивно отражающиеся на региональном развитии. Соответственно, расширению компании в регионе препятствует более выраженный, чем в мегаполисах, кадровый дефицит. Вводимый в эксплуатацию новый объект розничной торговли требует обеспечения квалифицированными специалистами для внедрения новых для региона отношений стороны покупки и продажи, работы с клиентами. Распространенным стереотипом является наем сотрудников с испытательным сроком и низкой заработной платой с последующим их увольнением после истечения данного срока. Это опосредует частую смену сотрудников, что не способствует повышению качества работы и клиентоориентированности открываемых торговых организаций. Таким образом, отмечаемый на современном этапе рост рынка сопровождается повышением спроса на соответствующий квалифицированный персонал. Основная потребность возникает в менеджерах по развитию — тех специалистах, которые занимаются поиском новых объектов с целью последующего открытия магазинов, а также управляющих магазинами и региональных директоров. Главное требование для кандидатов — это опыт аналогичной работы для того, чтобы создать полноценный региональный вариант работы розничного магазина. По мнению организаторов кадровой политики компаний в России, в отличие от иностранных работодателей, которые при подборе прежде всего обращают внимание на профессиональные компетенции топ-менеджера, российские компании больше внимания обращают на знание специалистом определенного сектора ритейла. Однако в большинстве случаев аналогов открываемым объектам со стандартным торговым стереотипом в регионах либо не существовало на момент локализации новой торговой сети, либо они единичны. Поэтому специалистов с накопленным опытом работы по открытию и управлению такими объектами в регионах недостаточно. Следовательно, основной проблемой при подборе кандидата становится недостаток квалификации и опыта работы именно в предприятиях сетевой торговли. В такой ситуации присутствуют два стандартных решения: релокация, то есть перемещение специалиста из другого региона; обучение местного кандидата. Первый вариант дороже, но претендент, уже обладая всеми необходимыми знаниями и навыками, может включиться в работу в кратчайшие сроки. Для привлечения на работу в регион столичного управленца предложение ритейлера по уровню заработной платы должно в среднем в два раза превышать то, которое имеет специалист для его согласия на переезд. При этом, если учесть, что уровень заработных плат в регионах в среднем в два раза ниже московского, то стоимость релокации для работодателя становится невыгодной. Высокая зарплата не является гарантией успешного привлечения специалиста из мегаполиса. Соответственно, предложение сменить работу в Москве на абсолютно идентичную в регионе, сопровождающееся только повышением уровня зарплаты, практически однозначно будет отклонено кандидатом. Ведь, кроме материальных мотивирующих факторов, топ-менеджера интересует возможность реализовать себя в новом качестве, расширить зону ответственности, повысить квалификацию и, соответственно, умножить свою стоимость на рынке труда. Поэтому, например, для запуска нового объекта компании будет проще пригласить специалиста, успешно руководившего уже работающим объектом или имеющего опыт открытия нового объекта гораздо меньшего формата. Описанные стереотипы решения кадровых проблем находятся в фарватере мировых тенденций развития ритейла, где релокация специалистов является распространенной практикой. Так, и набор менеджеров среди местных управленцев также является распространенной мировой практикой, так как всегда присутствуют региональные особенности проявления потребительских предпочтений, работы с поставщиками и местными администрациями. Можно подытожить, что будущее торговых сетевых компаний зависит от того, насколько оперативно они выйдут на перспективные региональные рынки. Можно предположить, что выиграет та из них, которая сможет эффективно решить кадровые и организационные проблемы в регионе своей новой дислокации. Помимо кадровых проблем существуют и иные препятствия распространения маркетинга потребления в развитии сетевой розницы в регионах, которые могут быть рассмотрены продаж продовольствия.

Основным трендом наращивания присутствия сетевой розницы в регионах является усиление ее проникновения в небольшие города. Данная проблема имеет большое значение в связи с особенностями демографии в России. В больших городах размером от 200 тыс. до 1 млн чел. и в мегаполисах свыше 1 млн чел. проживает менее половины населения РФ. В деревнях, селах и небольших поселках проживает 10–15% населения России (согласно Переписи населения РФ). Таким образом, около половины населения Российской Федерации проживает в небольших городах, численностью 50–100 тыс. чел. В мегаполисах и больших городах сети продуктовых супермаркетов практически

не имеют альтернативы и не испытали сильной конкуренции со стороны продовольственных рынков и магазинов с традиционной организацией торговли продуктами питания. В этих локусах набор преимуществ супер/гипермаркета (высокая скорость обслуживания, полнота товарных позиций по ассортименту, полнота товарных позиций по кошельку, возможность возмещения морального и физического вреда покупателю и др.). Стиль проживания в мегаполисах и больших городах порождает большие потоки потенциальных потребителей, стремящихся в короткое время получить безопасный, достаточно стандартный набор продуктов, ранжированный по размерам кошелька. В таких городах влияние продуктовых рынков (основных конкурентов продуктовых супермаркетов) и ранее было не так велико, и торговля продуктами питания была сосредоточена в магазинах с традиционным вариантом обслуживания потребителей. Эти магазины изначально не превосходили супермаркеты и другие популярные сетевые форматы по качественному и количественному набору продуктов и уступали супермаркетам по скорости, безопасности и порядку обслуживания.

Как отмечалось ранее, в больших городах более слабое влияние преимуществ рыночной торговли и слабость традиционного магазинного сектора послужили питательной средой для стремительного развития сетей супермаркетов вначале в мегаполисах (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород и т.д.), а далее в больших городах типа Краснодара, Волгограда, Иркутска, Ростова-на-Дону, Ставрополя. В Москве сети занимают 35% продовольственного рынка. Это обстоятельство свидетельствует о значительном потенциале для их роста. Доля розничной торговли продовольственными товарами стабильна и равняется примерно 45–46% от общего объема розничной торговли. В настоящее время наступило некоторое неустойчивое равновесие, так как под влиянием растущей конкуренции рыночные агенты, экономические интересы которых сосредоточены на продуктовых рынках, начали диверсифицировать свою деятельность в сторону большей специализации и организации торговли таким образом, что определенные преимущества получают покупатели, приезжающие на автомобилях. Данные рынки располагают обширными бесплатными парковками, объемы реализованной продукции на них исчисляются десятками тонн ежедневно. На эти рынки для покупки овощей и фруктов регулярно приезжают на своих автомобилях жители близлежащих городов. Так как количество потребителей продовольственной продукции является конечной величиной, увеличение сектора торговли продуктовыми супермаркетами означает сокращение секторов рыночной торговли этими товарами и магазинов с традиционным обслуживанием потребителей. Последних практически не осталось в крупных городах, за исключением магазинов небольших размеров, расположенных в глубине спальных районов и предлагающих круглосуточный цикл обслуживания.

Однако проникновение филиалов сетей супермаркетов в небольших городах встречает значительные препятствия, связанные с объективными особенностями осуществления торговли продовольствием в этих локусах. В городах малого размера влияние продуктовых рынков значительно превышало и превышает значение таковых в крупных городах. Ввиду небольших по площади размеров таких городов проблемы транспортирования покупателей к месту торговли не имеют такого раздражающего потребителей значения, как в крупных населенных центрах. Продуктовые рынки в таких местах имеют тесные и личные связи с фермерскими хозяйствами, поэтому располагают широким ассортиментом овощной и фруктовой продукции, а также свежими мясом и рыбой отечественного производства, что значимо для местного населения. Кроме того, ритм жизни в малых городах не столь напряжен, горожане тратят меньше времени на проезд до работы и обратно и поэтому не столь высоко оценивают скорость обслуживания в магазине. Располагая большим количеством времени, жители малых городов более охотно занимаются неторопливым шопингом: присматриваются, прицениваются. Это же обстоятельство относится и к торговле продовольственными товарами — покупатели подолгу рассматривают продукцию, торгуются, добиваются торговых скидок — поведение потребителей, редко встречающееся в большом городе и в мегаполисе. Поэтому преимущества супермаркета, столь значимые в больших городах и в мегаполисах, — скорость обслуживания, наличие стандартных наборов продовольствия и безопасность упакованной продукции — не столь значимы в условиях малых городов. Безусловно, жители малых городов также ценят приятный запах в торговом зале, тихую музыку, хорошее отношение персонала, воздействие установок климат-контроля и другие преимущества стимулирования продаж в рамках стереотипа общества потребления, но для них эти преимущества менее значимы, чем для жителей мегаполисов, которые постоянно подвергаются большим нервным перегрузкам и стрессам. Более значимым, но не решающим преимуществом супермаркета для малого города является дифференциация наборов товаров по размеру кошелька. Поскольку большинству потребителей психологически приятнее считать, что они отовариваются в том же магазине, что и их более успешные коллеги или соседи, хотя и с других полок (именно этот императив лежит в основе внедрения преимуществ общества потребления).

Другим важным преимуществом является возможность покупать упакованные продукты, не имеющие контакта с внешней средой. Однако сегмент таких покупателей в малых городах значительно более тонкий, чем в больших. Объясняется это тем, что жители малых городов имеют стойкие привычки посещения продуктовых рынков, где покупают продукты в большинстве случаев у своих постоянных продавцов, и доброкачественность неупакованной продукции не вызывает у них большого сомнения. Кроме того, существует возможность оценки качества продукции на рынке при помощи дегустации, и данный сегмент потребителей традиционно полагается на свои органолептические ощущения. Учитывая изложенные аргументы, можно заключить, что проникновение филиалов супермаркетов в малые города сопряжено с гораздо большими трудностями, нежели развертывание сетей супермаркетов в больших городах и мегаполисах, и что эти филиалы значительно менее прибыльны, чем в больших городах, а также они более зависимы от настроения покупателей и постпокупательских реакций, нежели в мегаполисах.

Априорно можно выделить несколько моментов, позволяющих увеличить постоянную рентабельность филиалов продуктовых супермаркетов в малых городах и, следовательно, увеличить их проникновение в них. К этим

моментам относятся: расширение товарных позиций с сохранением привычных названий, популярных у жителей данной местности, для использования преимущества их предпочтений; использование удобной товарной тары для с поименованием сортности и вариацией различных размеров упаковки по составу семей. Естественно, эти мероприятия должны проводиться в сочетании со стандартными преимуществами торговли супермаркетов.

В заключение, можно отметить, что продовольственные супермаркеты в качестве элементов сетей имеют большие конкурентные преимущества в больших городах и мегаполисах. Основным их конкурентом являются продуктовые рынки. Увеличение конкурентоспособности последних увязано с их трансформациями и конвергенцией к стилю магазинной торговли, выражающейся в улучшении рыночной инфраструктуры, тяготении рынков к автомобильным и железнодорожным терминалам или магистралям, специализации рынков по виду продукции. При этом продовольственные магазины с традиционным обслуживанием покупателей могут быть относительно успешны при удачном для них расположении в глубине спальных районов и предлагая своим клиентам круглосуточный цикл обслуживания. Проникновение филиалов супермаркетов в малые и некрупные города затруднено выраженной конкуренцией продуктовых рынков, имеющих более сильные позиции в этих локусах по ряду психологических, организационных и материальных причин.

Помимо отмеченного выше, одной из причин продолжающейся персистенции рыночной торговли продовольствием является тот факт, что в Российской Федерации продовольственные товары, реализуемые населению через посредство сетевых операторов, являются преимущественно импортными либо изготовленными на территории РФ по зарубежным технологиям, иногда на генномодифицированной основе. Вследствие этого обстоятельства они лишены привычных российскому населению потребительских и вкусовых качеств продуктов, а вкусовые оттенки придаются специальными добавками и усилителями вкуса, причем эти факты широко известны населению. Естественно, те, кто может себе это позволить, стараются приобретать продукты, выращенные без широкого применения стимуляторов роста и удобрений, а также улучшителей вкуса, то есть произведенных в личных подсобных хозяйствах. Продукция этих мини-производств реализуется, обычно, на сельских продуктовых рынках и рынках небольших городов, являющихся, как правило, центрами сельскохозяйственных районов. В больших городах таким товаропроизводителям трудно и дорого организовать подвоз данной продукции, а ее продажа представляется в сознании потребителей уникальным, элитным дорогостоящим и экологически чистым товаром. Общеизвестно, что в мегаполисах такая продукция реализуется как элитная через специально созданные элитные торговые сети, как правило, с доставкой на дом.

Следовательно, для успешного развития ритейла в малых городах и крупных селах продуктовые и иные супермаркеты должны практически полностью взять на себя функцию ранее существовавших рынков и дополнительно предоставить преимущества участия жителям малых городов в обществе всеобщего и постоянно растущего потребления, что возможно при всемерном использовании инструментария маркетинга в части подхлестывания спроса с привлечением апробированных на мировых рынках средств воздействия с их минимальной адаптацией под локальные рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитический отчет «Discovery research group»: Розничные продовольственные сети в России — текущее состояние и перспективы развития. М., 2006.
2. Баева Т. Ритейл: через терни в регионы // Практический маркетинг. 2007. № 12.

ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ФОРМ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ РЕГИОНОВ

ГОЛЕВА Г.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: golevag@mail.ru

Статья посвящена проблеме увеличения притока иностранных инвестиций в российские регионы. Рассмотрены такие новые особенности региональной экономики, как кластеры, сетевое пространство, новые формы бизнес-интеграции. Автор рассматривает основные характеристики региональной инвестиционной политики, а также условия привлечения прямых иностранных инвестиций в региональную экономику.

Ключевые слова: иностранные инвестиции; ПИИ (прямые иностранные инвестиции); кластеры; сетевое пространство; региональная инвестиционная политика; ТПК; социальные эффекты ПИИ.

The article highlights the problems of increasing inflow of foreign investments in Russian regions. New key points in regional economy are being discovered such as business clusters, network economic area, and the new forms of business-integration. The author investigates the main characteristics of regional investment policy as well as conditions of attracting foreign direct investments in regional economy.

Keywords: foreign investments; FDI (foreign direct investments); business clusters; network economic area; regional investment policy; TNC; social effects of FDI.

Коды классификатора JEL: G31, H54, O16.

Инвестиционная деятельность в регионе осуществляется в условиях реструктуризации современных региональных социально-экономических систем, обусловленной такими процессами, как: глобализация, интернационализация хозяйственной жизни, преобразование существующего технико-технологического уклада региональной экономики, переход к постиндустриальной экономике с приоритетным значением инноваций. Организационно-экономические изменения в территориально-производственной организации экономики вызваны также необходимостью развития межотраслевых связей и межотраслевых комплексов, совершенствования производственной инфраструктуры, современной системы логистики.

Теоретико-методологические основы привлечения прямых иностранных инвестиций, лежащие в основе концептуального обоснования региональной инвестиционной политики (в том числе в отношении прямых иностранных инвестиций) находятся в тесной взаимосвязи с современными принципами размещения производительных сил. Иностранный инвестор не просто осуществляет вложение в определенный бизнес в принимающих регионах с целью получения прибыли, а оказывается вовлеченным в сеть, интеграционное объединение компаний, формирующих собственную региональную институциональную среду как свод формальных и неформальных норм, правил, процедур.

Новые формы и подходы к пространственной организации региональной экономики достаточно широко освещены в современной научной литературе. Этой теме посвящены работы таких авторов, как А.В. Гульбасов, А.А. Керашев, В.Б. Ахлопова, П. Кругман [7, 8]. Однако роль прямых иностранных инвестиций в новых формах территориально-пространственной организации региональной экономики и способы их регулирования посредством региональной инвестиционной политики разработаны достаточно слабо.

Ключевой характеристикой современного регионального пространства является его сетевой характер, что предопределяет требования к существующим в нем институтам и бизнес-структурам. По этой причине наиболее эффективными в современной региональной экономике признаются такие формы ее территориально-производственной организации, в которых преобладают организационно-экономические отношения сетевого характера [6].

В таком контексте постановка и решение задачи эффективного освоения прямых иностранных инвестиций региональными экономическими системами и формирования региональной инвестиционной политики требуют учета сетевого характера взаимодействия элементов региональной бизнес-интеграции. При выработке региональной инвестиционной политики распространенными становятся концепции «полюсов роста» и кластеризации региональной экономики (когда кластеры выполняют роль очагов регионального экономического роста).

Теория полюсов роста выступает в качестве методологической основы перестройки территориальной структуры управления. Региональные власти, строящие свою политику на основе этой концепции, соответствующим образом координируют процесс привлечения на свою территорию прямых иностранных инвестиций. Наряду с кластерами (исследованию которых посвящено значительное число работ [9, 10]) актуальным в условиях современной российской экономики становится создание новых территориально-производственных комплексов (ТПК).

Территориально-производственные комплексы, под которыми понимают взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание отраслей материального производства на определенной территории, представляющее собой часть хозяйственного комплекса всей страны или какого-либо экономического района [11] — формировались на основе теоретических разработок представителей советской экономической школы и развивались в условиях советской планово-административной экономики. Автором концепции территориально-производственных комплексов считают Н. Колосовского.

По нашему мнению, отнесение ТПК строго к условиям советской экономики излишне категорично и не вполне корректно. Посткризисные условия, в которых пребывает в настоящее время экономика России, плачевное состояние промышленных производств, потребность в реализации политики модернизации остро ставят вопрос о развитии практики планирования народного хозяйства в национальном и региональном масштабах, новой индустриализации (то есть современного развития промышленного производства, позволяющего отойти от сырьевой модели экономики).

Неравномерность развития регионов, наличие ряда депрессивных регионов также актуализируют вопрос реанимирования ТПК-подхода (с коррекцией на современные условия и формы хозяйствования). В экономике региона могут возникнуть (или уже имеют место) направления, которые не могут развиваться самостоятельно и требуют вмешательства государства (такие ситуации объясняет теория «провалов рынка»). Такое положение может сложиться, например, в отношении новых перспективных или уже существующих отраслей, требующих на определенной стадии своего развития создания особых условий, обеспечения выгодного для них характера организационно-экономического взаимодействия с экономическими субъектами — представителями других отраслей и подотраслей региональной экономики.

