



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

10
ТОМ
2012

2
номер

Часть 3

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Луканин Ю.В. Структурные аспекты институциональной конкурентоспособности национальной экономики.....	5
Баккуев Э.С. Теория и практика прогнозного сценария агроэкономического роста.....	9
Голева Г.А. Теоретико-методологические подходы к исследованию прямых иностранных инвестиций: краткий обзор.....	13
Жемухов И.Р., Гиш Б.А., Зихова Л.М. Сущность и содержание конкуренции социально-экономических систем	16
Татуев А.А., Сохроков Т.Х. Государственные услуги в системе современной экономики	19
Сохроков Т.Х. Эффективность функционирования органов государственной власти.....	23

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Алёшин В.А., Рудаева О.О. Кредитный скоринг как инструмент повышения качества банковского риск-менеджмента в современных условиях	27
Кузнецов Ю.В., Кайсарова В.П. Модернизация стратегического управления крупным городом в региональной системе России.....	31
Кольвах О.И. Налоговое планирование на предприятиях малого бизнеса	36
Наймушин В.Г. О важнейших проблемах транспортного машиностроения и сохранения транспортной безопасности России.....	41
Андреева Л.Ю., Лушкин С.А., Савченко С.В. Маркетинг взаимоотношений как стратегическая основа управления развитием компетенций персонала	45
Косенкова Е.Л. Концепция и инструментарий оценки релевантности кадрового потенциала инновационной стратегии сетевой компании	50
Кобылатова М.Ф., Янаков Д.О. Совершенствование косвенного налогообложения в контексте повышения уровня налоговой дисциплины	53
Чернышов А.С., Дерен И.И. Тенденции развития российского рынка транспортно-логистических экспресс-услуг	56
Петросян Х.Х. Институциональное проектирование системной модернизации социально-экономического развития российских регионов.....	61
Баккуев Э.С. Актуальные проблемы прогнозирования агроэкономического роста.....	65
Александровская Л.А. Основы экономического регулирования природоохранной деятельности на агромелиоративных системах.....	68
Тарасов Н.А. Принципы стратегического развития регионов России	71
Андреева А.В., Хатламаджиян Д.Г., Шелепов В.Г. Управление компетенциями персонала в системе обеспечения конкурентоспособности банка	75
Ковалева И.Н. Системный подход к устойчивому развитию региональных экономических кластеров.....	80
Шелепов В.Г. Концептуальная модель взаимодействия банков и их контрагентов при детерминации нестандартных событий внешней среды.....	84
Сапронова Ю.В., Цоков А.В. Теоретические аспекты развития сетевой формы организации торгового предприятия.....	89
Куш Е.Н., Янаков Д.О. Реформирование подоходного налогообложения в направлении укрепления налоговой дисциплины.....	93

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ашхотов А.М. Социальные приоритеты стратегического развития регионов	96
Ветчинкин А.Н. Методологические основы повышения эффективности региональной экономики (на основе оптимизации процессов в электроэнергетике)	100
Тавбулатова З.К. Экономическое содержание понятия «финансы региона».....	104
Кантемирова М.А. Интегрированные пространственно-организованные структуры: региональный аспект	108
Баяндурян Г.Л., Багметов В.В. Проблемы и противоречия ресурсного обеспечения развития жилищно-строительного комплекса Краснодарского края.....	111
Татуев А.А., Тарасов Н.А. Необходимость формирования экономических кластеров регионального развития	116

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Вольчик В.В., Оганесян А.А. Институциональные условия предпринимательской деятельности в контексте последствий глобализации.....	122
Панченко А.С. Производственная сфера в системе приоритетов социально-экономической политики региона	126
Зыонг Ань Зунг Эволюция правового регулирования акционерных обществ во Вьетнаме.....	131
Зделов А.И. Специфика становления рынка инновационных услуг в условиях глобализации	135

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА

Фролов К.Н. Общая характеристика деятельности прокурора в особом порядке принятия судьей решения при заключении досудебного соглашения о сотрудничестве	138
Янаков Д.О. Совершенствование фискальных инструментов противодействия налоговым правонарушениям	143

СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛУКАНИН Ю.В.,

аспирант,

Саратовский государственный социально-экономический университет,

e-mail: lukanin_yv@list.ru

В статье раскрываются методологические основы формирования и основные составляющие институциональной конкурентоспособности национальной экономики, обосновываются взаимосвязи и взаимозависимости конкурентоспособности с институциональными аспектами развития народнохозяйственного комплекса страны. Выявляются комплексные интегральные показатели, отражающие основные элементы институционального механизма конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики; институциональная конкурентоспособность; институциональный механизм конкурентоспособности; конкурентные позиции; конкурентные преимущества; конкурентные риски.

This article describes the methodological principles of forming and main components of the institutional competitiveness settle interconnection and interdependence of national economic competitiveness with the institutional aspects of development narodnohozyaystvennogo complex. Reveals the complex integral indicators reflecting the main elements of the institutional framework of competitiveness.

Keywords: competitiveness of national economy; the institutional competitiveness; institutional mechanism for competitiveness; competitive position; competitive advantages; competitive risks.

Коды классификатора JEL: B15, F02.

Повышение конкурентоспособности национальной экономики на основе институциональных факторов является процессом качественного и количественного преобразования социально-экономической сферы, приводящего к улучшению благосостояния и уровня жизни населения. В качестве одного из интегральных факторов развития экономической системы страны можно рассматривать уровень конкурентоспособности национального хозяйственного комплекса, при этом модернизация экономической сферы и повышение инвестиционного климата выступают как основные инструменты достижения этой цели.

Конкурентоспособность представляет собой набор свойств, дающих преимущества в конкурентной борьбе конкретному хозяйствующему субъекту или стране в целом. Институциональная форма образует стержневую основу развития любой экономической системы, точнее, экономических отношений субъектов различного иерархического уровня национальной системы хозяйствования.

В связи с этим институциональную конкурентоспособность можно рассматривать как набор свойств, методов, формальных и неформальных правил поведения хозяйствующих субъектов, дающих им ряд преимуществ в конкурентной борьбе; как систему хозяйственных отношений, на основе действий по выработке правил, порядка, рамок, стимулирующих возможности, увеличивающих эффективность использования потенциала, регулирующих и ограничивающих экономическую деятельность субъектов или страны в целом в процессе конкурентной борьбы в целях повышения эффективности результатов этой борьбы.

В качестве основных принципов формирования институциональной конкурентоспособности национальной экономики в целом и ее хозяйствующих субъектов в процессе конкурентной борьбы можно выделить:

- ✓ «многогранность», которая подразумевает, что в состав институциональной конкурентоспособности входят не только институты-нормы (формальные и неформальные), институты-организации, но и создание институциональной среды и условий для реализации хозяйственной деятельности субъектов, позволяющих регламентировать не только их поведение, но и набор альтернатив, из которых они делают свой индивидуальный выбор;
- ✓ «открытость» конкурентных позиций и возможностей, то есть их постоянное взаимодействие с внешней средой, в ходе которого происходит адаптация, приспособление всех элементов к изменяющимся условиям;
- ✓ «самоорганизация», которая означает процесс установления в конкурентной среде порядка, происходящий за счет согласованного взаимодействия хозяйствующих субъектов на основе формальных и неформальных институтов, приводящий к изменению ее пространственной, временной и функциональной структуры;

✓ «противоречивость» – распределительные свойства указывают на противоречия интересов субъектов конкурентных отношений в реальный момент их взаимодействия в условиях ограниченных ресурсов, причем в процессе формирования институтов они, как правило, являются доминирующими;

✓ «преемственность» – за системой конкурентных преимуществ закрепляются институты, которые при значительном увеличении числа субъектов, следующих в рамках их правил и ограничений, дают возрастающую предельную отдачу для всей структуры, в рамках которой применяется данный институт;

✓ «санкционирование», или обеспечение соблюдения контрактов, создающее для хозяйствующих субъектов в системе конкурентной борьбы издержки, которые они сопоставляют с выгодами от нарушения условий контракта в соответствии с уровнем компетентности и мотивации.

Институциональную конкурентоспособность можно рассматривать с двух позиций:

- с позиции уровня развития и модернизации экономики;
- в сравнении с конкурентными преимуществами других субъектов.

Конкурентоспособность национальной экономики заключается в защите ей своей доли на мировых рынках, а ее способность конкурировать зависит от основных ее «атрибутов», определяющих привлекательность всей территории страны как места размещения институтов и «действующих лиц», и от сильных и слабых сторон экономических агентов.

Основными составляющими институциональной конкурентоспособности национальной экономики являются (рис. 1): институты-субъекты; институты-объекты; институциональная среда; институциональный механизм конкурентоспособности (конкурентные позиции).



Рис. 1. Основные составляющие институциональной конкурентоспособности национальной экономики

Повышение конкурентоспособности национальной экономики охватывает деятельность и систему институциональных интересов хозяйствующих субъектов всех уровней, приводя как к появлению совершенно новых экономических интересов, так и к более глубокому осознанию и совершенствованию уже существующих. Система интересов субъектов хозяйствования находится в постоянном развитии и порождает конкурентные позиции, лежащие в основе точек роста национальной экономики. Необходимость своевременного выявления подобных конкурентных позиций на всех уровнях экономической системы требует исследования как самих интересов субъектов хозяйствования, то есть реальных причин их социально-экономических действий, лежащих в основе их непосредственных побуждений, так и нахождения оптимальных форм стимулирования этих интересов и, как результат, повышения конкурентоспособности самих субъектов и страны в целом.

В связи с этим можно выделить три основных вида конкуренции хозяйствующих субъектов в зависимости от их экономических и институциональных интересов (рис. 2):

- внутрисубъектная – между интересами отдельного субъекта (на уровне отдельно взятого предприятия или региона);
- внутриуровневая – между интересами субъектов одного уровня (между отдельными предприятиями или отдельными регионами);
- межуровневая – между интересами субъектов различного уровня (предприятие – регион – государство).



Рис. 2. Виды конкуренции между субъектами экономической системы (многоуровневый подход)

В целях совершенствования механизма повышения конкурентоспособности национальной экономики необходима разработка инструментария оценки качества и результативности комплексного анализа и диагностики основных направлений развития социально-экономической, политической, институциональной и управленческой деятельности.

Все это поможет выявить основные конкурентные позиции страны в целом и отдельных хозяйствующих субъектов.

Конкурентные позиции – это элементы или составляющие конкурентоспособности. В зависимости от того, какие факторы конкурентоспособности влияют на состояние и развитие конкурентных позиций, формируются либо преимущества экономической системы субъекта, либо ограничивающие возможности, мешающие субъекту в конкурентной борьбе.

То есть конкурентные позиции – это экономическая характеристика, представляющая собой систему или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности формирование преимуществ и рисков в народнохозяйственном комплексе страны.

Конкурентные позиции национальной экономики рассматриваются как комплексная система, состоящая из четырех важнейших подсистем:

- конкурентный потенциал (конкурентные преимущества) — совокупности имеющихся в национальной экономике факторов производства и сфер приложения капитала;
- конкурентные риски – совокупности переменных факторов риска формирования конкурентных позиций и в процессе конкурентной борьбы;
- законодательные условия институциональной системы, обеспечивающей стабильность деятельности и развитие возможностей хозяйствующих субъектов;
- эффективность инвестиционных процессов и активность самих субъектов.

Конкурентные преимущества – количественная характеристика, сочетающая основные макроэкономические показатели, насыщенность национальной экономики производственными факторами (рабочей силой, природными ресурсами, инфраструктурой, основными фондами и т.п.), а также совокупный потребительский спрос в стране в целом.