В таком контексте плановая составляющая, лежащая в основе организации территориально-производственных комплексов, требует нового переосмысления. Происходит определенное сближение понятий «территориально-производственный комплекс» и «полюс роста», при этом под последним понимаем стимулируемые государством территориально-производственные объединения с регулируемой отраслевой структурой.

В новых условиях хозяйствования такие «модифицированные» территориально-производственные комплексы меняют ориентационно-координатное факторное обеспечение, ввиду того, что наиболее важными приоритетными факторами экономического развития становятся инновации, качество рабочей силы, новые технологии производства и управления. Особая роль отводится информации и информационному обмену как системообразующим факторам сетевых форм пространственной организации региональной экономики.

Что касается иностранных инвестиций, то их участие в кластере, в частности, в лице транснациональных корпораций, обусловлено, прежде всего, их более высоким экономическим и конкурентным потенциалом, более высокой инновационной активностью. Проникновение ТНК в кластер реализуется через участие в уже существующих и вновь создаваемых компаниях, налаживание тесных связей местными фирмами поставщиками и подрядчиками.

Участие иностранного капитала в территориально-производственных комплексах (в их «классическом» понимании — как части советской планово-административной экономики) практически не нашло отражения в научной литературе по вполне понятным причинам. Однако в случае адаптированного к современным условиям применения ТПК-подхода рассмотрение влияния иностранного капитала становится актуальным.

Причиной современного переосмысления кластерной теории, ТПК-подхода и теории полюсов роста становится глобализация источников снабжения и рынков сбыта, расширение влияния процессов интернационализации, распространение международного производства, основанного на прямых иностранных инвестициях, в общемировом масштабе. Именно эти факты, в частности, актуализируют теорию М. Портера, сумевшего объединить кластерный подход с исследованием международной конкуренции. Основой современной региональной экономики становится интеграция хозяйствующих субъектов, проявляющаяся в различных формах: холдинги, кластеры, ТПК нового типа, финансово-промышленные группы, виртуальные корпорации.

Поскольку для рассматриваемых новых форм территориально-производственной организации региональной экономики характерно наличие более тесных связей между партнерами (участниками), чем при классических рыночных обменах, занимающих, однако, промежуточное положение между дискретными рыночными обменами и административной иерархией, то их принято относить к формам экономической квазиинтеграции. Квазиинтегрированные структуры рассматриваются как самостоятельные структуры в новой экономике, по своей природе представляющие собой гибрид рыночных и иерархических организаций [1].

Механизм интеграции участников таких бизнес-структур строится на принципах сети, сочетании формальных и неформальных связей и осуществляется, таким образом, квазирыночным способом. Это, как правило, противоречит условиям совершенной конкуренции и способствует созданию олигополии. Актуализируется вопрос новой архитектуры бизнес-интеграции, в которой большая роль отводится рыночной власти наиболее активного участника объединения, а не формальной иерархии отношений.

Формирование новых интегрированных форм территориально-пространственной организации региональной экономики в России сопряжено с наличием ряда специфических условий: исторические особенности отраслевой организации и управления экономикой; исключительное положение в национальной экономике отдельных пред-

приятный, обусловленное их отраслевой принадлежностью (предприятия сырьевого сектора); слабость развития, неэффективность межотраслевого обмена, формирование так называемых «сетей выживания», имеющих слабую мотивацию стратегического развития; несовершенство нормативно-правовой базы корпоративных форм управления; неразвитость рыночных институтов, институциональной среды; непрозрачность процессов перераспределения собственности; дефицит профессионального менеджмента [2, 3, 5].

Особенностью новых форм интеграции бизнеса является их ориентация на международную сферу, стремление и способность к развитию экономического сотрудничества в таких направлениях, как международная торговля, международное научно-техническое и производственное сотрудничество, международные валютно-финансовые отношения, международные инвестиции. Таким образом, происходит выход бизнес-структур на новый уровень взаимодействия (международный, транснациональный), новый уровень конкуренции — международной.

Участие иностранных инвестиций (особенно в форме ПИИ) в рассматриваемых новых формах организации региональной экономики обусловлено их направленностью на наиболее перспективные и высокоэффективные с экономической точки зрения проекты и виды экономической деятельности. Именно такими и выступают в региональной экономической системе квазиинтегрированные бизнес-структуры, формирующиеся в наиболее привлекательных и конкурентоспособных сегментах региональной экономики.

Дальнейшее развитие теоретико-методологической базы регионального регулирования прямыми иностранными инвестициями базируется на сочетании теорий иностранных инвестиций, международного бизнеса с теориями пространственной организации производства в региональных экономических системах. Усиление влияния новых форм территориально-производственной организации региональной экономики на современную инвестиционную политику региона требует глубокого переосмысления институциональных условий осуществления ПИИ в регионе, более тесного сращивания региональной инвестиционной и промышленной политики, развития комплексного подхода к инновационно-инвестиционному развитию региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамова К.З.* Квазиинтегрированные структуры в новой экономике: Автореферат. Дисс. ... к.э.н. Саратов, 2011. С. 3.
2. *Бетилгериев М.А.* Социально-экономическое развитие государств Евразии // Проблемы современной экономики. 2004. № 4 (12).
3. *Винслав Ю., Дементьев В.* Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. 1998. № 11–12.
4. *Гульбасов А.В.* Концепция экономического пространства и ее потенциал в исследовании экономических процессов и явлений: Автореф. Дисс. ... к.э.н. Иваново, 2007.
5. *Дынкин А., Соколов А.* Интегрированные бизнес-группы в российской экономике // Вопросы экономики. 2002. № 4.
6. *Зенченко С.В., Шеметкина М.А.* Инвестиционный потенциал региона // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. № 6.
7. *Керашев А.А., Ахлопова В.Б.* Интеграционное взаимодействие в пространстве макрорегиона. Майкоп: Изд-во АГУ, 2007.
8. *Кругман П.* Пространство: последний рубеж // Пространственная экономика. 2005. № 3. С. 121–126.
9. *Ларина Н.И.* Региональные кластеры и территориально-производственные комплексы как формы территориальной организации производства // Регион: экономика и социология. 2007. № 4.
10. *Пилипенко И.В.* Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005.
11. *Территориально-производственные комплексы: Нижнее Приангарье.* Новосибирск: Наука, 1992. С. 12.
12. *Филиппов П.* Кластеры конкурентоспособности // Эксперт Северо-Запад. 2003. № 43 (152).

ВОДНЫЙ ТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОГО РЕГИОНА

ПШТЫКА В.В.,

начальник организационно-протокольного отдела УМС,
ассистент кафедры социологии и политологии,
Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта,
e-mail: vpshtyka@gmail.com

Проведено выделение однородности и различия в определениях устойчивого и экологического развития. Рассмотрены особенности экологического туризма, и выделен водный туризм, как отдельное направление. Проанализировано влияние водного туризма на развитие приморского региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие; экологический туризм; водный туризм; приморский регион; региональная экономика.

Selected homogeneity and differences in definitions of sustainable development. Considered the feature of eco-tourism and water tourism isolated as separate line. Analyzed the influence of water tourism to development of coastal region.

Keywords: sustainable development; ecological economics; water tourism; coastal region; regional economics.

Коды классификатора JEL: L83.

Экологический туризм и направления его исследования являются достаточно актуальными последнее время, т.к. этот вид туризма приносит большие доходы, соответственно ясна прямая зависимость экологии с экономикой.

Годовой прирост данной отрасли туризма составляет до 30%, при учете приключенческого туризма, который является частью экологического и составляет половину от общего прироста [3]. Вообще выделение экологического туризма — задача сложная, т.к. существует множество разнообразных определений данного термина. Часто можно встретить определение, приведенное обществом экологического туризма: «Экотуризм — это путешествия в места с относительно нетронутой природой с целью, не нарушая целостности экосистем, получить представление о природных и культурно-этнографических особенностях данной территории, который создает такие экономические условия, когда охрана природы становится выгодной местному населению» [9].

Определение экологического туризма рассматривается многими специалистами по всему миру. В ходе проведения одной крупной международной конференции по туризму было озвучено 10 разных определений экотуризма.

От обычного туризма экологический туризм выделяется особыми признаками, такими как распространение натуральных объектов туризма, устойчивое развитие, малое потребление ресурсов и энергии, глубокая кооперация в социально-экономической жизни региона, просвещение туристов в сфере экологии [5].

Объектом устойчивого экологического туризма часто выступают национальная кухня или традиционная культура. Для продвижения такого рода отдыха создаются особо охраняемые территории с применением разнообразных мер по защите окружающей среды и культурных ценностей и особенностей отдельных территорий. Данное направление устойчивого развития может выступать в качестве идеального применения принципов устойчивости. При сохранении природных и культурных ценностей территории, происходит экономическое развитие территорий, привлечение туристов, вложение денег в поддержание и развитие местной инфраструктуры. Все это является как экологически обоснованным, так и приводит к экономическому развитию территории. Современные отельеры с большим интересом развивают такой вид сервиса, что является крайне прибыльным и соответственно популярным. Ведь при минимальных вложениях (строительство бунгало, например, значительно дешевле строительства отеля) происходит максимальное извлечение прибыли [10].

При развитии туризма в развивающихся странах происходит повышение уровня образованности местного населения, что является одним из факторов устойчивого развития. Происходит отказ от антиустойчивых традиций, таких как высокая рождаемость.

Последнее время актуальным является вопрос разграничения двух схожих понятий — экологического туризма и устойчивого. По данному вопросу существует множество точек зрения. Стоит понимать, что экологический туризм —

это вид туризма, предметами изучения которого являются природные объекты и культурные явления. Устойчивый туризм не является видом, это направление исследования, которое опирается на основы устойчивого развития. Данный туризм удовлетворяет все основные человеческие потребности, при этом развивается в направлении обеспечения последующих поколений всеми ресурсами, которые существуют в наше время: природные, человеческие. Ресурсосбережение и сохранность окружающей среды в рамках концепции устойчивого развития являются одним из ключевых факторов. Можно сделать вывод, что устойчивый туризм может быть экологическим, но также иметь и другой вид, а экотуризм может быть примером устойчивого туризма.

На пути перехода от устойчивого развития к устойчивой экономике экологический и устойчивый туризм выступают в роли равнозначных элементов. Основным фактором связывающим устойчивый туризм и экологический может выступить водный туризм, который по своим характеристикам способен вписаться как к одному, так и к другому направлению исследования устойчивого развития.

Водный туризм — это вид туризма, при котором отдых осуществляется на воде с использованием байдарок, лодок, катамаранов, теплоходов и других плавательных средств [7].

Водный туризм не разрушает природные объекты, не засоряет окружающую среду — вписываясь в рамки экологии, направлен на развитие территорий, развитие культуры — вписываясь в рамки устойчивости.

Последние годы можно говорить об активном развитии экологического туризма, но ведь данное направление сферы отдыха состоит из многих составных. Одной из главных основ экотуризма является водный туризм.

Порой экономика туризма помогает расчету выгод или рисков в сфере предоставления туристических услуг. Российские ученые А.И. Балабанов и И.Т. Балабанов определили экономику туризма как «систему отношений, возникающих в сфере туризма в процессе производства, распределения, обмена и потребления результатов туристской деятельности» [1].

Экономическая выгода водного туризма проявляется не скоро, примерно через 8–10 лет. За аналогичный период экономически отрицательный эффект начинает сказываться в отраслях с экологическими проблемами, возникшими, например, во время строительства.

Примером здесь может выступать применение ветряных генераторов. Срок окупаемости среднего «ветряка» составляет 8–10 лет, после этого энергия для потребителей становится бесплатной. Эти данные еще не учитывают, какой урон был бы нанесен планете при использовании обычных источников энергии, взяты в расчет прямые финансовые выгоды [11].

Водный туризм является ориентированным на природу фактором устойчивого развития. Его характеристики определены двумя основными признаками: природной ориентацией, как особенностью туристического спроса, и устойчивостью – выгода экономического характера от поддержания окружающей среды в первоначальном состоянии.

Водный туризм, как и использование энергии природы для отопления и освещения частных домов, является наиболее заботящимся об окружающей среде видом отдыха, что проявляется в тесном взаимодействии с разнообразными секторами экономики, влияющими на экологизацию отдельных районов и всей мировой системы. Развитие принципов устойчивости в водном туризме способствует социальному развитию, продвижению некоторых экономических отраслей, охране природных и культурных объектов. Данные элементы вместе образуют систему устойчивого развития, которая тесно кооперирует с различными секторами социальной и экономической сфер.

Одним из основных преимуществ устойчивого развития является сохранение биологических ресурсов. Водный туризм, как один из основных факторов устойчивого развития в отличие от иных сфер экономики и даже в отличие от других видов туризма не приводит к уничтожению природных объектов. Зачастую инфраструктура водного туризма минимальна и гармонично вписывается в природный ландшафт. Причалы в яхт-клубах в большинстве случаев — это плавучие понтоны, которые не наносят вреда природе, являясь сборно-разборными элементами. Здания яхтенных клубов представляют собой небольшое строение, предназначенное в основном для прохождения паспортного контроля, сбора членов клуба, служащее офисом руководству яхт-клуба. Водный туризм зачастую развивается в регионах с мягким климатом в весенний, летний и осенний период. Зимой яхт-клубы работают либо в минимальную мощность, либо сворачивают деятельность до наступления теплого периода года. В данной связи отопление зданию яхт-клуба не требуется, что также вписывается в нормы экотуризма.

Маломерные и среднеразмерные водные средства транспорта передвигаются без использования топлива. Байдарки и каяки управляются веслами, яхты ходят под парусом, используя силу ветра. Яхты большего размера имеют двигатели, но используют их только для захода в порт, прохождения по узким каналам и в шторм. Основное передвижение крупных яхт происходит также под парусом. Круизные лайнеры являются самыми неэкологичными средствами передвижения среди водных, т.к. используют топливо для передвижения. Здесь существует компенсационный финансово-экономический эффект. Круизные лайнеры являются самым прибыльным видом водного туризма. При этом большая часть средств уходит в городской порт, куда прибывает лайнер. Данные средства должны быть рационально израсходованы для того чтобы погасить эффект загрязнения, произведенный круизным судном и его пассажирами.

Средства размещения для туристов путешествующих по воде почти в 100% случаев не требуются. Пассажиры лайнеров имеют всю инфраструктуру на борту, в том числе спальные места. Яхты как крупные, так и маломерные также оборудованы каютами со спальными местами. Путешествие на каяках и байдарках по рекам и озерам является наиболее вписывающимся в рамки устойчивости видом туризма. Данный вид водного транспорта самый экологичный, для ночлега используются палатки, причем иногда перевозимые самостоятельно. Целью поездки зачастую выступает ознакомление с местной культурой, местностью и природой. Для байдарочных путешествий не требуется специализиро-

ванной инфраструктуры, лодки швартуются прямо на берегу. Байдарочный спорт и отдых является лучшим примером того, что водный туризм максимально вписывается в рамки экологического туризма и устойчивого развития.

Водный туризм способствует развитию смежных отраслей сферы услуг. Развитие водного туризма в приморских регионах опирается на принципы пространственной экономики, т.е. носит характер устойчивости, является стратегически эффективным, а также направлено на долгосрочный период. Водный туризм является сильной экономической стороной приморского региона, с оговоркой, если данный регион не расположен в суровой климатической зоне [6].

Перспективы водного туризма невозможны без создания специализированных институтов и структур, таких как министерства туризма и охраны природных объектов — в правительствах, управлений развития водного туризма и водных видов спорта — в институтах, факультетов физической культуры и спорта с образовательными программами, направленными на подготовку тренеров парусного спорта и других видов водного спорта — в университетах. Главным эффектом привлечения общественных структур к проблемам развития водного туризма может стать ускорение темпов социального развития и пропаганда принципов устойчивого развития в различных общественных слоях.

Водный туризм открывает широкие перспективы для развития экономики. Рост потока туристов способствует развитию экономической интеграции мирового туризма, процесс, который позволяет использовать природные ресурсы более эффективно и с меньшим ущербом. К сожалению, существенную выгоду от процесса развития принципов устойчивости в водном туризме можно оценить только в том случае, когда в данный процесс вовлечены как местные общины, так и целые страны. Водный туризм характеризуется высокой степенью вовлечения местных жителей, по сравнению с другими видами туризма. Для водного туризма свойственно создание новых рабочих мест. Зачастую владельцы иностранных компаний сферы услуг с неохотой трудоустраивают местное население, особенно на места, требующие высокой квалификации. В водном туризме ситуация обратная, так как в большинстве случаев для успешного функционирования данной сферы бизнеса требуются знания и навыки местного населения. Трудоустройство местных жителей является важным аспектом реализации экопроектов. Данное направление может стать одним из ключевых среди принципов устойчивого развития экономики местных территорий. Обеспечение быта туристов обычно требует большого количества продуктов питания и предметов обслуживания отрасли. В основном эти продукты завозятся из-за границы. Однако специфика водного туризма как вида экотуризма часто подразумевает использование местных продуктов питания, часто это морепродукты (в приморских регионах). В таком случае происходит не только поддержка местных жителей, но и производителей. Данная специфика способствует развитию смежных с туризмом секторов экономики, придает экономике региона высокий уровень устойчивости.

Инфраструктура туризма, которая создается при развитии сектора туризма, используется местным населением для экономического развития территорий. Она включает в себя транспортные объекты, бытовые коммуникации, а также социальные объекты — профилактории, санатории, информационные центры, различные клубы.

Положительно сказываются на экономическом развитии поступления от сферы туризма в госбюджет. По информации Всемирного банка до двух третей прибыли от туризма уходит из стран с развивающейся экономикой. Переход на принципы устойчивого развития и популяризации водного туризма в приморских регионах может повысить уровень удерживаемой прибыли на местах. По той же информации Всемирного банка к началу XXI в. доходы от экологического туризма в развивающихся странах достигли уровня 15 млрд долл. США, что составляет около 20% всех поступлений сферы туризма [10].