Совокупный потенциал конкурентоспособности национальной экономики включает в себя восемь основных интегрированных подвидов:

- ◆ ресурсно-сырьевой (обеспеченность территории запасами важнейших видов природных ресурсов);
- ◆ производственный (результат и возможности хозяйственной деятельности субъектов национальной экономической системы);
- ◆ потребительский (совокупная покупательная способность населения страны в целом);
- ◆ инфраструктурный (экономико-географическое и геополитическое положение, инфраструктурная насыщенность национальной экономики);
- ◆ инновационный (направления научно-технической деятельности страны, инновационная активность субъектов хозяйственной деятельности);
- ◆ трудовой (численность экономически активного населения, его способности и образовательный уровень);
- ◆ институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики страны);
- ◆ финансовый (налоговые и денежные поступления в бюджетную систему страны).

В настоящее время выделяют еще один частный потенциал – туристический, отражающий наличие условий для проведения культурно-оздоровительного отдыха и туризма в стране.

Конкурентные риски представляют собой вероятность и объемы возможных и реальных потерь в процессе конкурентной борьбы. Конкурентные риски или институциональные ограничения несут потенциальную угрозу снижения результативности формирования и реализации благоприятных конкурентных возможностей субъектов, создают препятствия в процессе использования социально-экономического потенциала национальной экономики.

Относительно национальной экономики можно выделить следующие виды риска:

- политический (устойчивость государственной власти, выбранный политический курс и политические предпочтения населения);
- экономический (динамика, отраслевая направленность и составляющие экономических процессов в стране);
- социальный (уровень социальной напряженности и социальной защищенности в стране);

- криминальный (уровень преступности с учетом тяжести преступлений);
- экологический (уровень загрязнения окружающей среды);
- финансовый (напряженность бюджетов различных уровней, совокупные финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов);
- институциональный (административные барьеры, правовые нормы, регулирующие экономические отношения: налоги, льготы, ограничения и т.п.).

Еще одной важнейшей составляющей конкурентных позиций является наличие и эффективность воздействия формальных и неформальных институтов и законодательных условий на формирование конкурентных преимуществ и снижение рисков конкуренции. Эти институты позволяют регулировать и структурировать возможности экономической деятельности и инвестирования в тех или иных сферах или отраслях национальной экономики, порядок использования отдельных факторов производства, составляющих инвестиционный потенциал страны.

Всю совокупность конкурентных позиций национальной экономики можно разделить на две большие подсистемы:

1) базовую, объединяющую природно-климатические условия и природно-ресурсный потенциал, географическое и геополитическое положение, отраслевой состав и структуру национальной экономики, наличие, квалификацию и соотношение рабочей силы и т.п. То есть базовые конкурентные позиции представляют собой объективные условия, наличие или отсутствие которых не зависит от деятельности человека. Эти условия даны территории изначально и являются важным условием в формировании конкурентных преимуществ. Несмотря на то, что основные факторы в течение длительного времени при определенных условиях, как правило, остаются стабильными, их роль и значение для развития и модернизации национальной экономики может меняться. Это происходит в результате сокращения потребности в определенных видах ресурсов, возникновения новых экономико-институциональных интересов и отношений, появления более выгодных вариантов удовлетворения спроса и собственных потребностей;

2) развитие, объединяющие факторы, созданные на территории в результате целенаправленной деятельности хозяйствующих субъектов. То есть такие факторы, как развитая научно-информационная среда, современная инфраструктура, высококвалифицированные кадры, инновационные разработки, научно-исследовательский и геологоразведочный потенциал, эффективные институты, стимулирующие формирование конкурентных преимуществ и возможностей, благоприятная среда для деятельности хозяйствующих субъектов различных форм собственности и т.д. В свою очередь, развитые факторы можно подразделить на уже имеющиеся в настоящее время в экономической системе и потенциальные или перспективные, те, которые необходимо и возможно создать в обозримом будущем.

Таким образом, институциональная конкурентоспособность национальной экономики представляет собой довольно сложную иерархическую систему, основными составляющими которой являются институты-субъекты (те, кто формирует институциональную конкурентоспособность), институты-объекты (то, на что направлены действия и что способствует формированию конкурентоспособности), институциональная среда (те условия, в которых происходит формирование конкурентных позиций, и те факторы, которые влияют на развитие конкурентной борьбы) и институциональный механизм (собственно конкурентные позиции, на основе которых и происходит процесс конкуренции). Любая конкурентная позиция хозяйствующего субъекта и национальной экономики в целом, с одной стороны, – обладает конкурентными возможностями и преимуществами, с другой стороны – институциональными ограничениями и отрицательными факторами. Конкурентные преимущества национальной экономики могут укрепить ее положение и способствовать инновационному развитию, институциональные ограничения и отрицательные факторы сдерживают такое развитие. Влияние подобных негативных факторов нужно либо устранить, либо существенно ослабить. В то же время, любые отрицательные факторы и ограничения их последствий при определенных условиях могут быть обращены в преимущества, то есть использоваться в качестве институциональных стимулов развития тех или иных производственных комплексов и привлечения инвестиционных ресурсов в определенные сферы экономики.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРОГНОЗНОГО СЦЕНАРИЯ АГРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

БАККУЕВ Э.С.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
e-mail: info@kbsaa.ru

В статье рассматриваются актуальные теоретико-методологические аспекты прогнозного сценария агро-экономического роста; анализируются варианты прогнозирования и концептуальные подходы к обоснованию агроэкономической динамики.

Ключевые слова: прогнозный сценарий; агроэкономический рост.

This paper discusses current theoretical and methodological aspects of the agro-economic growth forecast scenarios are analyzed variants predict and conceptual approaches to the justification of agro-economic dynamics.

Keywords: forecast; agro growth

Коды классификатора JEL: O13, Q16, Q18.