Увеличение благосостояния коренных жителей имеет место быть в том случае, когда средства от туризма не уходят за рубеж, а остаются на территории, где были приобретены. Достигается это трудоустройством местных жителей, исключением лишних посредников в процессе продажи туристического продукта, созданием правовых норм и экономических механизмов, способствующих направлению средств в местный бюджет. Основных положительных эффектов от продвижения принципов водного туризма, который способствует устойчивому развитию приморских территорий, возможно добиться только при комплексном подходе к проблеме. На локальном уровне наибольшего эффекта получается достигнуть при формировании территориально-организационных рекреационных районов, которые специализируются на предоставлении экологическо-туристических услуг. Данные районы принято называть — экотуристские территориальные комплексы.

Исследование водного туризма через призму региональной науки является обоснованным, объектом исследования региональной науки, по мнению В.С. Бильчака и В.Ф. Захарова, являются пространство, регионы, локации (места размещения), а также их системы. Американский экономист У. Изард проводил аналогию между региональной наукой и прикладной географией и социологией. Исследователь обосновывал схожесть научных направлений в отсутствии четкости даже самого определения региональной науки, что является одной из причин существования многообразных направлений и методических концепций в современных региональных исследованиях как в России, так и за рубежом [2].

По мнению российского ученого Б.И. Волкова, «региональная экономика — это область научных знаний, изучающая развитие и размещение производственных сил, социально-экономические процессы на территории страны и ее регионов в тесной связи с природно-экологическими условиями». Региональную политику Б.И. Волков определяет «как систему целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, социальным и экономическим развитием регионов страны, а также механизм их реализации» [3].

Урбанизация и развитие промышленного комплекса в крупных и средних городах очерчивают проблему устойчивого территориального развития. Зональное использование тяжелого промышленного производства вдали от спальных районов, развитие рекреационных мест отдыха около водоемов и культурных центров — все это территориальные факторы устойчивого развития, опирающиеся на принципы планирования территорий. Основополагаю-

щим фактором территориального устойчивого развития является рациональное использование зон, применяемых для строительства туристской инфраструктуры. Инфраструктура туризма более подходит под основополагающие принципы устойчивости, чем, например, инфраструктура машиностроительного комплекса.

Р.Ш. Дацаева видит устойчивое развитие регионов следующим образом: «В современных социально-экономических условиях особую актуальность приобретают вопросы устойчивого регионального развития, что связано с институциональными преобразованиями, трансформацией взглядов на будущее положение и роль территорий, задачами их ускоренного экономического развития. Перед наукой и практикой возникает объективная необходимость поиска и использования адекватных подходов к управлению социально-экономическим развитием регионов, разумного сочетания вмешательства государства и рыночного саморегулирования» [4].

Государственные, административные факторы являются неотъемлемой частью в механизме устойчивого развития. Положительное направление глобального устойчивого развития было бы невозможно без сопутствующей поддержки на уровне государств, заботящихся о будущем наций. Государственные законы об охране окружающей среды, межнациональные соглашения о переходе на устойчивое развитие приводят к планомерной протекции сначала малых территорий, а затем и к переходу на принципы устойчивости целых регионов.

В работе «Роль кластерной стратегии в обеспечении устойчивого социально-экономического развития региона» российские исследователи О.В. Савинова и Е.В. Козина характеризуют регион с устойчивым типом развития по трем основным способностям – «во-первых, удовлетворять общественные потребности, объективно закрепленные за ним в результате территориального разделения труда, во-вторых, организовать надежное воспроизводство и внутренний экономический оборот, в-третьих, создавать социальные, ресурсные, экологические и др. условия, гарантирующие достойную жизнедеятельность нынешним и будущим поколениям» [8].

Приморский регион с развитой инфраструктурой водного туризма, который предоставляет рабочие места местным жителям, регулярно привлекает средства туристов, отчисляет налоги в бюджет и заботится об экологии — является идеальным примером региона с устойчивым развитием.

Для перехода целого региона или отдельного сектора экономики на принципы устойчивости требуются планомерная работа и движение. Переход отдельных секторов экономики на принципы устойчивости может способствовать тому, что весь регион постепенно перестроится на эти же основы. В туризме ситуация аналогична – стоит отдельному направлению туризма перейти на устойчивое развитие, как постепенно вся сфера услуг будет иметь ту же тенденцию. Водный туризм имеет наибольшую склонность к переходу на устойчивое развитие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2003. 248 с.
2. Бильчак В.С., Захаров В.Ф. Региональная экономика: монография / Под ред. В.С. Бильчака. Калининград: Янтар. Сказ, 1998. 316 с.
3. Волков Б.И. Основы региональной экономики: учеб. пособие. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2005. 198 с.
4. Дацаева Р.Ш. Индикативное планирование как один из факторов обеспечения устойчивого развития региона. Ростов-н/Д.: Terra Economicus. 2011. Т. 9. № 3-3. С. 100–103.
5. Колбовский Е.Ю. Экологический туризм и экология туризма: учебное пособие. М.: Академия, 2006. 256 с.
6. Полякова А.Г. Регионы нового освоения как вид пространственных образований. М.: Вестник финансовой академии, 2009. С. 36–41.
7. Российский торгово-экономический словарь / Под ред. С.Н. Бабурина. М.: Экономистъ, 2005. 528 с.
8. Савинова О.В., Козина Е.В. Роль кластерной стратегии в обеспечении устойчивого социально-экономического развития региона. Пермь: Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2011. № 24. С. 422–427.
9. The Essential Exponential for the Future of Our Planet — essay collection of Albert Bartlett, 2004. Center for Science, Mathematics and Computer Education, University of Nebraska-Lincoln.
10. <http://media.unwto.org/ru/press-release/2011-09-15/energichnyi-rost-mezhdunarodnogo-turizma-v-pervoi-pолоvine-2011-g>. (Дата обращения: 2.02.2012 г.).
11. http://www.dvfond.ru/veter/price_wind.shtml. (Дата обращения: 18.02.2012 г.).

ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА БЮДЖЕТА РЕГИОНА И ЕЕ ИЗМЕНЕНИЯ

КАДЗАЕВА И.Т.,

соискатель,

Северо-Осетинский государственный университет,

e-mail: kudzaeva_it@inbox.ru

В статье рассматриваются актуальные вопросы заимствования бюджетных ресурсов и особенности формирования бюджетных долгов в регионах во взаимосвязи с проводимой бюджетной политикой. Автор анализируется проблематика долговой устойчивости в регионах и дана оценка методов обслуживания и погашения накопленных долгов.

Ключевые слова: бюджет; расширенный бюджет; бюджетная политика; долг; накопление долгов; долговая устойчивость; погашение долгов; финансово-бюджетная ответственность.

The article considers the actual borrowings of budget recourses and peculiarities of budget debt formation in the interconnection with budget policy in the regions. The author analyzes the problems and gives estimation of service methods and settlement of accumulated debts.

Keywords: budget; expanded budget; budget policy; debt accumulation; debt stability; debts settlement; financial budget liability.

Коды классификатора JEL: R51.

Известно, что при достаточности собственных бюджетных доходов в регионе можно обходиться без их заимствований. Однако это редкий случай в российской региональной практике и не всегда отвечает рыночным запросам экономического развития. Реализация перспективных планов регионального экономического развития, как правило, в определенной степени диктует необходимость бюджетных заимствований, если бюджет ориентируется на обеспечение экономического развития. Бюджет, ориентированный только на исполнение расходов, диктуемых состоянием экономики в разрезе необходимости удовлетворения текущих (годовых) потребностей, позволяет оценивать долговую проблему иначе. Объективно долг, обеспечивающий только текущие потребности, может иметь место, но вопрос о его целесообразности будет возникать именно с этих позиций, но не в плоскости экономического развития.

В целях недопущения долга — регионам надо выходить на соответствующую уровню их потребностей доходность экономики. Важно учитывать, что систематическое заимствование средств под бюджетные потребности неминуемо приводит не только к образованию (ежегодному) бюджетного дефицита, но и его устойчивости. Такая практика становится основой возникновения бюджетных долгов и их накопления. Накапливаемые регионами бюджетные долги со временем начинают самодавить на текущее состояние бюджетов, одновременно существенно увеличивая необходимость дальнейших заимствований бюджетных средств. Такой «замкнутый круг», разумеется, не соответствует улучшению практики экономического развития и рано или поздно требует изменения долговой политики. В принципиальном варианте возникает задача переоценки проблематики бюджетного дефицита и его самого в рамках конкретных бюджетов.

В сущности проводимая реально долговая политика исходит из объективности долговых заимствований. Другими словами, долги бюджетные возникают в целях обеспечения дефицита бюджета. Если не образуется дефицит бюджета, то нет проблемы долгов. В то же время следует учитывать, что дефицит бюджета принимается (такова должна быть бюджетная практика) в целях дополнительной мобилизации (привлечения) ресурсов в бюджеты в конкретных условиях. Уровень принимаемого дефицита каждый раз должен быть обоснован по критерию целесообразности, в рамках которого (критерия) возникают сложные задачи обоснования эффективности использования привлекаемых в бюджет ресурсов. При этом задача окупаемости долга чрезвычайно важна и она не может быть воспринимается без экономической оценки.

За привлекаемые в бюджет регионов в форме заимствований ресурсы надо платить. При этом параметры заимствований ресурсов, естественно, могут колебаться, в том числе и по причине изменяющегося характера платности за ресурсы. Здесь важно отметить, что долговой рынок — реальность, которая складывается годами, и его состояние надо каждый раз хорошо знать по факторам формирования и влияния. Для регионов, например, определяющими в принятии решений о заимствованиях ресурсов в бюджеты являются: состояние рынка банковского кредитного капитала; рынка ценных бумаг и их ликвидности; ориентиры инвесторов; развитие конкретных экономических условий

и т.д. Увеличение стоимости заимствований в бюджеты дополнительных ресурсов (под дефицит) может осложнять проблематику экономического роста и развития.

Безусловно, на реализацию долговой политики в регионах существенное влияние оказывают основные факторы макроэкономического развития: темпы роста экономики, динамика показателей инфляции, рост или снижение цен на энергоносители, стабильность или нестабильность курса рубля. Улучшение или ухудшение макроэкономической ситуации сказывается с разной степенью интенсивности на состоянии долгов бюджетов регионов, но высокая вероятность ее воздействия на показатели долговой устойчивости. На наш взгляд, формируемую в регионах долговую неустойчивость, определяемую под влиянием макроэкономической ситуации, следует рассматривать как закономерность, проявляемую как позитив или негатив бюджетной практики. В негативе макроэкономическое влияние на формирование региональных бюджетных долгов может доходить до исключения возможностей заимствований ресурсов в бюджеты даже на приемлемых условиях. Кроме того, долговая устойчивость, определяемая макроэкономической ситуацией, в значительной степени может влиять на показатели обслуживания долгов бюджетов регионов с чем, как правило, не справляется большинство регионов РФ.

Учитывая высокую значимость формирования заимствований и образования бюджетных долгов, разумеется, следует проводить более гибкую долговую бюджетную политику в регионах. Гибкость при этом не означает постоянную приспособленность к образованию (накоплению) долгов. Смысл гибкой долговой бюджетной политики регионов должен заключаться в следующих слагаемых. Во-первых, необходимо проводить систематический анализ объема и структуры региональных бюджетных заимствований. Во-вторых, возрастает значимость своевременного и достоверного определения объема неэффективных бюджетных расходов. В.В. Путин на встрече с работниками Минфина РФ (17.04.12 г.) по этой проблеме высказался следующим образом: «Рост ассигнований далеко не всегда дает адекватный результат, к сожалению. Люди порой не видят прямой связи между ростом бюджетных расходов и повышением качества жизни, изменением в содержании работы социальной и других ключевых отраслей и сфер. Уже не раз подчеркивал, что ресурсы должны идти в обмен на преобразования, на реформы, работать в интересах людей. Во главу угла государственных и муниципальных учреждений должен быть поставлен результат, удовлетворяющий потребителя, то есть конкретного гражданина» [1]. И далее: «Необходимо кардинально повысить эффективность расходования бюджетных средств, выделяемых на развитие. Это касается всех инструментов — от федеральных целевых программ до межбюджетных отношений» [1].

В-третьих, гибкость долговой бюджетной политики в регионах может быть обеспечена на основе всесторонне продуманной стратегии социально-экономического развития регионов. Такая стратегия позволяет реализовывать относительно безопасную для регионов долговую бюджетную политику на период сохраняемой долговой устойчивости. Другими словами, стратегия социально-экономического развития региона, если она имеет высокую степень научной обоснованности, позволит выбрать такие варианты заимствования ресурсов для региональных бюджетов, которые наименее болезненны и позволят эффективно регулировать в целом бюджетный процесс.

В-четвертых, существенными являются методы, которые выбирают регионы в погашении долгов, в их обслуживании. На наш взгляд, выбор указанных методов должен осуществляться на основе соблюдения принципа недопущения наращивания долгов за пределами соответствующего уровня безопасности как для бюджетных обязательств регионов (предельная долговая бюджетная нагрузка), так и для экономики региона. Научно обоснованным считается заимствование бюджетами ресурсов в пределах 25-30% к их доходам. Разумная, т.е. целесообразная практика долговой бюджетной нагрузки на экономику тоже должна быть соизмеряема пределами налогового бремени (налоговой нагрузки). Бюджетные «посягательства» на условия экономического роста и развития опасны и могут иметь долговременные последствия для формирования собственной доходной базы региональных бюджетов.

В-пятых, бюджетные заимствования имеют некоторый относительный характер, но необходимость погашения долгов рано или поздно превращается в конкретные абсолютные показатели по принципу: «долг платежом красен». Надежды на то, что бюджетные долги не надо будет платить, как правило, тщетны и бесперспективны. Относительный характер восприятия финансово-бюджетной ответственности за заимствования бюджетных средств, к сожалению, часто в регионах формирует неадекватное отношение к достижению преследуемых целей и задач. На указанной встрече с работниками Минфина РФ В.В. Путин эту проблематику сформулировал так: «Следует признать, что при сложившейся системе региональным управленческим командам порой гораздо проще получать дотации, чем заниматься собственным развитием, заниматься развитием собственной экономики и расширять собственную налоговую базу. Очевидно, что стимулирующая роль межбюджетных отношений должна быть усилена» [3]. В усиление этой позиции министр финансов РФ А.Г. Силуанов подчеркнул: «В прошлом году начата система поощрения регионов за наращивание собственного налогового потенциала, что очень важно, особенно когда мы видим, что идет рост иждивенческих настроений субъектов Российской Федерации. Были реализованы крупные решения в области налоговой политики, подготовлены и уже сегодня реализуются законопроекты о трансфертном ценообразовании, о консолидированной группе налогоплательщиков. Это позволило реализовать давно ставившуюся задачу, которая говорит о необходимости более равномерного распределения налогового потенциала между субъектами Российской Федерации и перевода налоговых баз из крупных финансовых центров в субъекты Российской Федерации» [3].

Государство в лице органов управленческой власти (власть государственная обладает силой, присущей только ей) призвано обеспечивать такое планирование и исполнение бюджетов всех уровней, которые будут сдерживать образование бюджетных дефицитов и наращивание долгов. Разовыми подходами к решаемым проблемам ситуация едва ли поменяется. Необходимы системные решения, которые бы кардинально поменяли характер и принципы использования бюджетных средств, в том числе привлекаемых в бюджеты регионов и муниципалитетов. Новые

принципы и методы заимствования бюджетных средств необходимо разрабатывать и вписать в систему развития эффективных бюджетных отношений, в рамках которых не будет нецелевого использования и иждивенчества, процедур манипулирования бюджетными обязательствами через практику внесения множества изменений в механизм регулирования бюджетного процесса в регионах страны.

По данным Минфина РФ существует 96 субсидий в трансфертах между федеральным бюджетом и бюджетами регионов. В этой связи министром финансов РФ А.Г. Силуановым ставится задача: «Необходимо принять принцип: одна госпрограмма — одна, максимум две субсидии и определить перечень обязательств субъектов Российской Федерации при получении этих субсидий. В настоящее время основной объем субсидий распределяется нормативными актами Правительства Российской Федерации. На наш взгляд, для обеспечения прозрачности межбюджетных отношений необходимо это делать в рамках федерального закона о федеральном бюджете. Необходимо ограничить практику принятия решений о поддержке регионов вне бюджетных процедур... [3]. И далее министр усиливает эту постановку задач следующими положениями: «Принятие индивидуальных решений по поддержке того или иного региона зачастую стало стимулом деятельности руководителей субъектов Российской Федерации по выбиванию поручений по оказанию финансовой поддержки субъектам Российской Федерации — это наиболее эффективный способ получения дополнительных средств, нежели зарабатывание, нежели привлечение инвесторов к себе на территорию. Предлагаю в случае, когда администрация региона допускает невыполнение своих обязательств, увеличение своей кредиторской задолженности, ставить вопрос о доверии губернатору со стороны Президента Российской Федерации. По сути дела доведение региона до банкротства — это серьезное основание говорить о квалификации руководителя, который занимается организацией работы в субъекте Российской Федерации, бюджетными процессами, ставить вопрос о соответствии его занимаемой должности» [3].

Надо полагать, что меры административного воздействия на процессы реформирования бюджетного процесса и бюджетных отношений могут быть полезными и приемлемыми в той постановке, как это сделано министром финансов страны. Вместе с тем, высокой остается вероятность несистемных изменений в регулировании долговой политики в регионах. В данном контексте чрезвычайно важным считаем переход к новой программе бюджетных реформ на период до 2015 г., которая разрабатывается Минфином РФ и включает в себя приоритетные задачи: изменение сути госуправления бюджетным процессом на основе перехода к государственным программам; формулировки и постановки бюджетных целей на основе сбалансированных и четко сверенных его (бюджета) параметров, не приводящих к несбалансированности; перехода к системе эффективных контрактов. Госпрограммный подход к решаемым задачам позволяет поднять на новый уровень как бюджетные возможности, так и кардинально поменять механизмы контроля расходования средств.

Разумеется, бюджет и госпрограммы должны находиться в определенном соответствии. Ряд авторов в использовании программных методов расходования бюджетных средств видят преимущества. В частности, В.В. Сидоренко подчеркивает: «Преимущество не в программах, преимущество в том, что бюджет сформирован (имеется в виду бюджет г. Москвы – К.И.) по программному принципу. Программный бюджет — это отражение финансового обеспечения программ, это не распределение по ведомствам, а распределение именно по программам. Соответственно, управление бюджетом, управление деятельностью органов власти идет в проектной ключ. Если до этого программы существовали отдельно от бюджета, осуществлялось управление портфелем ведомств, то сейчас будет осуществляться управление госпрограммами» [2]. Поясним здесь, что госпрограммная ориентированность бюджетов действительно поднимает на новый уровень необходимость оценки как вопросов формирования бюджетных показателей, так и непосредственного финансового обеспечения исполнения различных проектов и задач. Возникают определенные преимущества как в регулировании, так и управлении бюджетами. Тем самым контроль результатов исполнения госпрограмм поднимается на качественно новый уровень и решает в том числе и целый ряд дополнительных задач в проведении эффективной долговой политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Путин В.В. Выступление на расширенном заседании коллегии Министерства финансов Российской Федерации 17 апреля 2012 г. (стенограмма заседания) // www.minfin.ru.
2. Сидоренко В.В. // www.mos.ru.
3. Силуанов А.Г. Материалы доклада на расширенном заседании коллегии Министерства финансов Российской Федерации (стенограмма заседания) // www.minfin.ru.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕКТОРА И РЫНКА ТРУДА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

МИНЦАЕВ М.Ш.,

доктор технических наук, доцент,
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова, г. Грозный,
e-mail: sevenlives@yandex.ru;

БАРЗАЕВА М.А.,

аспирант,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
e-mail: barzaeva_ma@rambler.ru;

ТАЙМАСХАНОВ З.Х.,

аспирант,
Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства,
e-mail: madi_ne@mail.ru

Сценарии развития российского рынка труда в условиях переходной экономики и периоды кризиса диктуют свои потребности в квалификационных специалистах. Современные тенденции подготовки профессиональных трудовых кадров соответствующих специальностей должны соответствовать потребностям рынка. Решающим фактором повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов на рынке труда является качество полученного образования.

Ключевые слова: рынок труда; инновационные отрасли экономики; качество образования; квалифицированные специалисты.

Scenarios of the Russian labor market in transition economies and periods of crisis dictate the need for qualifying professionals. Modern trends in the training of professional staff employment, the relevant specialties must meet the needs of the market. The decisive factor in improving the competitiveness of labor in the labor market is the quality of education received.

Keywords: labor market; innovative sectors of the economy; the quality of education by qualified professionals

Коды классификатора JEL: H52, H75, I22.

Переход от индустриальной эпохи к качественно новому, постиндустриальному (информационному) развитию способствует тому, что в настоящее время экономика развитых стран все больше базируется на интеллекте, нежели на материальной (сырьевой) основе. На современном этапе развития человеческой цивилизации основным фактором прогресса становится не капитал и средства производства, а знания и новые идеи, обеспечивающие выпуск интеллектуальной, конкурентоспособной продукции соответствующего качества, за которую потребитель готов платить высокую цену. По мнению специалистов, на сегодняшний день только инновационно интеллектуальный характер экономики обеспечивает динамичное развитие государств и высокое качество жизни населения. Поэтому, как определяют специалисты, сформировавшийся с переходом к рыночным отношениям рынок труда должен обязательно дополняться рынком образовательных услуг.

Рынок образовательных услуг — это система экономических отношений между различными субъектами по поводу купли-продажи образовательных услуг, становящихся в силу этого товарами. Основной функцией данного рынка является функция связующего звена между производством и потреблением образовательных услуг как смешанных благ [1].

Одной из важных проблем российского рынка труда является несоответствие уровня, качества и количества выпускников образовательных учреждений реальным потребностям экономики. Данная проблема широко признана исследователями, бизнесом и государством. Образование на сегодняшний день становится мощным ресурсом регулирования на рынке труда. Причем на рынке труда представители бизнеса отдают практической направленности

выпускников вузов. Ни для кого не секрет, что работодателя интересует не столько знания, а сколько опыт работы выпускника. Складывается парадоксальная ситуация. Чтобы заинтересовать потенциального работодателя из сферы серьезного бизнеса, выпускник по выходу из стен университета должен быть не только теоретически обучен, но и практически подкован. Работать, как правило, начинают со вторых, третьих курсов, оформляясь в вузах на дистанционное обучение либо переходя на индивидуальный план. Складывается впечатление, что вуз интересен как законный способ получения корочек, но никак не знаний, так как весь необходимый багаж знаний работающий студент хватается по ходу своей практической деятельности, приспособив полученную информацию к сложившейся ситуации. Такая двоякая ситуация порождает два вопроса для размышления. Первый — зачем последующие курсы для обучения в университете, которые лишь замедляют путь к диплому, а второй — насколько эффективна система профессионального образования на сегодняшний день в стране.

Одним из инновационных прорывов современного образования считается переход системы высшего образования на бакалавриат и магистратуру. Эпоха советского наследия оставила и прекрасные воспоминания об отечественном образовании как о лучшем в мире, поэтому мнение о перенимании западного опыта Болонской конвенции в нашей стране не однозначно до сих пор. Но рынок диктует свои условия, и особенность рыночной экономики стоит в четком следовании его потребностям. Такое быстрое, даже шустрое следование западным традициям породило бум так называемых престижных профессий. Юристы и экономисты стали притчей во языцех, тогда как национальный рынок труда показывает диспропорции в технических специальностях. Вызывает горькую усмешку утверждение о перенасыщении рынка труда специалистами престижных профессий. По оценкам многих исследователей, профессионалов, вопрос о перенасыщении рынка труда этих специальностей стоит лишь в количественном составе, но никак не качественном. Таким образом, возникает вопрос — а способна ли высшая школа генерировать профессионалов, отвечающих современным потребностям экономики?

По оценкам специалистов, современное состояние научной и высшей школы в сфере образования пока не позволяет им играть существенную роль в развитии экономики. Большая часть проводимых исследований и научных разработок не имеют практической реализации. Также отстает система образования от реальных потребностей рынка труда. Мы думаем, что на современном этапе очень плохо налажена система импульсов взаимодействия рынков труда и образовательных услуг. Посылаемые импульсы рынком труда порождают то дисбаланс специальностей выпускников, то несоответствие потребностям рынка труда современных стандартов качества образования. Данная несогласованность порождает множество негативных последствий: от относительного перепроизводства научных идей, которые теоретически доказали свою инновационность, но не дошли до практической апробации, до полной потери высококвалифицированной когорты научных кадров. Тем не менее, именно система высшего и профессионального образования готова и способна исполнять роль партнера рынка труда на пути социально-экономического развития страны.

На сегодняшний день система образования, давая мощный импульс общественному развитию, сама является достаточно инертной, так как не успевает своевременно реагировать на стремительные изменения в общественной жизни. По оценкам специалистов, настоящее состояние трудового потенциала России неадекватно вызовам современного этапа экономического развития страны. Его профессионально-квалификационная структура не отвечает потребностям инновационного развития производства, ухудшается качество профессионального образования. Велики потери трудового потенциала из-за плохого состояния здоровья и преждевременной смертности населения. Отсутствуют действенные мотивы к эффективному труду. Низкий уровень оплаты труда и недостатки ее организации не стимулируют рост трудовой отдачи работников. Качество рабочей силы не содействует росту конкурентоспособности производимых товаров и услуг. Кроме того, ожидаемые в перспективе существенные потери ресурсов труда вызовут дополнительные риски для развития бизнеса и экономики в целом [3].

На региональном рынке, в частности в Чеченской Республике, другая тенденция: рост населения, отсутствие роста численности рабочих мест и отсталое развитие образования, которое еще более отягощено в прошлом последствиями общественно-политического конфликта. Сложилась такая ситуация, что наиболее перспективное население в возрасте 25–29 лет в своем большинстве имеет образование не то чтобы отвечающее инновационному вектору развития экономики страны, а ниже средних показателей по стране. Та же ситуация в целом по всему СКФО. Общий «статистический» образовательный уровень экономического активного населения в округе несколько ниже средних показателей по РФ. Так, высшее образование имеет 26,2% занятого населения округа (при среднем показателе по стране — 27,1%), среднее профессиональное — 22,2% против 26,7% соответственно. При этом в ряде регионов СКФО уровень образования даже превосходит средний по РФ. Например, в Республике Ингушетия 43,6% занятого населения имеют высшее образование: выше данного уровня только аналогичный показатель в Москве.

Средние общеобразовательные школы испытывают две главные проблемы: острая нехватка педагогических кадров и устаревшая материально-техническая база. СКФО хронически отстает по вводу в действие общеобразовательных учреждений. Кроме того, остается очень высокой доля школьников, занимающихся во вторую смену (в 1,8 раза выше, чем в среднем по стране — 23,4% против 12,8%).

Численность учащихся в дневных общеобразовательных учреждениях в СКФО, как и в целом по России, снижается. Однако такое сокращение не позволяет в нужной степени оптимизировать сеть и вывести из эксплуатации ветхие и устаревшие здания, так как оно достаточно равномерно распределено по территории. Более того, это ведет к росту удельных расходов на обучение. Практически невозможно сократить малокомплектные школы, например, в горных районах Республики Дагестан, поскольку зимой часто просто невозможно проехать из отдаленных населенных пунктов в районные центры, а обучение в интернатах очень дорого и для большей части населения неприемлемо.

В отличие от остальной России, где численность обучающихся сократилась, в СКФО численность выпускников девяти классов увеличилась на 0,8%, а численность выпускников 11 классов — снизилась на 16,1%.

Обеспеченность средними профессиональными учреждениями в СКФО крайне низка: Кабардино-Балкарская Республика, Республики Ингушетия, Чеченская и Дагестан отстают от средних показателей обеспеченности учреждениями среднего профессионального образования по РФ в 1,8–2,3 раза. Показатели Ставропольского Края и Республики Северная Осетия — Алания незначительно, но все же ниже средних российских значений.

Количество вузов в большинстве регионов СКФО также отстает от среднего российского уровня. Наибольшая обеспеченность вузами — в Кабардино-Балкарской Республике и Республике Северная Осетия — Алания (превышает средние российские показатели почти в 1,5 раза). Сравнительная характеристика числа учащихся дана в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика числа учащихся по регионам

	Начальное профессиональное образование			Среднее профессиональное образование		
	Число учреждений на 100 тыс. жителей	Число учащихся на 100 тыс. человек	Число учащихся в среднем в одном учреждении	Число учреждений на 100 тыс. жителей	Число учащихся на 100 тыс. человек	Число учащихся в среднем в одном учреждении
РФ	2,7	1150	425,8	1,8	1670	928,6
ЮФО	2	920	452,5	1,4	1480	1080,6
СКФО	1	850	425,4	1,2	1280	1050,5
ЧР	1,2	540	450	0,7	560	800

Наряду с количественными показателями более значительная проблема заключается в качестве подготовки специалистов, необходимых для обеспечения потенциального экономического роста. Проблемы с квалификацией кадров существуют практически во всех отраслях экономики, что требует от системы не только усовершенствования программ подготовки, но и переподготовки кадров с учетом требований растущей экономики и современных стандартов (в т.ч. в туризме, санаторно-курортной сфере, государственном управлении, пищевой промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, здравоохранении). Отдельное внимание должно быть уделено развитию базы специалистов с качественными, соответствующими международным стандартам компетенциями в подготовке и управлении проектами, бережливом производстве, международной торговле и маркетинге.

Отсутствие эффективной системы привлечения и удержания талантов усугубляет кадровый дефицит и снижает результативность политики и расходов регионов СКФО на образование. Создание и внедрение в жизнь существующих механизмов в данной области (в т.ч. системы образовательных кредитов) также должно являться одним из приоритетных направлений развития округа в ближайшее десятилетие.

Сегодня состояние профессионального образования Чеченской Республики в части финансового, информационного, материально-технического обеспечения следует оценить как удовлетворительное. В результате реализации комплексных программ восстановления и развития образования Чеченской Республики в настоящее время в республике успешно функционирует сеть профессиональных образовательных учреждений, в том числе 4 высших учебных заведения, 9 учреждений среднего профессионального и 15 учреждений начального профессионального образования. Общее количество обучающихся составляет более 50 тыс. человек по 122 профессиям и специальностям.

Высшая образовательная школа республики представлена 4 высшими учебными заведениями: Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова, Чеченский государственный университет, Чеченский государственный педагогический институт, филиал Пятигорского технологического университета. Образовательный процесс осуществляют более 1600 преподавателей, в том числе докторов наук более 90 человек, кандидатов наук около 400 человек, имеют ученые звания профессора 88 человек, доцента 284 человека. В 2009 г. на первые курсы ВУЗов республики принято 6500 студентов. В то же время окончило 4400 человек. На обучение в другие вузы РФ направлено 700 выпускников школ республики. Также в Чеченской Республике осуществляется Программа Президента и Правительства Чеченской Республики по подготовке молодых специалистов за рубежом с 2008 г.

Указом Президента Чеченской Республики было учреждено 100 грантов для студентов государственных вузов ЧР. После предварительного изучения успешного опыта работы Татарстана в этом направлении и с учетом национальных особенностей и потребностей Чечни была составлена «Республиканская целевая программа подготовки молодых кадров за рубежом», предусматривающая отбор и отправку студентов республиканских вузов на обучение в Великобританию и Германию ежегодно в течение 5 лет. На конкурсной основе были определены зарубежные партнеры по реализации Программы, с которыми Министерство образования и науки ЧР заключило договоры на оказание услуг в сфере образования. Ими стали международные образовательные центры Study Group (Великобритания), INTO (Великобритания) и DAAD (Германия).

При Чеченском государственном университете был создан отдел международного научно-технического сотрудничества, задачей которого является организация и проведение отборочных мероприятий, ведение учета, координация совместных действий с международными образовательными центрами и вузами ЧР, поддержание контактов с зарубежными партнерами, а также контроль над реализацией Программы.

В мае 2008 г. был проведен первый отбор студентов ЧГУ, ЧГПИ и ГГНИ для обучения за рубежом. 89 студентов, прошедших отбор и рекомендованных для обучения в вузах Великобритании и Германии, выехали к месту учебы в декабре 2008 – январе 2009 гг.

В апреле – мае 2009 г. был осуществлен следующий отбор и 88 студентов выехали на учебу за рубеж.

В мае – июне 2010 г. было отобрано 85 студентов.

Итого в течение 3-х лет грант Президента и Правительства Чеченской Республики на обучение за рубежом получили 262 студента.

Согласно договоренности между Министерством образования и науки ЧР и международными образовательными центрами каждые 3 месяца в отдел МНТС ЧГУ поступают отчеты об успеваемости стипендиатов Программы, находящихся за рубежом. Анализ сведений показал, что у студентов чеченских вузов возникают проблемы с учебой как объективного, так и субъективного характера.

Так, выяснилось, что у большинства чеченских студентов уровень академических знаний не соответствует требованиям, предъявляемым к студентам высших учебных заведений Великобритании и Германии. Такая проблема характерна и для студентов из различных регионов России, когда дифференциация по образовательному признаку среди различных столичных и периферийных вузов наиболее ощущаема. По этой причине было принято решение дать студентам возможность после языковых курсов продолжить обучение на подготовительном отделении с последующим поступлением в университет (*Foundation, Studiencolleg*).

Следует отметить, что немало стипендиатов успешно справляются с программой, некоторые из них становятся лучшими студентами университетов и их успехи отмечаются грамотами и премиями.

В частности, университетом Роял Холлоуэй (Великобритания) Умарову Рамзану в 2010 г. была присуждена награда за особые достижения в математике, в 2009 г. он же был признан лучшим студентом университета. В 2009 г. лучшим студентом университета Глазго Каледония был также признан Баймурадов Магомед-Салах.

Наряду с успехами набора 2008 г. необходимо отметить и то, что набору 2008 г. не была дана возможность прохождения подготовительного курса продолжительностью 1 год по специальности (*Foundation, Studiencolleg*), в связи с чем возникают проблемы с успеваемостью. Вернулись домой 31 студент.

Также необходимо отметить, что многие студенты добились огромного прогресса в английском языке. Уровень знания английского языка за рубежом определяется по уровню IELTS (международная система тестирования английского языка). Для поступления в университеты Великобритании необходимо набрать уровень 6.

Преподаватели образовательных центров, где обучаются чеченские студенты, неоднократно отмечали, что добиться таких результатов за столь короткий период времени невероятно сложно.

Стипендиаты, выехавшие на учебу в Германию в 2009 г., проходят языковые курсы в городах Германии Марбурге и Лейпциге.

Средний процент по языковому курсу по немецкому языку среди студентов обучающихся в Германии составил выше 90%, 75% — студенты Лейпцига, 65% — студенты Марбурга.

Стипендиаты, выехавшие в 2010 г. в Великобританию (62 студента), проходят обучение на языковых курсах в различных учебных центрах и успешно справляются с учебой. Результаты зимних экзаменов в основном можно оценить на «хорошо». Отчет об успеваемости по окончании языковых курсов летом 2011 г.ж позволит выявить стипендиатов, которые пройдут на курс *Foundation*.