Рассматривая методологические аспекты прогнозного сценария агроэкономического роста, простая описательная перспектива будущего, как правило, опирается на допущение его наиболее вероятного варианта. Такой подход «по умолчанию» исходит из невозможности повлиять на это будущее, что превращает «будущее» в постоянно возобновляемое существующее положение экономики. Это – классическое прогнозирование, которое исходит из пролонгированной экстраполяции наблюдаемой реальности. В литературе отмечается, что «прогнозы, разрабатываемые на основе неоклассических производственных функций и экономических моделей, отличались относительной достоверностью в краткосрочном периоде. Однако при изменении тренда экономической динамики (переход экономики в фазу кризиса и депрессии) предпосылки заданности и известности множества технологических возможностей, лежащие в основе неоклассических производственных функций и экономических моделей, противоречат наблюдаемой на практике неопределенности инновационных процессов, так как принципиальная неопределенность множества производственных возможностей и экономической эффективности новых технологий, различия в способности хозяйствующих субъектов к освоению инноваций, получению и обработке рыночной информации – это далеко не все реальности, не нашедшие адекватного отражения в неоклассической теории» [4].

Другим распространенным вариантом классического прогнозирования выступает попытка детального описания предпочтительного сценария развития экономики. Однако вопрос о степени вероятности такого сценария, как правило, обходится. Тем не менее, научно-обоснованная детализация сценарного прогноза будущего состояния экономики возможна, если только она опирается на конструктивные идеи разработчиков новой продукции. В этом случае усилия прогнозистов должны быть сконцентрированы на генерировании предпосылок и последствий производства оригинальной продукции в будущем, что должно использоваться в процессе стратегического планирования развития отрасли и национальной экономики в целом¹.

Современный подход к прогнозному сценарию исходит из противоположной классическому подходу позиции – из активного формирования будущего экономического состояния. Другими словами, современное прогнозирование преодолело пассивные рамки простой временной экстраполяции существующих тенденций, и пытается прогнозировать последствия вводимых в обозримый период экономических инструментов и законодательных мер. В результате самостоятельным направлением сценарного прогноза экономического (в том числе – агроэкономического) роста становится предложение манипуляций, необходимых для изменения современного экономического состояния, и попытка оценки соотношения их позитивных и негативных последствий в обозримой перспективе развития данной отрасли. Однако, как отмечается в литературе, «отсутствующим элементом системы управления, позволяющим принимать стратегически верные решения, обеспечивающие конкурентоспособность страны в долгосрочной перспективе, является долгосрочный прогноз, включающий в себя оценку ситуации по широкому набору факторов (экономических, социальных, политических, технологических, экологических и т.д.) как внутри страны, так и в мире. В этих условиях нет гарантии того,

¹ Иногда прогнозы сами выступают фактором поведения людей – например, голосование за предсказанного победителя выборов или покупка рекомендованной журналами мод одежды новых фасонов, что затем выдается за предсказательный талант модельеров.

что реализация ежегодных (тактических) и среднесрочных планов правительства будет отвечать интересам страны в долгосрочной перспективе» [5].

Сочетание классического и современного подхода породил метод так называемого «нормативного прогнозного сценария», который начинается с описательной стадии разработки прогнозного сценария, а завершается стадией оценки последствий предполагаемых изменений. Наиболее известным примером видов такого прогнозирования являются практически все проекты модернизации отрасли, сферы или национальной экономики в виде проведения крупных реформ рыночного характера. Это позволяет получить надежную основу для планирования и рассчитать лучшие перспективы в реализации предпринимаемых усилий по модернизации и/или инновационному обновлению производства.

В качестве известного недостатка нормативного метода прогнозного сценария следует, видимо, считать обязательность включения в его исходное основание необходимости однозначной оценки предпринимаемых мер, что накладывает на него отпечаток субъективности (так, негативная оценка методов экономико-математического прогнозирования, кибернетики и генетики дорого обошлись российской экономике). Разработка прогнозных сценариев, которые учитывают различные оценки последствий введения в практику одного и того же рыночного инструмента, позволяет минимизировать возникающую односторонность прогнозного проекта преобразований рассматриваемой отрасли или сферы производства.

Особое значение для качества прогнозного сценария приобретает достоверность, системность и репрезентативность используемой экономико-статистической информации. При разработке прогнозного сценария обычно используются два вида информации – последние фактические наблюдения над изучаемым процессом и некоторые прогностические знания о модели долгосрочного развития данного процесса.

Императивные требования к информационному обеспечению прогнозного сценария сводятся к следующим моментам:

- агрегированная теоретическая модель будущего состояния экономики, исходящая из динамической инвариантности;
- модель исторического развития данного процесса, формируемая числовыми данными временных рядов;
- экономико-статистические показатели приведенного, в соответствии с избранным признаком, вида,
- количественные оценки неопределенных и непредсказуемых факторов.

Прогностическая логика эмпирических данных усиливается тем, что они непосредственно характеризует изучаемый прогноз. Однако это не исключает возможность привлечения эмпирических данных из другого экономического контекста. В результате возникает возможность разработки двух параллельных сценарных прогнозов, одновекторность которых служит дополнительным критерием выполненного сценария.

Большинство прогнозных сценариев используют определенные теоретические модели, которые описывают возможные корреляции между различными аспектами и атрибутами того процесса, развитие которого должно быть предсказано. Наличие множества моделей позволяет применять метод аналогий. Особенно ценна в этом методе возможность сравнения моделей, фиксирующих развития изучаемого процесса в исторически-разновременных «точках» его развивающегося состояния. Обычно множество моделей развития одного и того же процесса получается при нахождении некой «внешней» системы, которая похожа на существующую «внутреннюю» систему, чье будущее предстоит прогнозировать. Наиболее эффективны сравнения с той внешней системой, которая уже прошла предстоящий этап развития для внутренней системы и находится, таким образом, на более зрелой стадии развития, чем внутренняя система. Абсолютно идентичные экономические системы практически невозможны, поэтому речь идет об «аналогичных» моделях, тем более что, например, различия между количественными параметрами сравниваемых систем могут быть устранены посредством определенной коррекции.