Стипендиаты, выехавшие в 2010 г. в Германию (23 студента), проходят обучение на языковом курсе при университете г. Лейпциг. Результаты на данный набор (2010 г.) блестящие. У предыдущих потоков в Германию не было столь высоких результатов на языковом курсе.

С результатом более 95% сдали 16 стипендиатов из 23. Средний показатель составил: 85–95%.

С момента начала программы по причине неуспеваемости в республику вернулось 42 студента. Из Германии — 19, из Великобритании — 23.

Основными причинами, по которым студенты Чечни не могут справиться с программой вузов Великобритании и Германии, называют:

- несоответствующую европейскому вузовскому уровню подготовку студентов;
- слабые академические знания по специальности;
- почти полное отсутствие языковой подготовки;
- неумение анализировать и систематизировать учебный материал;
- слабые базовые (школьные) знания;
- отсутствие навыков работы с интернет-ресурсами;
- сложности с адаптацией к новой культуре и новому стилю общения;
- подготовку к занятиям по системе, принятой в российских вузах;
- отсутствие должного внимания к подготовке домашних заданий, в частности неумение писать эссе, готовить рефераты и курсовые работы, скачивание готовых материалов из Интернета.

Таким образом, с начала осуществления Программы Президента и Правительства Чеченской Республики по подготовке молодых специалистов за рубежом возврат студентов по причине неуспеваемости составил 16%.

Сравнительный анализ образовательного процесса отечественной высшей школы и ведущих мировых университетов сигнализирует не в пользу российского образования. В частности, по мнению *QS World University Ranking* 2011/12 ни один российский вуз не попал в первую сотню нового рейтинга лучших университетов мира. В рейтинг компании QS (*Quacquarelli Symonds*) попали лишь два российских вуза: Московский государственный университет

имени М.В. Ломоносова, который занял 112 место и Санкт-Петербургский государственный университет, поставленный на 251 место. По итогам 2010 г. в аналогичном рейтинге было 500 позиций, и российских вузов в нем было больше. МГУ занимал 93 место, СПбГУ — 210 место, Новосибирский госуниверситет — 375 место, а Томский госуниверситет и Высшая школа экономики (ГУ ВШЭ) были в первой сотне списка рейтинга. По мнению российских экспертов столь низкая позиция в рейтинге по вполне объективным причинам, а именно, оценивается значимость научной работы вуза, и актуальность и серьезность проводимых исследований. Здесь, по мнению специалистов, российские вузы серьезно отстают. Также российские вузы, как считают в российском ректорском сообществе, недооценивают из-за «языкового барьера»: научные исследования и работы, опубликованные на русском языке, остаются вне поля зрения уважаемых иностранных экспертов. Поэтому так остро стоит проблема образования не только в регионах, но и по стране в целом.

Развитие современного профессионального образования в Чеченской Республике должно осуществляться во взаимодействии сети профессиональных учреждений с управленческими структурами, социальными институтами по трудоустройству молодежи и хозяйствующими субъектами.

По итогам опроса молодежи, который проводила рабочая группа сотрудников Грозненского государственного нефтяного технического университета имени академика М.Д. Миллионщикова и Комплексного научно-исследовательского института при Российской Академии Наук (КНИИ РАН) за 2009 г. по определению динамики социальной и трудовой занятости, было выявлено:

- ✓ из 1600 опрошенных респондентов, находящихся в возрасте трудовой и социальной активности (возрастная квота опрашиваемых респондентов — лица от 18 до 35 лет), безработных оказалось 36,5%;
- ✓ из 1500 опрошенных респондентов, имеющих статус «безработный», имеющих образование (в т.ч. высшее) в процентном соотношении — 33,5;
- ✓ 60% опрошенных в числе причин потери работы назвали — разрушение предприятий и учреждений.

Таким образом, рынок труда Чеченской Республики в целом отражает основные тенденции в динамике занятости, ее основных структур как в регионе, так и по России: отраслевой, профессионально-квалификационной, демографической. По сравнению с другими регионами главное отличие в мобильности рабочей силы, масштабах и в формах самой динамики безработицы, к примеру, самыми востребованными в республике являются строительные специальности (каменщики, кровельщики, штукатуры и др.), и дефицита рабочей силы в них не наблюдается, однако ее использование носит сезонный характер.

По мнению некоторых специалистов, в республике в силу стечения множества объективных и субъективных предпосылок рынок труда проявляет себя на микроуровне, то есть происходит непосредственное использование трудовых ресурсов на определенных объектах, связанных с восстановлением не только экономической но и социальной инфраструктуры, и здесь появляются трудовые отношения, осуществляется мотивация труда.

Необходимым также является развитие служб занятости, создание баз данных о работниках и работодателях и т.д. все эти направления на современном этапе приобретают огромную значимость.

Восстановление экономики республики требует значительного числа высококвалифицированных специалистов: инженеров, техников, рабочих. В настоящее время в республике образовался значительный дефицит квалифицированных кадров во всех сферах деятельности. Необходимо учитывать то, что процесс восстановления системы образования должен идти параллельно с процессом восстановления отраслей промышленности республики, а также с учетом развития принципиально новых отраслей связанных со становлением рекреационного комплекса и туризма в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лукашенко М.А. Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг: актуальные проблемы управления. М.: Маркет ДС, 2003. 358 с.
2. Материалы официального сайта Министерства образования и науки Чеченской Республики // <http://www.mon95.ru>.
3. Чижова Л.С. Инновационная экономика. Занятость, трудовая мотивация, эффективность труда. М.: Экономика, 2011. 432 с.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК УСЛОВИЕ ДОЛГОВРЕМЕННОГО РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

МИШУРОВА И.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: mishurov@aanet.ru

В работе рассматривается бизнес-модель управления развитием малого и среднего предпринимательства на региональном уровне, включающая цели, задачи, методы и приоритеты территориального уровня поддержки предпринимательства. Определяются основные параметры данной модели, среди которых особый акцент делается на образовательную и консультационную формы поддержки малого и среднего бизнеса, взаимодействие с крупным бизнесом, преодоление территориальных диспропорций в развитии предпринимательства в регионе.

Ключевые слова: малое предпринимательство; среднее предпринимательство; региональная экономика; поддержка малого и среднего бизнеса.

In this paper, a business model is considered for managing by the development of small and medium enterprises at the regional level. The model includes goals, objectives, methods and priorities of the territorial level of business support. We define the basic parameters of the model, including a special emphasis on education and consulting forms of support for small and medium-sized businesses, working with big business, overcoming regional disproportions in the development of entrepreneurship in the region.

Keywords: small business, medium business, regional economy, supporting small and medium businesses.

Коды классификатора JEL: L26, O18.

Противоречивые тенденции в развитии малого и среднего предпринимательства (МСП) заключаются в одновременном возрастании значимости этого сектора в экономических и структурных преобразованиях и серьезных проблемах и диспропорциях в его развитии. В силу преимущественно региональной направленности МСП эти тенденции в первую очередь проявляются на мезоуровне.

Как показали авторские расчеты по результатам исследования опыта развития малого и среднего предпринимательства в переходных экономиках, для достижения уровня экономически развитых стран по доле в валовом внутреннем продукте удельный вес данного сектора в занятости должен составлять 56%. В настоящее время эта величина составляет порядка 14% при существенных территориальных диспропорциях [2, с. 76].

Для реализации потенциала малого и среднего предпринимательства требуется эффективная региональная бизнес-модель управления развитием и поддержки этого важного сектора региональной экономики.

Бизнес-модель как система управления развитием предпринимательства должна включать цели, объекты, методы и приоритеты регионального управления.

В качестве основных целей реализации региональной бизнес-модели управления развитием предпринимательства можно определить улучшение структуры экономики в отношении инновационности, рост занятости и самозанятости населения, увеличение бюджетных поступлений, обеспечение на этой основе устойчивого экономического роста и улучшение качества жизни населения.

Объектами управления в данной бизнес-модели выступают, прежде всего, малые и средние фирмы, но в их тесном взаимодействии с крупными предприятиями и другими субъектами хозяйствования государственного и негосударственного секторов экономики.

Под методами управления понимаются структурная, инвестиционная налоговая политики, а также правовое регулирование «малого» сектора экономики, создающие определенные организационно-экономические условия и правовую среду развития предпринимательства.

Логическая схема формирования региональной бизнес-модели управления МСП может быть представлена следующим образом (рис. 1.).

Структурно-инвестиционная политика предполагает вложение инвестиций в наиболее эффективные сферы предпринимательской деятельности, «точки роста» и селективное стимулирование изменений, адекватных целям устойчивого регионального развития.



Рис. 1. Логическая схема формирования региональной бизнес-модели управления развитием МСП¹

Структурно-инвестиционная политика предполагает вложение инвестиций в наиболее эффективные сферы предпринимательской деятельности, «точки роста» и селективное стимулирование изменений, адекватных целям устойчивого регионального развития.

Регулирующая роль государства в структурных реформах выражается, в частности, в создании предпринимательской среды, стимулирующей рост «малой» экономики, что предполагает обеспечение равных условий для конкуренции для хозяйствующих субъектов разных масштабов деятельности, постоянство экономических условий деятельности, мотивацию мобильности труда и капитала.

Налоговая политика является одним из важнейших направлений формирования эффективной бизнес-модели управления развитием предпринимательства на федеральном, региональном и муниципальном уровне. Экономическая теория указывает и мировая практика подтверждает бесспорную связь между налоговой политикой, экономически обоснованными ставками и экономическим ростом. Низкие налоговые ставки являются одним из главных индикаторов эффективной экономики, одной из форм поддержки старта и расширения МСП.

Правовое регулирование как составная часть региональной бизнес-модели обеспечивает законную защиту и помощь находящемуся на стадии становления предпринимательскому сектору. Законы и нормативные акты по малому и среднему предпринимательству должны гарантировать обеспечение правительственной помощи, консультации и защиту инициативных предпринимателей.

Следует отметить, что формирование эффективной региональной бизнес-модели в существенной степени зависит от решений, принимаемых на федеральном уровне. Однако региональный и муниципальный уровни управления должны обладать более широкой компетенцией в сфере поддержки и развития предпринимательства вследствие преимущественно региональной направленности малого и среднего предпринимательства.

Теоретико-методологические основы предлагаемой бизнес-модели отличаются от существующих концепций государственной поддержки сектора МСП по следующим основным параметрам.

1. Упор делается на эндогенном развитии территории, что предполагает максимальное использование внутренних резервов каждого региона и тесное взаимодействие субъектов хозяйствования с различными масштабами деятельности.

2. Характерной особенностью методологического подхода к формированию региональной бизнес-модели является предложение по преобразованию системы управления в органах поддержки развития МСП по принципу управления и функционирования самих предпринимательских структур, так как только такой подход поможет обеспечить необходимую гибкость в удовлетворении потребностей адаптивного по своей природе малого и среднего предпринимательства.

3. Предложения по расширению предпринимательского сектора дифференцируются в зависимости от возможностей роста малых и средних хозяйственных структур в различных отраслях. Малые и средние предприятия в тех отраслях экономики, где они обеспечивают относительно более высокую эффективность, способны к успешному саморазвитию и акцент в их поддержке должен быть сделан на консалтинге и повышении образовательного уровня предпринимателей.

В остальных отраслях развитие МСП может и должно поддерживаться как крупным бизнесом, так и государством. При этом крупный бизнес заинтересован в создании сети субподрядных организаций, в первую очередь инфраструктурного и обслуживающего комплекса.

¹ Разработано автором.

1. Государственная поддержка МСП, в особенности ее финансовая часть, должна быть направлена на создание благоприятных условий для тех отраслей, которые определяются экономическими и социальными приоритетами развития данного региона. Определение таких приоритетов целесообразно проводить на основе анкетирования предпринимателей и экспертного опроса руководителей властных структур. Результаты опросов, проведенных автором, показывают, что мнение предпринимателей и руководителей структур поддержки малого и среднего бизнеса о приоритетах в развитии малого предпринимательства в значительной степени совпадают. В частности, в Ростовской области, это — инновационные технологии, производство и переработка сельхозпродукции, внутренний и въездной туризм, гостиничный бизнес.

2. Значительный акцент делается на расширении образовательной подготовки предпринимателей, организации консалтинговой поддержки, воспитании предпринимательской культуры, так как недостаток знаний и навыков является не всегда осознаваемой, но существенной причиной неудач в деятельности, ставит барьеры для дальнейшего расширения предпринимательской среды. Опыт реализации Губернаторской программы подготовки управленческих кадров для малого и среднего бизнеса, реализуемой в течение 8 лет на базе Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) под руководством автора и при финансовой поддержке правительства Ростовской области свидетельствует о высокой результативности такой формы государственной поддержки, выражаемой в большом количестве стартапов и расширении предпринимательской среды в регионе [1, с. 112].

3. Особое внимание придается инициированию создания ассоциаций малых и средних фирм и сотрудничеству с неправительственными организациями и неформальными деловыми образованиями в связи с возможностью привлечения дополнительного капитала для саморазвития предпринимательского сектора и получения эффекта масштаба производства.

4. На современном этапе развития МСП приоритет должен быть отдан его количественному, а не качественно-му росту, что связано с теоретически и эмпирически обоснованным влиянием числа малых и средних предприятий и занятых в них на увеличение валового внутреннего продукта и достижение позитивных тенденций роста региональной и национальной экономики. Следовательно, основным критерием эффективности программ поддержки предпринимательства должны стать количественные параметры сектора МСП.

Таким образом, государственная политика в сфере поддержки предпринимательства должна носить дифференцированный и адресный характер и обеспечивать реализацию общенациональных и региональных интересов, а интеграционная поддержка будет зависеть от взаимных интересов различных по масштабам деятельности хозяйственных структур.

Современный этап развития предпринимательства носит противоречивый характер, не терпит жестких однозначных теоретических схем или прагматических подходов, что, в частности, проявляется в необходимости исследования избранной проблемы, как с позиции традиционной теории расширенного воспроизводства, так и современных теорий экономического роста. Принципиально важным является то обстоятельство, что экономические процессы создания и расширения предпринимательского сектора экономики не могут быть правильно поняты без выделения их регионального среза, требующего рассмотрения особенностей территориального распределения малых предприятий, их влияния на воспроизводственные процессы, реализацию целей устойчивого социально-экономического развития и в целом на экономическую ситуацию на локальном уровне.

Концептуальная схема рассмотрения проблемы развития МСП как условия устойчивого долгосрочного роста региональной экономики должна базироваться на одновременном исследовании отраслевых и территориальных аспектов расширения конкурентной среды и внедрении предпринимательских образцов в осуществлении правительственной и неправительственной помощи малым и средним предприятиям и их кооперировании с крупными фирмами.

Крайняя неравномерность отраслевой структуры является следствием влияния как объективных процессов (легкость входа и выгодность отрасли), так и субъективных взглядов и наличных навыков у предпринимателей. Такой недостаточно обоснованный подход к выбору сферы деятельности МСП приводит к значительному предпринимательскому риску, потерям капитала, неэффективности многих малых предприятий. В этой связи чрезвычайно важным является определение барьеров входа на отраслевые рынки и потенциально выгодных сфер приложения предпринимательского капитала.

К факторам, способствующим внутриотраслевым различиям в эффективности фирм разного размера и определяющие внутриотраслевые барьеры мобильности, следует отнести: экономию издержек, обусловленную ростом масштабов производства; дифференциацию продукции; технологические инновации; вертикальную интеграцию; требуемый объем капиталовложений; управленческую компетентность; институциональные барьеры. Для практической оценки совокупного влияния данных факторов можно использовать оценку относительной эффективности малых и средних предприятий, которая характеризуется отношением производительности труда в малых и средних фирмах к производительности труда в целом по данной отрасли.

В тех случаях, когда производительность труда в МСП не ниже среднеотраслевых данных, барьеры входа в отрасль снижены и развитие новых малых предприятий несет незначительные риски и потенциальную выгоду, как предпринимателям, так и региону.

Проведенная автором оценка влияния обозначенных выше факторов на относительную эффективность показала, что к потенциально выгодным отраслям для приложения предпринимательского капитала следует, прежде всего, отнести почти все сектора сферы услуг, легкую промышленность, транспорт, торговлю и общественное питание, связь.

Перемена во взаимоотношениях малых и крупных фирм является необходимым условием для поддержания конкурентоспособности региональной и национальной экономики. Если рассматривать вопросы структурной пере-

стройки и роли малых и средних предприятий в этом процессе не в краткосрочном, а долгосрочном плане, следует признать необходимость поддержки различных форм сотрудничества предприятий с разными масштабами деятельности, особенно на региональном уровне.

Основными формами такого сотрудничества могут быть аутсорсинг, обслуживание производства, распределение продукции и услуг, лизинг, франчайзинг, содействие конверсии предприятий оборонных отраслей, государственно-частное партнерство. Использование только рыночного механизма для реализации указанных форм сотрудничества требует длительного времени. Необходимо определенное вмешательство со стороны региональных органов власти, чтобы помочь процессу интеграции.

Важный аспект влияния малого и среднего бизнеса на региональное развитие — это решение проблемы равномерного распределения предпринимательских структур, связанных с удовлетворением платежеспособного спроса населения. Следует подчеркнуть, что решение данной проблемы требует учета особенностей развития локального предпринимательства. К таким особенностям прежде всего относятся: трудности в обеспечении необходимых масштабов деятельности; дефицитность коммерческих и инфраструктурных услуг; недостаточность подходящих помещений для размещения разных фирм; острая нехватка капитала для предпринимательской деятельности; преобладание в экономике сельского хозяйства или одной отрасли промышленности; узкая сфера трудовых навыков и низкая культура предпринимательства; ограниченность структур государственной и интеграционной поддержки в отдаленных и депрессивных территориях.

Все эти особенности предпринимательства на локальном уровне могут ограничить возможности развития местной экономики и помешать предпринимателям работать вместе, достигая общих экономических целей. Необходим учет особенностей локального предпринимательства при разработке региональных и муниципальных программ поддержки. Он будет также способствовать принятию более качественных решений на федеральном уровне.