Поскольку статистическая модель основана на серии наблюдений за совокупностью явлений, скрывающей объективную экономическую тенденцию, то она тем самым очерчивает характер и структуру связи между различными факторами, представляющими уже реальный механизм функционирования данной тенденции. При этом количественно-описательные модели состоят из переменных и выражения, определяющего их взаимозависимость в результате множества наблюдений («статистическая ассоциация»).

Проводимые в стране рыночные реформы еще более ускорили становление предпосылок для ускоренного агроэкономического роста. Особое внимание при этом уделяется инновационным преобразованиям в производстве сельскохозяйственного профиля и сопутствующей ей инфраструктуре. В литературе справедливо отмечается, что «социально-экономические изменения в мире, обострение глобальных проблем производства сельскохозяйственной продукции вызывают необходимость ускоренного развития отечественного аграрного производства. Главным стратегическим инструментом устранения зависимости России от импорта продовольствия, ориентации аграрной отрасли на реализацию значительного экспортного потенциала является технологическая и техническая модернизация сельского хозяйства [1].

В реализации этого особого направления макроэкономической политики страны используются преимущественно такие эффективные рыночные инструменты, как инвестиции в виде займов и кредитов российского и зарубежного капитала. Как отмечается в литературе, «субсидирование кредитов для малых форм хозяйствования предоставлялось на условиях софинансирования из федерального бюджета (возмещение 95 % ставки рефинансирования) и регионального бюджета (5 %). Кредиты и займы, привлеченные малыми формами хозяйствования на селе в 2010 г., составили 9,6 % от общих кредитов и займов, направленных на развитие сельскохозяйственного производства, а в 2009 г. – 13,8 %» [2, С. 318].

Столь же интенсивно используется государством предоставление льготных кредитов, что позволяет сельскому населению и отдельным группам городских жителей использовать даже малые площади пахотной земли. Кроме того, «субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам направлено на обновление и модернизацию основных фондов сельского хозяйства. Фактически в 2010 г. субсидировалось 589,3 млрд руб. инвестиционных заемных средств, или 55 % от всех субсидируемых кредитов (займов), включая взятые малыми формами хозяйствования. В 2010 г. по инвестиционным кредитам было перечислено заемщикам 45,1 млрд руб. субсидий из федерального и 8,4 млрд руб. из регионального бюд-

жетов. Объемы привлеченных инвестиционных кредитов в 2010 г. практически восстановились до уровня 2008 г., когда последствия финансового кризиса еще не успели проявиться в полной мере. В то же время привлеченные объемы заемных средств были ниже плановых индикаторов» [2, С. 317].

В основе авторского анализа находится принципиальное методолого-методическое положение современной экономической аналитики, согласно которому оптимальный алгоритм фиксации и исследования экономической динамики состоит в умении ограниченным числом репрезентативных экономических показателей описать максимально широкий ареал объективных тенденций и факторов (в полной мере это требование относится к аграрно-промышленному комплексу и агроэкономическому росту, хотя его осуществление здесь требует учета множества особенностей, присущих аграрному сектору национальной экономики).

Практическим критерием достоверности прогнозного сценария агроэкономического роста (частного компонента в целостной системе общего сценария) является, как и для многих иных сфер экономики, макроэкономический прогноз – наиболее вероятный вариант будущего развития национальной экономики. Такой прогноз основывается на прогнозируемом среднесрочной модели экономического роста страны, которая, в свою очередь, строится на краткосрочных вариантах денежно-кредитной политики. Для последней, как известно, горизонт прогноза инфляции простирается не более чем на 12–18 месяцев, что оказывает прямое влияние на текущее значение процентной ставки коммерческих банков.

Таким образом, преимущество сценарного прогноза агроэкономического роста состоит в том, что этот прогноз включен в качестве неотъемлемого элемента во всю систему макроэкономических прогнозов, и согласуется с ними по темпам динамики и результатам. Однако отмеченное преимущество гораздо чаще оборачивается и ощутимым недостатком сценарного прогноза, поскольку в нем при такой ситуации отражаются не столько объективные тенденции развития собственно сельского хозяйства, сколько предполагаемые уровни развития сопряженных с сельским хозяйством отраслей.

Важно учитывать стратегический статус центрального банка в создании краткосрочных прогнозных сценариев, которые совпадают с динамикой процентных ставок. И хотя их траектория не может рассматриваться в качестве имеющей обязательную силу тенденции в отношении будущих изменений в процентных ставках, однако игнорировать такую траекторию означало бы игнорировать финансовую основу краткосрочного прогноза агроэкономического роста. В то же время ни один сценарный прогноз, тем более агроэкономического роста, не исключает возможности того, что вследствие форс-мажорных обстоятельств реальная процентная ставка может отличаться от предсказанных траекторий (прежде всего – на инфляционную величину).

В организационно-управленческом аспекте следует отметить, что разработка сценарных прогнозов агроэкономического роста обычно занимает около одного месяца, при этом основное внимание при обсуждении начальных условий прогнозов уделяется исходному положению в агроэкономическом цикле. Это объясняется тем, что от ясности принимаемых начальных условий в значительной степени зависит уровень составляемого прогноза.

За логическими пределами прогнозного сценария агроэкономического роста находятся *три* мощных фактора, которые оказывают решающее воздействие на развитие сельского хозяйства, но перспективы которых, даже в краткосрочном временном интервале, не всегда ясны.

1. Мощным, но противоречивым фактором является воздействие внешнеэкономического фактора, которое может одновременно влиять и позитивно, и негативно на агроэкономический рост (для оценки будущего развития внешнеэкономической среды решающими выступают цены на энергоносители, индексы цен за рубежом на протяжении всего экономического цикла в наиболее важных странах-партнерах, процентные ставки в аграрном макрорегионе и обменный курс мировых валют).

2. Столь же мощным и таким же противоречивым по влиянию фактором остается макроэкономическая конъюнктурная ситуация, прогнозная непредсказуемость которой тем выше, чем более открытая национальная экономика.

3. Особенно важным, но не всегда явным, следует считать для сельского хозяйства переходной экономики степень использования в аграрном секторе общественного производства рыночных инструментов.

При разработке сценарного прогноза агроэкономического роста, параллельно с оценкой начальных условий, следует составлять краткосрочный прогноз, который описывает развитие национальной экономики в ближайшие кварталы. Это необходимо для того, чтобы краткосрочный прогноз затем был вставлен в основной среднесрочный сценарий прогнозной модели, которая в своем математическом виде выражена в десятках уравнений, которые описывают системные связи в национальной экономике и ее отношения с зарубежными странами.

Основное уравнение прогнозного сценария агроэкономического роста моделирует реакцию краткосрочных процентных ставок на принимаемый вариант будущего развития сельского хозяйства. Моделирование такой реакции позволяет центральному банку предпринять действия для возвращения экономики страны к равновесию в среднесрочной перспективе (в том числе постепенно умеряя инфляцию).

Особое направление разработки прогнозного сценария агроэкономического роста образует выделение основных факторов неопределенности и рисков, связанных с базовым прогнозом (например, динамика мировой экономики, дефицитность государственных бюджетов, неопределенность в отношении равновесных значений, изменения в ключевых переменных). Для сезонно-функционирующего сельского хозяйства такие факторы неопределенности и рисков имеют первостепенное значение.

Стратегические ориентиры для развития сельского хозяйства в планируемый период переводятся в сценарном прогнозе агроэкономического роста в статус обязательных приоритетов такого развития. Эти стратегически-приоритетные ориентиры призваны отразить ту многофункциональную роль, которую играет сельское хозяйство в национальной экономике. Благодаря этому становится возможным определить размеры финансовой поддержки для тех отраслей и сфер сельского хозяйства, которые создают основную массу добавленной стоимости в этом секторе национальной экономики.

Как отмечается в литературе, «выход из кризиса в сельском хозяйстве связан с совершенствованием методов государственного регулирования экономики, с поддержанием условий расширенного воспроизводства основных средств, социальной инфраструктуры села. Важной проблемой является определение роли государства в обеспечении устойчивого развития сельскохозяйственного производства, регулировании рынка сельскохозяйственной продукции, рационализации системы землепользования» [3].

Для сельских районов сельскохозяйственное производство остается крупнейшим пользователем земли, определяющим качество окружающей природной среды. Игнорирование этого принципа, безосновательное изъятие сельхозугодий для несельскохозяйственного использования приведет многие сельские районы к увеличению экономических, социальных и экологических проблем. Это означает, что агроэкономический рост и высокие экономические показатели сельского хозяйства должны обеспечивать устойчивое использование природных ресурсов и минимизировать уровень отходов, сохранять биоразнообразие и традиционные экосистемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ариничев В.Н.* Модернизация машинно-технологической системы сельскохозяйственного производства // http://science-bsea.narod.ru/2009/ekonom_2009_2/arinichev_mod.htm.
2. *Гатаулина Е.А., Янбых Р.Г.* Кредитование сельского хозяйства: современные вызовы и пути их решения // Экономические науки. 2011. № 3.
3. *Исаева Д.Г.* Сельское хозяйство как объект государственного регулирования и составная часть хозяйственной системы страны // Экономические науки. Т. 10. 2010. С. 251.
4. *Матвеев Ю.В., Матвеев К.Ю.* Прогнозирование как основа государственного регулирования // Экономические науки. 2011. № 5. С. 11.
5. *Митькин А.Н.* Тенденции развития методологии государственного стратегического планирования в России // Вопросы государственного и муниципального управления. 2008. № 1. С. 17.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: КРАТКИЙ ОБЗОР

ГОЛЕВА Г.А.,

кандидат экономических наук, доцент,

Институт по переподготовке и повышению квалификации Южного федерального университета,

e-mail: golevag@mail.ru

Статья посвящена современным тенденциям в теоретико-методологических подходах к исследованию прямых иностранных инвестиций. Автор подчеркивает, что в настоящее время большое распространение получают мультипарадигмальные подходы. Влияние иностранных инвестиций исследуют с разных позиций: начиная с теории фирмы и заканчивая теориями пространственной организации экономики.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции; интернализация; эклектическая теория; транснациональные корпорации.

The article highlights modern trends in theoretical and methodological approaches in foreign direct investments research. The author underlines that multiparadigmatic approaches are widely used nowadays. Foreign direct investments impact is been analyzed from different points: beginning from the theory of firms to the theories of spatial economy.

Keywords: foreign direct investments; internalization; eclectic theory; transnational corporations.

Коды классификатора JEL: E22, F21.

Теоретико-методологические подходы к исследованию прямых иностранных инвестиций (ПИИ) получают сегодня новый толчок к развитию и все более основываются на мультидисциплинарном и мультипарадигмальном подходах. Значение ПИИ для экономических систем всех уровней (международного, национального, регионального) в последнее время системно возрастает. По данным ЮНКТАД, глобальные потоки прямых иностранных инвестиций в 2010 г. составили 1,24 трлн долл., что на 15% ниже их среднего докризисного уровня, в 2011 г. – порядка 1,4-1,6 трлн долл., а в 2013 г. приблизятся к значению 2007 г. в почти два трлн долл. [3].

Использование различных теоретических подходов позволяет исследовать различные стороны такого многоаспектного экономического явления как иностранные инвестиции, и в первую очередь – прямые иностранные инвестиции. Эволюция теорий иностранного инвестирования развивалась начиная с рассмотрения аспектов прямых иностранных инвестиций в рамках теорий международной торговли и пришла в современное время к появлению специализированных теорий (макро – и микроэкономических, теорий мирохозяйственных отношений, поведенческих, мотивационных, других). Попытка комплексного рассмотрения явления иностранных инвестиций предпринята в рамках эклектических и интегрированных теорий.

Сегодня существует определенное разнообразие в теоретических обоснованиях и концепциях иностранных инвестиций, определяемое различиями конкретно-исторических условий и научной среды, в которой они создавались, а также различиями используемых методов и используемых научных дисциплин, различной направленностью на решение конкретных прикладных задач, имеющих приоритетное значение, например, с точки зрения бизнеса или с точки зрения государственного управления.