Региональная политика в сфере поддержки предпринимательства тесно связана с факторами, влияющими на выбор местоположения нового предприятия: налоговым климатом, ценой основных факторов производства, наличием инфраструктуры, доступностью основных рынков сбыта, транспортными возможностями, уровнем жизни населения, криминогенной ситуацией. Их можно разделить на три группы: факторы макроуровня влияют на формирование государственной политики по привлечению иностранного капитала в нашу страну, факторы мезоуровня непосредственно связаны с региональной политикой в сфере поддержки предпринимательства и факторы микроуровня, которые определяют выбор конкретной площадки.

На основе оценки этих факторов можно вырабатывать меры целенаправленного воздействия на размещение малых предприятий различных сфер деятельности как в целом в регионе, так и внутри него. Более того, чтобы сгладить исторически сложившиеся диспропорции и обеспечить более равномерное распределение предпринимательских структур и занятости населения, следует соотносить рейтинги различных территорий по выбранным факторам.

Анализ различных территорий с помощью рейтинга факторов позволит принимать более качественные решения по стимулированию размещения предприятий малого бизнеса на различных территориях России вообще, и внутри регионов в частности.

Важным направлением обеспечения структурной перестройки региональной экономики является создание благоприятных социально-экономических, организационно-экономических и организационно-правовых условий для реализации внутреннего потенциала МСП с использованием региональной бизнес-модели.

Цель — на основе взаимодействия секторов крупного и малого бизнеса достичь долгосрочных тенденций экономического роста региона.

Критерии достижения цели: рост регионального валового продукта; рост реальных располагаемых доходов; увеличение занятости.

Задачи по реализации:

- ◆ разработка программы мониторинга и анализ развития малого предпринимательства на уровне региона в целом и отдельных муниципальных образований для определения приоритетных направлений поддержки;
- ◆ анализ структуры производства и пути ее оптимизации в региональном разрезе;
- ◆ формирование условий для достижения синергетического эффекта взаимодействия крупных, средних и малых предприятий (отраслевой разрез);
- ◆ оценка потенциала развития малого бизнеса в территориальном разрезе;
- ◆ подготовка рекомендаций по отраслевой структуре и количеству малых предприятий на основе оценки потенциально выгодных сфер малого бизнеса и нормативных требований;
- ◆ формирование факторов развития малого предпринимательства: налогообложения, мер финансово-инвестиционной поддержки, нормативно-правового обеспечения, инфраструктуры поддержки, консалтинга, подготовки кадров;
- ◆ инициирование форм сотрудничества крупного и малого бизнеса: вхождение малых фирм в ФПП, аутсорсинг, лизинг, франчайзинг;
- ◆ создание условий по обеспечению социальной защищенности и безопасности работников малых предприятий.

Непосредственными результатами роста числа малых предприятий и объемов производства их товаров и услуг, имеющими большое социально-экономическое значение для региона, выступают рост занятости населения и увеличение бюджетных поступлений. Опосредованное влияние рост числа малых и средних предприятий может оказать на улучшение ситуации в крупном бизнесе. Во-первых, за счет увеличения бюджетных поступлений может возрасти поддержка крупного бизнеса со стороны региональных властных структур. Во-вторых, часть малых и средних предприятий постепенно может перерасти в разряд крупного бизнеса или непосредственно осуществлять участие в управлении крупными и средними предприятиями путем покупки пакетов акций.

Конечными результатами развития «малого» сектора экономики должны стать рост валового регионального продукта и повышение уровня жизни населения, измеряемого ростом его реальных доходов. А это в свою очередь обеспечит повышение спроса на товары и услуги, в том числе на производимые малыми предприятиями.

Модернизация и совершенствование законодательного и нормативно-методического обеспечения системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, непосредственная работа по формированию многопрофильных образовательных и консалтинговых центров, внедрение новых и расширение хорошо зарекомендовавших себя форм развития предпринимательства в исполнительных и законодательных органах субъектов Федерации позволят обеспечить устойчивый долговременный рост этого важнейшего сектора региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мишурова И.В., Хачикьян Т.Н., Лобахина Н.А. Внутренние и внешние механизмы создания новых предпринимательских структур: монография. Ростов-н/Д.: РГЭУ (РИНХ), 2010. 176 с.
2. Развитие конкурентной среды функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства: монография / Под общ. ред. И.В. Мишуровой; РГЭУ (РИНХ). Ростов-н/Д., 2011. 224 с.
3. Щемов И.Г. Формирование региональных ассоциативных форм предприятий малого бизнеса как механизм достижения финансовой стабильности // Региональная экономика: теория и практика. 2006. № 12(39).
4. Чепуренко А.Ю. Раннее предпринимательство в России // Мир России. 2008. № 2. С. 116–145. Harvard Business Review 2002–2009 гг.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

ДАУТХАДЖИЕВА М.Х.,

кандидат экономических наук, доцент,
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова, г. Грозный,
e-mail: madi_ne@mail.ru;

МИНЦАЕВ М.Ш.,

доктор технических наук, доцент,
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова, г. Грозный,
e-mail: madi_ne@mail.ru;

ТАЙМАСХАНОВ Г.С.,

старший преподаватель,
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова, г. Грозный,
e-mail: madi_ne@mail.ru

В статье обосновывается необходимость структурной перестройки хозяйства депрессивных регионов на основе кластерного подхода.

Ключевые слова: регион; устойчивый рост; развитие; ресурсы; производство; кластер.

In the article the necessity of structural alteration of economy of the depressed regions is grounded on the basis of cluster approach.

Keywords: region; strong growth; development; resources; production; cluster.

Коды классификатора JEL: O18.

Сложившаяся на современном этапе неоднородность, или дифференциация экономического пространства России оказывает значительное влияние на успешное решение задач по пространственно-экономической организации регионов по обеспечению воспроизводства, прежде всего, создания новых возможностей по развитию экономики регионов на основе эффективных факторов производства.

Из этого вытекает необходимость изменения динамики экономико-инновационной активности регионов, что, в свою очередь, позволит снизить вектор динамики неоднородности экономического пространства.

Как показывают исследования, для проблемных территорий необходимо использование активной рыночной стратегии с ориентацией экономики на стабилизацию и устойчивый рост, повышение уровня и качества жизни. В ее основе лежат поиск и реализация новых оригинальных способов хозяйствования, с ясными и эффективными методами их достижения. Характерной чертой такой хозяйственной стратегии является активная инновационная политика. В конечном итоге, именно показатели инвестиционно-инновационной активности являются определяющими в развитии материальной сферы, а показатели экономической активности развития обуславливают потенциал самофинансирования территории.

В современных условиях основной идеей, за счет которой можно получить конкурентное преимущество на динамично развивающемся рыночном пространстве, кроме инновационно-инвестиционной активности, стали консолидирующие процессы. Основной тенденцией становится отход от единоличного ведения рыночной борьбы, превращение предприятий или других субъектов экономики в функциональные подразделения в рамках единой производственно-коммерческой цепочки. В настоящее время гарантировать возможность долгосрочного развития предприятий может совокупность конкурентных преимуществ, элементами которой должны являться полноценный активный маркетинг, наличие органа, создающего оптимальные логистические схемы, прозрачные позиции во взаимоотношениях с поставщиками и покупателями [5].

Накопленный опыт свидетельствует о том, что для устойчивого развития любому предприятию необходима четкая долгосрочная стратегия действий, подкрепленная организационной структурой, которую возможно обе-

спечить за счет стратегического партнерства. Одной из таких форм является создание региональных кластеров. Сущность этого процесса заключается в преобразовании отношений между разрозненными, маломощными, находящимися на грани банкротства предприятиями путем создания единого конкурентоспособного производственно-хозяйственного комплекса.

По нашему мнению, региональные ресурсные возможности разрешения проблем депрессивности, следует изыскать в отраслях экономики обладающих мультипликативным эффектом. С этой точки зрения, решающую роль могут сыграть различные виды кластеров, созданные в отраслях экономики (строительно-промышленный, топливно-энергетический, агропромышленный, рекреационно-туристический и т.д.).

Как представляется, состав и эффективность функционирования производственных кластеров зависят от рационального сочетания составляющих субъектов или отраслей, объединенных в единое целое [1]. Распределение трудовых и материально-финансовых ресурсов внутри кластера должно вестись в интересах всех звеньев, с учетом того, что будет производиться конкурентоспособный рыночный продукт, который обеспечит определенную прибыль и даст возможность существовать кластеру в целом. Для координации интеграционных процессов, единства действий, целесообразно на всех фазах планирования и функционирования иметь единый орган управления кластером.

Особенностью производственных кластеров как экономических структур является наличие в их «недрах» механизма саморазвития и самосовершенствования, который прогрессирует под воздействием внешней среды и конкурентной борьбы [3]. Этому способствует и то, что комплексы имеют две важные особенности: во-первых, они являются сложными структурами, имеющими системное строение, во-вторых, они выступают единым образованием при взаимодействиях с внешней средой.

При формировании и оценке производственных кластеров необходимо учитывать:

- народнохозяйственную значимость кластера, его границы и место в региональном разделении труда;
- положение кластера в системе административно-территориального деления региона;
- уровень специализации и интеграции производства, интенсивность его экономических и технологических связей;
- структуру и тип кластера;
- сбалансированность и рациональность использования факторов производства;
- конкурентоспособность и эффективность выпускаемой продукции.

После формирования производственных кластеров более актуальным становится процесс эволюционного развития, характеризующийся множеством изменений в технологиях, возникновением и реализацией нововведений, повышающих конкурентоспособность кластера именно на данной территории, благодаря созданному в период реализации данного подхода набору взаимосвязанных производств.

Региональные производственные кластеры должны стать важнейшими структурными единицами, ключевыми факторами жизнеобеспечения депрессивных территорий, роста занятости населения, повышения производительности труда, выпуска конкурентоспособной продукции, жизнедеятельности местного населения [6]. Они однозначно ориентированы на решение задач региональной политики.

Данные положения актуальны сегодня для многих российских регионов, особенно имеющих статус депрессивных, в частности, для Чеченской Республики.

Данный регион располагает благоприятными условиями для динамичного развития хозяйственного комплекса. Это наличие богатых природных ресурсов, выгодное экономико-географическое положение, территориальная близость по отношению к возможным партнерам по производству и реализации конкурентоспособной продукции. Рыночная специализация республики складывается под воздействием основных факторов формирования регионального товарного рынка: природно-географических; экономических; организационно-экономических; национально-административных; социально-политических, демографических и исторических процессов.

В целях совершенствования территориального размещения и улучшения структуры промышленного производства Чеченской Республики, целесообразно ускоренное развитие электроэнергетики, промышленности строительных материалов, базирующейся в основном на местном сырье, топливной промышленности. На наш взгляд, наибольшие перспективы имеет строительная индустрия.

В строительной отрасли республики в 2010 г. функционировали около трех тысяч организаций. Производственная база строительного комплекса республики располагает мощностями по производству сборных железобетонных конструкций и изделий, в том числе деталей КПД, кирпича и других мелкоштучных стеновых материалов, карьерами по добыче нерудных строительных материалов, столярных изделий, облицовочных изделий из природного камня, теплоизоляционных материалов, извести и гипса. В республике не удалось сохранить целостность строительного комплекса. Имеющиеся мощности строительных организаций и предприятий стройиндустрии неспособны освоить объем работ, который необходим в настоящее время. Кроме того, недостаточно освоена и богатейшая природная ресурсная база строительных материалов, имеющаяся на территории региона [7].

В числе основных необходимо также выделить следующие проблемы:

- ✓ нехватка квалифицированных работников, их отток за пределы республики;
- ✓ отсутствие качественной системы планирования и проектирования, особенно в части государственного строительства;
- ✓ устаревшая материально-техническая база.

Для решения указанных проблем, а также обеспечения устойчивого развития республики, необходимо обеспечить создание и развитие объединений по производству строительных материалов и оказанию строительных услуг.

Требуется решить внутренние проблемы, мешающие развитию таких объединений в связи с их стратегическим назначением, заключающиеся в обеспечении мощностей для капитального строительства и реализаций мероприятий по обеспечению населения жильем. На наш взгляд, одним из приоритетных направлений может быть формирование строительно-промышленного кластера.

Базой для формирования строительно-промышленного кластера в республике является: наличие больших запасов природного нерудного сырья для производства строительных материалов и их недостаточное освоение; обширный рынок сбыта продукции отрасли, связанный с высоким уровнем промышленного и индивидуального жилищного строительства; обеспечение и удовлетворение спроса соседних регионов строительными материалами и услугами; высокий базовый уровень развития отрасли в регионе.

Другим основанием служит и то, что в экономике Чеченской Республики функционирует большое количество разрозненных строительных организаций разных организационно-правовых форм. Следующими причинами являются перспективы, связанные с национальным проектом «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», целью которого является формирование рынка доступного жилья и обеспечение комфортных условий проживания населения.

Устойчивость функционирования и развития строительно-промышленного кластера, как сложной хозяйственной системы, зависит от действия тех или иных факторов окружающей среды, а также от степени согласованного действия участников комплекса. Значительную роль в обеспечении координации взаимосвязанной деятельности, призвана сыграть функция самоорганизации предприятий строительно-промышленного кластера. Встроенные внутри хозяйственного механизма подсистемы саморегулирования должны повысить надежность и устойчивость взаимодействия, обеспечить сбалансированность производства и потребления, как одного из факторов устойчивого функционирования всего кластера.

Строительно-промышленный кластер — сосредоточение взаимосвязанных предприятий и учреждений в пределах отрасли производства строительных материалов и стройиндустрии, который позволит обеспечить более дешевыми строительными материалами процесс восстановления разрушенных зданий и сооружений республики, позволит приобретать населению жилье по более низкой цене (снижение на 30% себестоимости жилья в районах, близлежащих к строительному кластеру). Создание данного кластера будет способствовать развитию инфраструктуры, росту производительности труда и, как следствие, повышать инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность региона.

Создание строительно-промышленного кластера имеет обоснование, как со стороны конечного спроса, так и со стороны ресурсообеспеченности республики.

Данные обстоятельства играют ключевую роль в необходимости организации предприятий по производству строительных материалов в регионе.

Кроме жилищного строительства в ЧР в соответствии с социально-экономической стратегией предполагается обширное промышленное строительство новых объектов и восстановление старых. Объемы промышленного строительства труднопрогнозируемы в связи с зависимостью от принятия решений другими ведомствами, но строительство промышленных объектов будет, несомненно, расти. В маловероятном случае превышения предложения строительных материалов над спросом есть возможность экспортировать их в другие субъекты РФ и страны ближнего зарубежья.

Обеспеченность ресурсами ЧР для создания строительно-промышленного кластера можно оценить как достаточную. Как уже упоминалось, на территории республики находится значительная сырьевая база для производства строительных материалов, имеются необходимые трудовые ресурсы.

По данным ФСГС отрасль строительства и производства строительных материалов имеет наименьший удельный вес убыточных организаций среди основных отраслей в РФ, после отрасли торговли, общественного питания и отрасли черной металлургии [4]. Так, в 2011 г. удельный вес убыточных организаций в отрасли строительства составил не более 25%. В связи с этим можно ожидать привлечение инвестиционных ресурсов в строительно-промышленный кластер.

Учитывая приоритеты Правительства РФ в области инвестиционной политики в Чеченской Республике, приоритеты Правительства ЧР в области развития строительной индустрии, а также постепенную нормализацию политической и экономической обстановки в республике, создание строительно-промышленного кластера обеспечит эффективное решение имеющихся социально-экономических проблем.

Как известно, конкурентные преимущества, возникающие в кластере, появляются благодаря синергическому эффекту. Однако синергический эффект может возникать и в других видах интегрированных систем, но специфичным для кластеров является так называемый сетевой эффект, возникновение и влияние которого напрямую связано с размером кластера. Размер кластера определяется числом входящих в него субъектов, с которыми можно взаимодействовать [3].

Структура будущего строительно-промышленного кластера Чеченской Республики представлена на рис. 1.

Как мы видим, центром кластера является предприятие строительной индустрии. Также здесь показаны основные связи с источниками ресурсов (внутренними и внешними), потребителями, смежными отраслями (электроэнергетика, газовая промышленность, предприятия по ремонту оборудования, транспортные компании и т.д.), внешней средой. В кластере предполагается наличие коллегиального органа управления (Объединенный Совет кластера), который будет осуществлять координацию деятельности членов кластера. Совет кластера непосредственно подчиняется региональным органам управления (Правительству).



Рис. 1. Примерная структура строительно-промышленного кластера Чеченской Республики

Таким образом, можно сказать, что строительно-промышленный кластер будет представлять собой большое объединение географически локализованных в данном регионе строительных предприятий, поставщиков материальных, трудовых, научных и инвестиционных ресурсов, входящих в основную технологическую цепочку создания добавленной стоимости, а также необходимого бизнес-окружения, которые имеют общую стратегию для достижения конкурентоспособности и активизации инвестиционной деятельности. Создание такой структуры будет способствовать повышению эффективности управления развитием предприятий строительной отрасли, позволит значительно повысить их технологический уровень и, несомненно, станет предпосылкой для более успешного развития других кластерообразующих отраслей, повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности Чеченской Республики.