Теории иностранных инвестиций получили самостоятельное развитие в послевоенный период (60–70-е гг. XX в.), поскольку именно в это время возрастает их значимость в системе мирового хозяйства, происходит рост абсолютных объемов потока ПИИ и их доли в общем объеме иностранных инвестиций (с 5,8 % в 1970–1974 гг. до 18% в 1975–1979 гг.). Так, например, в 70-е гг. прошлого века американский исследователь Д.Лессард обосновал более высокую эффективность диверсификации собственных активов за рубежом в рамках одной отрасли по сравнению с портфельными инвестициями как вариантов выхода на новые отраслевые рынки.

В рассматриваемом временном промежутке произошло выделение концепций ПИИ в отдельное научное направление, которое существовало ранее в русле общей теории инвестиций, теорий экономического роста и теорий международного движения капитала. Теории ПИИ были первоначально обоснованы в рамках неоклассического и неокейнсианского направлений экономического роста и международного движения капитала.

Теории и концепции иностранных инвестиций продолжают развиваться и в настоящее время, обогащаясь за счет синтеза различных концепций и применения междисциплинарного подхода. Так, объектом пристального изучения ста-

новится соотношение новых подходов к организации региональной экономики и связанные с этим аспекты прямых зарубежных инвестиций, а также комплексный характер последствий (эффектов) ПИИ, выходящих за рамки экономики и затрагивающих вопросы социальной ответственности, экологии, политики, права.

Теории транснационализации производства в своем развитии также оказывают существенное влияние на развитие теоретических подходов к обоснованию места и роли ПИИ в современной экономике: это, например, теория индустриальной организации (С.Хаймер, Ч.Киндлебергер), теория внутрифирменной организации (М.Тейлор, Н.Трифт), теории интернализации (П.Багли, М.Кэссон, Дж.Макманус, А.Рагмен, Е.Пенроуз, И.Цуруми, К.Эрроу, Коазе, Вильянсон), а также теории «норм капитализации» (Р.Алибер), модели Т.Хорста, Кимура, «динамическая теория сравнительных преимуществ» К.Кодзива, Т.Озава.

Модель С. Хаймера и Ч. Киндлебергера основывается на том, что иностранному инвестору необходимы преимущества перед местными фирмами принимающей страны, которые хорошо знают «правила игры» на местном рынке, обладают обширными связями с местной администрацией и не несут больших транзакционных расходов, т.е. расходов по сделкам по сравнению с иностранным инвестором. Монополистические преимущества для иностранной фирмы могут возникать за счет использования оригинальной продукции, которую не выпускают местные фирмы; наличия совершенной технологии; «эффекта масштаба», дающего возможность получать большую массу прибыли; благоприятного для иностранных инвесторов государственного регулирования в принимающей стране и др.

Авторы теории интернализации П.Багли, М.Кэссон, Дж.Макманус отталкиваются от идеи Р.Коуза о том, что внутри большой корпорации между ее подразделениями действует особый регулируемый руководством корпорации внутренний рынок, и обосновывают, что значительная часть международных экономических операций является фактически внутрифирменными операциями между подразделениями больших хозяйственных комплексов (ТНК). Этот подход, таким образом, основывается на анализе различий в транзакционных издержках и сравнении различных форм интернационализации: создания заграничных филиалов, прямого экспорта, субконтрактов и проч.

В концепцию транснациональных корпораций внес вклад и Дж. Гэлбрейт, который считал, что генезис ТНК обусловлен технологическими причинами: современная продукция более сложная, чем в XIX в., ее сбыт и обслуживание за рубежом требуют от фирм создания местного производства товаров и услуг [2].

Современный синтез теорий в отношении ПИИ осуществляется на основе «эклектической парадигмы» Дж.Даннинга и близких ей теорий интернализации и теории жизненного цикла товара. «Эклектическая парадигма» Дж.Даннинга строится на выявлении необходимых и достаточных для осуществления ПИИ преимуществ: владения (обладания), локализации, интернализации, то есть ОЛИ-преимуществ. Сам автор подчеркивал, что разработанная им теория опирается на труды С.Хаймера и Р.Вернона и синтезирует в себе два подхода к объяснению ПИИ: теорию фирмы и теорию размещения.

Модель жизненного цикла продукта разработана американским экономистом Р. Верноном на базе теории роста фирмы. По этой модели, любой продукт проходит четыре стадии цикла жизни: I — внедрение на рынок, II — рост продаж, III — насыщение рынка, IV — спад продаж. Выходом из положения при спаде продаж на внутреннем рынке служит экспорт или налаживание производства за рубежом, что продлит жизненный цикл продукта. При этом на стадиях роста и насыщения рынка издержки производства и сбыта обычно сокращаются, что позволяет снизить цену продукта и, следовательно, повысить возможности расширения экспорта и увеличения объема выпуска продукции за рубежом [7].

Согласно модели Дж. Даннинга фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом при условии совпадения трех предпосылок [6]:

- 1) наличие конкурентных (монополистических) преимуществ по сравнению с другими фирмами в принимающей стране (специфические преимущества собственника);
- 2) условия в принимающей стране способствуют организации там производства товаров и услуг вместо их экспорта (преимущества интернализации производства);
- 3) возможность использовать производственные ресурсы в принимающей стране более эффективно, чем у себя дома (преимущества месторасположения).

Указанные выше теории объединяет статический подход к анализу прямых иностранных инвестиций и связанных с ними процессов транснационализации и развития международного производства. Сторонники динамического подхода основывали свои выводы на стадийных моделях, в которых интернационализация бизнеса проходила постепенно, через последовательную смену стадий, и завершалась высшим этапом — прямым владением активов за рубежом. Модели интернационализации бизнеса рассматривали, например, такие исследователи как Йохансон, Билки, Кавгустил, Зинкота.