Поскольку предприятия стройиндустрии и промышленности строительных материалов обслуживают преимущественно потребности регионального рынка, а эффективность их работы непосредственно влияет на социальные показатели региона, следовательно, инициатором формирования и развития строительно-промышленного кластера, по нашему мнению, должно быть региональное правительство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Войнаренко М.П. Кластерные технологии в системе развития предпринимательства, интеграции и привлечения инвестиций // <http://www.unice.org/ie/wp8/documents/novsem.htm>.
2. Воротников К. О кластерах и становлении кластерной политики в России // Российский экономический журнал. 2009. № 5.
3. Гриценко С.И. Развитие кластеров через призму синергетики: методология развития кластеров // Российское предпринимательство. 2009. № 5. Вып. 2. С. 74–80.
4. Денисов Г.А., Каменецкий М.И. Организация инновационной деятельности в строительном комплексе // Проблемы прогнозирования. 2003. № 3.
5. Екимова К.В. Теоретические аспекты использования кластеров в формировании конкурентоспособной экономики // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2009. № 2. С. 48–58: табл.
6. Иванов Ю.Б. Развитие кластерных структур в региональном экономическом пространстве // Экономика региона. 2009. № 2. С. 63–72.
7. Липина С. Возрождение строительного комплекса Чеченской Республики — стратегический приоритет развития региона на современном этапе // <http://www.VIPERSON.RU>.

ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

НОВИЦКИЙ А.Г.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: Kafedra_mo@inbox.ru

В статье рассматриваются муниципальные образования с позиций формирования социально и экономически ответственной системы регионального управления. В контексте данного исследования были выделены внешнее окружение системы местного хозяйства и внутренняя структура муниципальной экономики, при этом системообразующим элементом является муниципальная собственность как основной имущественный комплекс города. Систему муниципального управления, для целей формирования стратегии комплексного социально-экономического развития сформировавшуюся под воздействием множества факторов, можно характеризовать как открытую относительно самостоятельную, юридически независимую, локализованную конкретной локальной территорией комплексную социально-экономическую систему.

Ключевые слова: муниципальная собственность; муниципальная экономика; социально-экономическое развитие региона.

In article municipalities from formation positions socially and economically responsible system of regional government are considered. In a context of this research the external environment of system of a local economy and internal structure of municipal economy were allocated, thus a backbone element is the municipal property as the main property complex of the city. System of municipal management, for formation of strategy of the complex social and economic development, created under the influence of a set of factors it is possible to characterize as open rather independent, legally independent, complex social and economic system localized by the concrete local territory.

Keywords: municipal property; municipal economy; social and economic development of the region.

Коды классификатора JEL: H11, H77.

Система муниципального управления включает целый ряд методов и подходов к экономической активизации муниципальных образований, все это методы воздействия субъекта управления на объект управления для практического достижения стратегических и тактических целей системы муниципального управления. Например, если правильно анализировать и вовлекать в реализацию механизмов муниципального управления муниципальную собственность в качестве системообразующего фактора как входящую составную часть в сложную территориальную систему собственников в системе муниципального образования, то становится очевидным, что в этой части просто механизма управления муниципальной собственностью недостаточно [4, с. 52]. В этом направлении (управления и координации деятельности собственников) необходима политика согласования экономических интересов, вовлекающая в развитие системы территориального хозяйствования объекты государственной (региональной и федеральной) и частной (корпоративной) собственности, присутствующие на территории муниципального образования. Задача этой политики, обеспечивать сохранение и совершенствование общей системы местного хозяйствования и поддерживать режим экономически ориентированной деятельности, направленной на реализацию различного рода целей, задач и решений в управлении и развитии муниципального образования.

Органы власти всех уровней выполняют не только очевидные функции управления, связанные с текущей деятельностью и процессами на территории, но и осуществляют управление развитием территории. Несмотря на всю важность текущего управления, функция управления социально-экономическим развитием приобретает все большую значимость. Эта значимость особенно велика в условиях рыночных отношений, ибо без стратегического регулирования со стороны государства бессистемная деятельность хозяйствующих

субъектов в лучшем случае способна обеспечить стихийное, несбалансированное, неустойчивое развитие, результаты которого, вероятно, современное общество не удовлетворят. Поэтому соответствующие органы государственного управления на всех уровнях власти должны проводить системное регулирование регионального развития, целенаправленно оказывать с помощью имеющихся экономических, административных, информационных, правовых механизмов воздействие на условия, приоритеты и ограничения развития определенных территориальных образований с целью воспроизводства потенциала социально-экономической системы территории [3, с. 17].

В условиях рыночной экономики, основанной на многообразии форм собственности, главной целью всех реформ является совершенствование управления. Новые экономические отношения в муниципальных образованиях — объективная закономерность, требующая нового управления сообществом, социальными явлениями и процессами, происходящими в нем. Развитие муниципального образования подвержено воздействию целого ряда внешних и внутренних факторов. Это связано в первую очередь со сложной структурой экономики региона, с разноплановостью составляющих ее элементов, с социальной неоднородностью и множеством разнопорядковых экономических и социальных связей.

Существенное влияние на структуру экономики и ее потенциал оказывают географические, территориальные, демографические, транспортные и другие особенности, существенным образом определяющие специфику экономики и муниципальную структуру управления. Функционирование механизмов жизнеобеспечения населения на уровне муниципального образования должно быть подчинено переводу социально-экономической сферы в режим устойчивого, а затем и динамичного развития с помощью разработок и проведения в жизнь специальных программ в стратегии муниципального управления. Главная цель постоянно действующего механизма обновления управления в этом процессе заключается в том, чтобы объединить инновационную деятельность, осуществляемую в отдельных «точках роста», в один организационно оформленный управляемый процесс. Системой жизнеобеспечения муниципального образования является в основном муниципальное хозяйство, следовательно, система муниципального хозяйствования, которую формируют муниципальные образования напрямую зависят от структуры, функций и механизмов системы муниципального управления и направлена на всю совокупность предприятий и учреждений, осуществляющих на территории муниципального образования хозяйственную деятельность, ориентированную на развитие самих субъектов муниципального хозяйствования и удовлетворение общественных потребностей населения. Система муниципального хозяйствования включает в свой состав предприятия бытового обслуживания, строительную промышленность, предприятия торговли и общественного питания и т.п. Но ведущей отраслью в этой системе является жилищно-коммунальное хозяйство, которое, в свою очередь, делится на ряд отраслей:

- а) жилищное хозяйство (эксплуатационные организации, организации по капитальному и текущему ремонту зданий, санитарно-технические и санитарно-гигиенические предприятия — водопровод, канализация, бани, прачечные);
- б) энергетические предприятия (электрические подстанции и городские электрические сети, газовое хозяйство, районные и квартальные отопительные котельные);
- в) городской транспорт (метрополитен, трамвай, троллейбус, автобус, такси и другие виды местного транспорта);
- г) внешнее благоустройство (дорожное хозяйство, санитарная очистка улиц, озеленение, уличное освещение);
- д) гостиничное хозяйство (гостиницы, кемпинги, мотели).

Современное состояние системы жизнеобеспечения муниципальных образований России определяется общим состоянием экономики страны, но у каждой территории есть и специфические характеристики его социально-экономического состояния. Перед муниципальными образованиями стоит задача выхода из кризиса и обеспечения устойчивого социально-экономического развития. Специфика кризиса отдельных городов и иных поселений обусловлена объективными факторами, то есть спецификой их регионов в системе общественного разделения труда, отраслевой структурой, географическим положением, природными ресурсами. И субъективными факторами, то есть методами муниципального управления и относительной структурной стабильностью избранной системы управления, осуществляющей это управление, координацию и организацию бизнеса для всей системы местного хозяйствования и эффективного управления социально-экономическим развитием территорий.

В формировании механизмов муниципального управления и разработке стратегий развития системы муниципального хозяйственного комплекса важным отправным моментом стал тот факт, что учреждения этой сферы часто испытывают тяжесть преобразований и недостаток финансирования именно на предприятиях своей сферы. Снижение бюджетных затрат на содержание недвижимости, используемой в социальной сфере, может быть достигнуто за счет увеличения объемов платных услуг, оказываемых в сфере здравоохранения, образования и культуры, что дает возможность перевести муниципальные учреждения на частичную самоокупаемость. В настоящее время муниципальная собственность в виде имущества, переданного муниципальным унитарным предприятиям на правах хозяйственного ведения, сохраняется в ограниченном количестве и имеет тенденцию к сокращению [2].

Таблица 1

Характеристики движения основных фондов в муниципальных образованиях Ростовской области в 2011 г. *

	Коэффициент выбытия основных фондов	Коэффициент обновления основных фондов	Коэффициент прироста основных фондов
Всего по области*	0,13	0,15	2,17
г. Азов	0,05	0,03	-2,05
г. Аксай	0,06	0,04	-1,93
г. Батайск	0,11	0,11	0,19
г. Белая Калитва	0,05	0,02	-2,43
г. Волгодонск	0,08	0,08	-0,06
г. Гуково	0,23	0,10	-16,60
г. Донецк	0,02	0,04	1,85
г. Зверево	0,01	0,11	10,56
г. Новочеркасск	0,10	0,08	-2,72
г. Новошахтинск	0,04	0,11	6,8
г. Таганрог	0,45	0,43	-3,16
г. Шахты	0,09	0,01	-9,33

* Данные по области за исключением г. Ростова.

Более половины промышленного производства осуществляется на предприятиях смешанной формы собственности. Для предприятий области характерно незначительное обновление основных фондов. Данные по их движению для крупных, средних и совместных предприятий приведены в табл. 1. При комплексном подходе к муниципальным предприятиям со стороны местной администрации возможно значительное повышение их эффективности, что давало до 2010 г. за счет отчислений от прибыли дополнительные доходы в муниципальный бюджет. Это являлось действенным механизмом для разработки и реализации организационно-хозяйственных краткосрочных программ реструктуризации унитарных предприятий, включающих формирование рациональной структуры их активов. На сегодняшний момент кроме бюджетных источников для этих целей могут привлекаться средства от продажи вывозимых активов и кредиты под залог муниципального имущества.

Главная задача управления социально-экономическим развитием территорий состоит в разработке и реализации стратегически ориентированной социально-экономической политики, соответствующей специфике настоящего этапа экономической реформы: органы местного самоуправления сохраняют ответственность за решение проблем комплексного социально-экономического развития подведомственной территории, включая задачи ослабления негативных последствий политического и экономического реформирования для населения. Одной из основных проблем жизнеобеспечения населения муниципального образования является проблема реформирования ЖКХ, которая находится в состоянии кризиса. К реформе жилищно-коммунальной сферы, которая в наших условиях до сих пор также является формой монополии, должны предъявляться еще более жесткие требования, учитывая ее предельно взрывоопасный социальный заряд. Предлагаемая правительством еще с 1997 г. концепция и все официальные последующие программы и преследуют лишь одну цель — перенести ответственность за состояние ЖКХ, а также расходы по его содержанию на население — и в этом смысле носят исключительно фискальный характер. Учитывая уровень доходов и сбережений населения, с одной стороны, и масштабы потребности в финансовых ресурсах на содержание и реконструкцию систем жизнеобеспечения, которые за последние десять лет пришли в критическое состояние, — с другой, такая концепция приведет не к преодолению, а к обострению кризиса в ЖКХ, чреватому социально-политической дестабилизацией.

Критическое отношение общества к планам так называемого реформирования ЖКХ, которые на практике сводятся лишь к идее его форсированной фактической приватизации, определяются еще и тем, что целый ряд нерешенных юридических, экономических и политических вопросов в этой сфере на данном этапе делает возможность эффективной работы здесь частного бизнеса крайне проблематичной. Без наведения порядка с финансированием потребления соответствующих услуг государственными и муниципальными предприятиями (а к ним относятся и учреждения здравоохранения, образования, предприятия системы жизнеобеспечения населения и другие социально важные структуры), без политических гарантий возможности судебного взыскания платы за потребляемые коммунальные услуги и гарантий против произвола местных администраций серьезный и добросовестный частный бизнес в этих сферах невозможен. Приход же в эту область известного у нас типа бизнеса, «умеющего» работать в условиях юридической незащищенности, лишь усилит коррупцию и усугубит ситуацию в ЖКХ в ущерб интересам потребителей. Здесь, так же как и применительно к другим монополиям, первоочередным шагом и условием реструктуризации должно быть финансовое оздоровление и открытие этой сферы для контроля и анализа. Ликвидация бизнес-структур, паразитирующих на объектах ЖКХ, и отмена любых льгот для коммерческих организаций должны быть обязательным условием лицензирования организаций, оказывающих коммунальные услуги населению. В монопольном секторе ЖКХ должны быть кодифицированы нормативы затрат, включаемых в себестоимость соответствующих услуг, а приобретение товаров и услуг, необходимых для функционирования этой сферы, предприятиями ЖКХ и структурами, выступающими в качестве посредника между поставщиками соответствующих услуг и населением,

должно проводиться на конкурсной основе на базе типовых договоров. Задача муниципального механизма хозяйствования — создать на перспективу в этой сфере социально значимого хозяйствования, механизм, который позволяет вести учет реальных объемов потребляемых услуг населением, и определять минимальный набор услуг, при отсутствии которого не может взиматься плата за коммунальные услуги. Только после этого можно ставить вопрос о передаче части функций по обслуживанию потребителей услуг ЖКХ частному бизнесу и дерегулировании контроля над тарифами в этой области. Причем встраивание процедуры дерегулирования в механизм хозяйствования в сфере ЖКХ должно сопровождаться принятием законодательных документов о жестком контроле со стороны систем муниципального управления над локальными и общенациональными монополиями [1, с. 23–26].

Управление муниципальной собственностью как изменяющейся, сложной, динамичной многоуровневой системой должно постоянно эволюционировать в сторону совершенствования и оптимизации. При этом большое значение имеет определение оптимальных форм и методов управления, особенно в области эксплуатации, воспроизводства, повышения доходности, наиболее полного удовлетворения требований жителей муниципальных образований. В свою очередь, в системе управления муниципальной собственностью можно выделить управляемую, управляющую, целевую и обеспечивающую подсистемы.

Взаимосвязанные признаки муниципального управления в рамках муниципальных образований наиболее полно отражает предлагаемая автором базисная категория «хозяйство муниципальных образований», определяющая экономическую деятельность местного сообщества. Она включает в себя муниципальную собственность, хозяйственные общества, частично или полностью завязанные на местный рынок, инфраструктуру и социальную сферу, а также учреждения государственного подчинения, обслуживающие местных жителей. Являясь основной составной частью народного хозяйства, хозяйство муниципальных образований может включать в себя субъекты всех форм собственности — муниципальной, государственной и частной (корпоративной).

Основой для стратегической реализации механизмов экономически эффективного муниципального управления могут служить программно-целевые методы, а финансирование осуществляться не столько за счет бюджетов муниципальных образований, сколько за счет бюджетных дотаций, субвенций и субсидий федерального и регионального уровней, а в ряде случаев, при коммерческой ценности проектов — за счет кредитов и займов. Опыт реализации различных программ развития муниципальных образований, накопленный в Ростовской области, и должен стать основой для разработки комплексной стратегии социально-экономического развития муниципальных образований.

Методологическую основу для этого предоставляют программно-целевые методы планирования и управления, при которых цели плана увязываются с ресурсами с помощью программ. Программно-целевой подход предусматривает формирование генеральных целей, их разделение на цели более низкого уровня (целевые задачи) и выявление ресурсов, необходимых для их согласованной реализации в форме целевых программ.

Целевая программа представляет собой совокупность взаимоувязанных по срокам, исполнителям, ресурсам мероприятий (действий) производственно-технологического, научно-технического, социального, организационного характера, направленных на достижение единой цели, решение общей проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варнавский В.Г. Государственное – частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. № 6. С. 23–26.
2. Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки. Выступление на круглом столе «Федеральные инструменты поддержки инвесторов», 10 октября 2006 г. // Сайт «Регионалистика» (http://regionalistica.ru/project/investproject/fed_instr).
3. Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частном партнерстве // Вестник законодательного собрания Санкт-Петербурга. 2007. № 2. С. 6–20.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ РОССИЙСКИМИ НЕФТЕГАЗОВЫМИ КОМПАНИЯМИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЛЯШЕНКО Д.А.,

соискатель,

Кубанский государственный технологический университет,

e-mail: vitalik-v-v@mail.ru;

БАЯНДУРЯН Г.Л.,

доктор экономических наук, профессор,

Кубанский государственный технологический университет,

e-mail: vitalik-v-v@mail.ru

В статье проведен анализ применения инновационных технологий российскими нефтегазовыми компаниями. Приведены конкретные примеры внедрения инновационных технологий российским нефтегазовым сектором. Проанализировано влияние внедрения этих инноваций на эффективность внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: инновация; технологии; внешнеэкономическая деятельность; нефть; газ; переработка; нефтепродукты; экспорт; импорт; затраты.

The analysis of the use of innovative technologies by the Russian oil and gas companies. Specific examples of innovative technologies to Russian oil and gas sector. The effect of the introduction of these innovations on the efficiency of foreign economic activity.

Keywords: Innovation; technology; foreign trade activities; oil; gas; refining; oil products; export; import; cost.

Коды классификатора JEL: O12.

В настоящее время применение инновационных технологий является одним из источников повышения технологического уровня производства нефтяных компаний, что дает им новые конкурентные преимущества. Нефтегазовый сектор в экономике нашей страны является структурообразующим. В связи с этим еще больше возрастает значение высокотехнологичного, эффективного его развития.

Инновационная деятельность в нефтегазовых компаниях в настоящее время является одной из ключевых составляющих эффективного функционирования и достижения стратегических целей. Рост мирового спроса на нефть и газ, усложнение условий добычи и ряд других факторов ставят перед ведущими мировыми компаниями важную задачу по увеличению предложения своей продукции за счет передовых технологий. Поэтому инновационный фактор становится немаловажным инструментом конкурентной борьбы между участниками мирового рынка нефти и газа.

Для крупнейших интегрированных нефтяных компаний инновационное развитие позволяет выходить на мировые рынки энергетического сырья с высококачественной продукцией глубокой переработки, которая будет конкурентной продукцией с высокой добавленной стоимостью.

Переработка нефти в РФ стабильно росла на протяжении последних нескольких лет, так как российские нефтегазовые компании начали понимать важность этого процесса. Так, объем производства дизтоплива в 2010 г. увеличился на 4,3% и составил 70,2 млн т, мазута — 69,9 млн т (рост на 8,6%), автомобильного бензина — 35,9 млн т (прирост 0,5%), при этом загрузка основных мощностей по переработке в целом по России составила 92,1%, увеличившись относительно 2009 г. на 41 процентный пункт [7]. Объем производства высокооктанового бензина увеличился на 13% в связи с оптимизацией товарного ассортимента и увеличением рыночной потребности в высокооктановых бензинах; производство керосина выросло на 16%, объем производства дизельного топлива увеличился на 15% благодаря проведению программы модернизации на нефтеперерабатывающих заводах [7]. По нашему мнению, развитие переработки нефти позволяет снизить экспорт сырой нефти и увеличить экспорт конкурентных нефтепродуктов, которые будут являться не просто сырьем для иностранных заводов, а уже конечным продуктом. Данные последних лет приведены в табл. 1.

Таблица 1

Переработка нефти в РФ

Компания	Переработка нефти				Темп роста переработки 2010 г. к 2009 г., %
	2009 г., млн т	Доля в общем объеме переработки 2009 г.	2010 г., млн т	Доля в общем объеме переработки 2010 г.	
Роснефть	50 222	21.3	50 763	20	101
ЛУКОЙЛ	44 147	18.7	45 214	18	102
Газпром нефть ¹⁾	31 026	13.2	35 048	14	112
ТНК-ВР ²⁾	28 303	12.0	31 160	12	110
Сургутнефтегаз	20 484	8.7	21 237	8	103
Уфимские заводы	20 746	8.8	21 193	8	102
ТАИФ-НК	7 791	3.3	8 100	3	103
Прочие	33 009	14.0	37 239	15	112
Итого	235 728	100	249 953	100	106

¹⁾ Включая долю в переработке Славнефти, МНПЗ, без учета переработки за рубежом (NIS).

²⁾ Включая долю в переработке Славнефти.

* Таблица составлена на основе аналитического исследования ИнфоТЭК – КОНСАЛТ. www.citek.ru.

По данным табл. 1 в 2010 г. объем переработки в России вырос относительно 2009 г. на 6% и составил 249 млн т. Рост объемов переработки связан, в том числе, с фискальной политикой в РФ, которая начинает постепенно стимулировать данное направление бизнеса, делая его более эффективным по сравнению с экспортом сырой нефти для российских нефтегазовых компаний. На первом месте по объемам переработки стоит компания Роснефть. Так, в 2010 г. объем переработки составил 50 763 млн т, что выше, чем в 2009 г. Темп роста составил 101%. По итогам 2010 г. «Газпром нефть» увеличила свою долю в общем объеме нефтепереработки в РФ с 13,2 до 14% и подтвердила третье место среди российских нефтяных компаний. Данные таблицы подтверждают общую тенденцию увеличения внимания компаний переработке сырья. Об этом свидетельствует показатель темпа роста, который у всех компаний с положительной динамикой. Но, как известно, любая переработка требует применения технологий, а технологии требуют вложения средств, поэтому чтобы увеличить переработку сырья в готовые нефтепродукты, предприятия постепенно начинают применять различные инновационные технологии, без которых движение вперед невозможно. В России, несмотря на проблемы, начинает постепенно возрастать внимание к использованию инновационных технологий как со стороны нефтегазовых компаний, так и со стороны государства.

Как показывает статистика, по общему объему финансирования научных разработок в мире лидируют международные американские и европейские компании. Абсолютными лидерами в отрасли являются ExxonMobil и Total. Эти компании вкладывают в НИОКР по 700–800 млн долл. США в год [2].

Тем не менее, к сожалению, российское финансирование исследований на порядок уступает зарубежным в финансировании НИОКР, однако согласно данным табл. 2 тенденция увеличения очевидна.

Таблица 2

Финансирование науки из средств федерального бюджета ¹⁾

	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Расходы федерального бюджета на науку, млн руб.,	132 703,4	162 115,9	219 057,6
в том числе:			
фундаментальные исследования	54 769,4	69 735,8	83 198,1
прикладные исследования	77 934,0	92 380,1	135 859,5

¹⁾ 2007, 2008, 2009 гг. – отчет об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов (по данным Федерального казначейства, на 1 января соответствующего года).

* Таблица составлена авторами на основе данных Краткого статистического сборника Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2011. 581 с. [1].

Так, согласно данным табл. 2, если в 2007 г. расходы федерального бюджета на науку составляли 132 703,4 млн руб., то уже в 2009 г. — 219 057,6 млн руб., что на 86 354,2 млн руб. больше. Из них расходы на фундаментальные исследования составили 83 198,1 млн руб., а на прикладные 135 859,5 млн руб. По нашему мнению, такая тенденция подтверждает то, что государство понимает необходимость финансирования развития науки и инновационных технологий. Что касается нефтегазового сектора, то нельзя не согласиться с мнением Ю.К. Шафраника, который считает, что в современных условиях этот сектор экономики перестал быть простым и дешевым в технологическом

отношении, добыча сырьевых ресурсов ведется с использованием постоянно усложняющихся технологий, в создание которых вкладываются многие миллиарды долларов и над которыми работают интеллектуальные силы многих стран мира [6]. Поэтому, по нашему мнению, предприятия и государство должны понимать, что чтобы оставаться конкурентоспособными на этом рынке, необходимо вкладывать деньги в технологии, т.к. с каждым годом нефть, газ и другие сырьевые продукты становятся во все большей степени продуктами наукоемкими. Вместе с ростом расходов федерального бюджета на науку увеличилась и инновационная активность организаций.

Примерами применения инновационных технологий в нефтегазовом секторе является горизонтальное бурение (в том числе при сочетании с другими методами — гидроразрыв пласта и др.) и нагнетание в нефтяной коллектор природного газа. В ОАО «Сургутнефтегаз» для продления срока эксплуатации малодебитных скважин используют несколько способов повышения нефтеотдачи пластов. К числу уникальных можно отнести проекты по освоению новых оторочек в обширных подгазовых зонах с помощью горизонтальных скважин; для довыработки истощенных запасов ведутся работы по зарезке боковых стволов скважин.

Для повышения эффективности разработки месторождений в АНК «Роснефть» в 2008 г. продолжалась реализация проектов освоения месторождений, основанных на интегрированном подходе — построении единой модели, учитывающей все аспекты разработки (пласт, скважины, поверхностное обустройство, экономические расчеты) [1]. Так, применение скважин малого диаметра снижает операционные затраты и капитальные вложения на 40%, а также является более экологически безопасным [5].

Совершенствование бурового оборудования может привести к сокращению времени бурения более чем на 40% [3]. В России разработана технология производства ароматических углеводородов из попутных нефтяных газов. Новая технология обладает высокой эффективностью, которая определяется прежде всего использованием уникального нанопористого катализатора. В настоящее время ведется строительство первой промышленной установки для ОАО «Сибур».

Одновременно с истощением запасов снижается качество нефти, направляемой на переработку. Нефтеперерабатывающие заводы в качестве сырья зачастую получают тяжелые, высокосернистые нефти с достаточно большим количеством примесей. Кроме того, качество сырья напрямую влияет на качество готовой продукции, получаемой на нефтеперерабатывающих предприятиях.

Все это приводит к повышению роли новых технологий, используемых при переработке нефти. В частности, ОАО «ВНИПИнефть» разработана технология вакуумной перегонки мазута, позволяющая получать вакуумные газойли с концом кипения до 580°C на тяжелых фракциях и 600°C — на легких фракциях при низком содержании металлов, а также обеспечивающая выпариваемость дизельного топлива на уровне 99% от потенциала сырья. Технология используется на нефтеперерабатывающих заводах «Лукойла» и «Роснефти» [4].

Создание, разработка и внедрение новых технологий могут помочь компаниям преодолеть отрицательные последствия влияния мирового кризиса и выйти на новый уровень развития. О том, что сами нефтегазовые организации стали понимать, что без инновационных технологий работать в скором будущем будет невозможно, свидетельствуют данные табл. 3.

Таблица 3

Затраты на технологические инновации по видам экономической деятельности

	Затраты на технологические инновации, млн руб.			Темп роста затрат 2009 г. к 2008 г., %	Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.		2007 г.	2008 г.	2009 г.
Всего по добывающим, обрабатывающим производствам	207 499,2	276 262,3	358 861,1	129,9	1,2	1,4	1,9
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	23 726,7	26 381,3	87 500,8	331,7	0,7	0,7	2,2
производство кокса и нефтепродуктов	14 510,6	16 822,2	32 660,1	194,1	0,8	0,8	1,3

* Таблица составлена авторами на основе данных Краткого статистического сборника Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб. /Росстат. М., 2011. 581 с. [1].

Согласно данным табл. 3, всего затраты на технологические инновации составляли в 2008 г. 276 262,3 млн руб., а уже в 2009 г. — 358 861,1 млн руб., темп роста увеличился и стал равен 129,9%. Положительная динамика наблюдается также в затратах на технологические инновации в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых: темп роста в 2009 г. по сравнению с 2008 г. 331,7%, а затраты на инновации в производстве кокса и нефтепродуктов увеличились в 2009 г. и составили 32 660,1 млн руб. Также вырос удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров и в 2009 г. составил 1,9%, что на 0,7% больше, чем в 2007 г. Эта тенденция обусловлена тем, что в новых условиях, когда цены на нефть снизились в несколько раз, остро встал вопрос о при-

менении новых технологий, внедрении результатов научных исследований и научно-технических разработок на всех этапах производства: от геологоразведки до получения готовых нефтепродуктов. Однако в настоящее время согласно данным табл. 3 хотя и прослеживается положительная динамика в части увеличения затрат на инновации в нефтегазовом комплексе, но вот данные табл. 4 показывают, что пока объем готовых инновационных товаров в топливно-энергетическом комплексе не так высок.

Таблица 4

Объем инновационных товаров, работ, услуг по видам экономической деятельности

	Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн руб.			В процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2007 г.	2009 г.
Всего по добывающим, обрабатывающим производствам	916 131,6	1 046 960,0	877 684,8	5,5	5,1	4,6
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	103 476,6	109 627,6	111 636,8	3,2	2,8	2,8
производство кокса и нефтепродуктов	59 216,1	97 014,0	40 472,7	3,4	4,4	1,6

* Таблица составлена автором на основе данных Краткого статистического сборника Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2011. 581 с. [1].

Так, в 2009 г. объем инновационных товаров от общего объема отгруженных товаров составил всего 4,6%, что на 0,9% меньше, чем в 2008 г. Существенно сократился показатель по производству кокса и нефтепродуктов, т.е. объем инновационных товаров в этом производстве сократился на 1,8% и в 2009 г. составил 1,6%. Такая тенденция объясняется рядом проблем, которые препятствуют пока росту производства и реализации на экспорт готовой продукции с добавочной стоимостью с применением инновационных технологий. Основными из них, по нашему мнению, являются: низкий удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, низкая доля России в мировой торговле технологиями и информационным оборудованием, недостаточное финансирование инновационных проектов как со стороны государства, так и со стороны предприятий нефтегазового комплекса, незаинтересованность сотрудников компаний на внедрение инноваций, корпорации должны изменить систему мотивации сотрудников, которая сейчас ориентирована на выполнение плана, а не на повышение качества продукции и эффективности за счет внедрения инноваций.

Анализ внедрения инноваций на предприятиях нефтегазового комплекса России позволяет сделать следующие выводы:

1. На протяжении последних нескольких лет тенденция применения технологий в РФ растет. Это говорит о том, что российские нефтегазовые компании осознают важность этого процесса. О чем свидетельствует рост затрат на технологические инновации, а также рост удельного веса затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров. По нашему мнению, для крупнейших интегрированных нефтяных компаний более активное инновационное развитие позволит конкурировать на мировых рынках энергетического сырья, производя высококачественную продукцию глубокой переработки и экспортируя ее с добавленной стоимостью.

2. Наблюдается процесс увеличения расходов федерального бюджета на науку, т.е. государство стало понимать, что без вложений в эту сферу остаться конкурентоспособными не получится. Так как нефтегазовый сектор экономики стал дорогим в технологическом отношении: добыча, переработка сырьевых ресурсов идет с применением постоянно усложняющихся технологий. Только с непосредственной помощью государства можно выстроить конкурентоспособную нефтегазовую отрасль.

3. На фоне положительной динамики по многим показателям инновационного развития объем инновационных товаров топливно-энергетического комплекса не так высок. Такая тенденция объясняется рядом проблем, которые пока препятствуют росту производства и реализации на экспорт готовой продукции с добавочной стоимостью с применением инновационных технологий, решив которые с помощью государства и самих компаний, можно добиться желаемой цели: выйти на мировой рынок с конкурентной готовой продукцией, а не просто с сырьем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Краткий статистический сборник Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2011. 581 с.
2. *Маков В.М.* Анализ инновационных процессов в российской экономике и нефтегазовом комплексе ГОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет». Электронная версия статьи // http://economyar.narod.ru/makov_v_m.pdf.
3. *Макова М.М., Юсупова Э.Р.* Инновационные технологии в нефтегазовом секторе ГОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет» // Электронная версия статьи http://economyar.narod.ru/makova_u.pdf.
4. Официальный сайт нефтяной компании «Лукойл» // <http://www.lukoil.ru>.
5. Официальный сайт нефтяной компании «Роснефть» // <http://www.rosneft.ru>.
6. *Шафраник Ю.К.* Статья «Нефтегазовый сектор-необходимость смены парадигмы» от 10.10.2011 г. // <http://www.shafranik.ru/rus/article.asp?id=125>.
7. Статья «Положение компании Газпромнефть в отрасли» — аналитическое исследование ИнфоТЭК – КОНСАЛТ // www.citek.ru.

ECONOMIC THEORY

Belokrylova O.S., Filonenko J.V. The institutional concepts of the forming modern consumer logic	5
Nikitaeva A.Y. The role of innovative educational technologies in the industrial modernization of Russia.....	9
Kochkurova E.V. To the question of structural changes in the modern economy of Russia	13
Golovan S.I. The national economy: the ability to innovate	21
Kozlov A.N. Corporations in Russian economy of innovations.....	24
Zemlyanov D.A. Development of human capital to modernize the institution of social partnership between the state and business.....	27
Brizhak O.V. Owners and managers: the institutional differences and impact on the development of innovative corporations	32
Pobegaylov O.A. Investment in the unstable economic system	35
Kuyantsev I.A., Galachieva S.V., Kuyantseva I.I. The role of business in the economic and social development society	39

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Cheshev A.S., Alecsandrovschaya L.A. The general scheme of ecology-economic regulation of nature protection activity in an agro ecosystem	43
Shelepov V.G. Formation of new risk-management system of credit organizations	46
Zdelov A.I. Basic parameters of the scope of innovative services.....	50
Kubkina Y.S. E-commerce: the role of the concept, development trends.....	53
Pletnyakov V.A. The development of modern technologies to support management decision-making in strategic innovation	56
Tegetaeva O.R. The role of excise taxation in regulating economic processes	60
Mintshev M.S., Hasueva A.Sh. The environmental aspect of in the context sustainable development of region socio-economic system	65
Yurga V.A. Modeling approach at balance budget forming (economic and ecological aspects).....	68
Nadtochiy E.V. Tax policy of the state in the sphere of interaction of subjects of the tax relations.....	74
Zueva M.M., Kuzmenko V.V. Priorities for the formation of the intellectual potential of science and technology.....	77
Aleksandrovschaya L.A. Ekologo-ekonomichesky aspects of justification of use of ground resources in system agromeliolandschaftov	80
Kilchukova A.L. Quality of life: structural component	84
Ivanov V.A. Administrative contradictions of rendering of the state services.....	89
Oganesyan L.S. Development of the project for strategic up growth of business structure	96
Magomadova T.L. Strategy of management by the organization on the basis of principles of ecological responsibility of business	103
Tsokov A.V. The integration of product development trends in Russia retailing	107
Sarkisyan A.K. Resaerch of the availability of the technical analysis methods on the example of historical data the MICEX index	111
Kostenko E.P. Features the concept of management by F. Herzberg: problem of interaction in services.....	115
Nemashkalova K.G. The development of tools of social policy on the basis of cluster approach	120
Kozenko Y.A. Perspective anti-crisis financing of agricultural areas.....	124

Taymaskhanov J.E., Abdulkadyrova M.A., Taymaskhanov Z.H. State regulation of ground relations in agrarian and industrial complex	130
Chernyshov A.S., Derain I.I. Development of the national service operator FSUE "Russian Post"	135

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Tambiev A.H. The role of marketing areas and special economic zones in the formation of regional innovation economy.....	141
Pisareva E.V. Questions of provincial people in Russia drawing into new consumers formats in frames of modern social imperatives	147
Goleva Ms. G. New forms of business integration in production pattern of regional economy and regional investment policy.....	151
Pshtyka V.V. Water tourism as line of sea region's sustainable development.....	154
Kadzaeva I.T. Budget debt policy the of the region and its changes.....	158
Mintsaev M.S., Barzaeva M.A., Taymaskhanov Z.H. Analysis and evaluation of promising state of the education sector and the labor market of the Chechen Republic	161
Mishurova I.V. Development of small and medium business as a condition of long-term growth of regional economy	166
Dauthadzhieva M.H., Mintsaev M.S., Taymaskhanov G.S. Regional industrial clusters as key factors in depressed areas of life support.....	171
Novitsky A.G. Principles and approaches to enhance the effectiveness of government intervention in the municipal economy at regional level.....	175

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Lyashenko D.A., Bayanduryan G.L. The analysis of innovation by the Russian oil and gas companies and their impact on the efficiency of foreign economic activity	179
---	-----

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2011

Том 10

Номер 2

Часть 2

Сдано в набор 17.05.2012. Подписано в печать 25.05.2012.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.
Тираж 558 экз. Заказ № 69. С. 186.

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.