Прямые иностранные инвестиции рассматриваются как одна из форм заграничной деловой активности фирмы. В связи с этим выделяют следующие этапы интернационализации бизнеса и соответствующие типы компаний [1]: экспортер, международная деятельность, мультинациональная деятельность, глобальная деятельность. Последователи альтернативного подхода выделяют другие этапы — экспортный, международный и транснациональный (глобальный) — интернационализации бизнеса.

Постепенно развивая международную деятельность, компания переходит от экспорта через совместную деятельность на договорной основе или посредством создания совместных предприятий к такому этапу развития, когда может осуществлять прямые иностранные инвестиции за рубеж и на основе этого либо участвовать в уже созданных предприятиях вне своей национальной экономики, либо создавать собственные. Такое прямое владение заграничными активами, их распространение по странам мира постепенно приводит к образованию транснациональной корпорации.

Альтернативой прямым иностранным инвестициям выступают международная торговля, передача лицензий, франчайзинг, подрядное кооперирование, а также портфельные инвестиции, которые, однако, не противоречат развитию ПИИ, а идут параллельно с ними или дополняют их.

Представители Уппсальской научной школы отмечают также, что важным фактором при осуществлении прямых иностранных инвестиций является психологическое искажение географического пространства, связанное с субъективным восприятием реальности иностранными инвесторами и соответственно субъективным характером принятия решений относительно инвестирования за рубеж. Притягивать к себе инвестиции регионы могут на основании «эффекта соседства», суть которого составляют [6]: географическая близость страны базирования и принимающего региона, отсутствие языковых барьеров, наличие исторических связей, устойчивых трансграничных предпринимательских контактов между страной базирования и принимающим регионом, сходство характеристик спроса, наличие большой информации о ведении бизнеса в принимающем регионе, сходная правовая среда, экономия на транспортных издержках применительно к трансграничной производственной кооперации, переноса производства. Таким образом, на потоки ПИИ в мире оказывают влияние реальная географическая удаленность, языковые и культурные барьеры.

Интересную научную концепцию в отношении географического распределения ПИИ в мире предложил А. Кузнецов, обозначив ее как «иерархически-волновую диффузию ПИИ» и сформулировав следующим образом: «Иерархически-волновая диффузия ПИИ означает предпочтение инвесторами в качестве мест размещения предприятий (при прочих равных условиях) крупных центров (иерархический элемент заключается в переходе от освоения ведущих городов к второстепенным) и соседних рынков по отношению к уже захваченным территориям (волновой элемент)» [4].

Сложность применения и дальнейшей глубокой теоретико-методологической разработки указанной концепции затруднена, с одной стороны, наличием многочисленных искажений, которые обусловлены: отраслевой принадлежностью фирмы (например, из-за возможности использования эффекта масштаба); ее стратегическими задачами (например, стремлением вступить в кооперацию с местными фирмами); системой принятия решений в компании.

С другой стороны, отсутствие обоснования более или менее четких системных взаимосвязей пока не позволяет обеспечить указанную научную гипотезу сколько-нибудь подкрепленной математическими инструментами моделью. Указанные недостатки, впрочем, отмечены и самим автором концепции иерархически-волновой диффузии ПИИ.

В завершение краткого обзора современных теоретико-методологических подходов к исследованию прямых иностранных инвестиций и региональных социально-экономических систем необходимо выделить следующие тенденции, имеющие наиболее важное, ключевое значение.

Развитие теорий прямых иностранных инвестиций и их выделение в отдельное направление научных исследований свидетельствует о системно нарастающем значении ПИИ в мире. Интерес к научным изысканиям в этой сфере основывается на том, что их практическая реализация (например, в форме рекомендаций национальным правительствам стран, представителям бизнеса, администрациям принимающих инвестиции регионов) имеет сегодня исключительно важное значение. Колоссальным стимулом к этому является возрастание фактора международной конкурентоспособности как залога развития и процветания.

Слияние трех основных важнейших компонентов, формирующих базу современных исследований регионального развития – пространственной организации экономики, международной конкуренции и новых квазирыночных форм организации национального и международного бизнеса – создает благоприятную почву для формирования принципиально новых подходов в рассматриваемой научной сфере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Черенков В.И. Международный маркетинг. СПб.: Питер. 2008. 688 с.
2. Биргулиева Г.Ф. Проблемы транснационализации бизнеса: от теории к практике // Проблемы современной экономики. 2010. № 3(27). С. 26–27.
3. Доклад о мировых инвестициях, 2011. UNCTAD, World Investment Report 2011 // www.un.org (дата обращения 16.01.2009).
4. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. Дисс... докт. экон. наук. Москва, 2008.
5. Кузнецов А. Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 9. С. 40–47.
6. Dunning J. Multinational Enterprises in a Global Economy. Workingham, 1993.
7. Vernon R. Sovereignty at Bay. N.Y., 1971. P. 72.

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

ЖЕМУХОВ И.Р.,

аспирант,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: zhemukhov@mail.ru;

ГИШ Б.А.,

соискатель,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
e-mail: gish_b@yandex.ru;

ЗИХОВА Л.М.,

соискатель,
Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: LMzikhova@gmail.com

В статье рассмотрены различные оценки понятия «конкуренция, конкурентоспособность».

Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность; социально-экономическая система; стратегия.

In article are considered different estimations of the notion «competition, competitiveness».

Keywords: a competition; competitiveness; social and economic system; strategy.

Коды классификатора JEL: A14.

Конкуренция является одним из наиболее употребительных терминов в современной экономической литературе [8, 14]. При этом степень разработки данного понятия различными авторами весьма дифференцирована. В ряде случаев термин не дефинируется даже в учебных пособиях, рассматривается как общеизвестный. Так, Г. Олехнович анализирует различные виды конкуренции на рынке, но не определяет саму категорию [10]. Между тем, понимание одного из базовых понятий рыночной экономики не однозначно.

Часто конкуренция характеризуется как борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся на доступных им сегментах рынка.

Классификация конкуренции как социально-экономического явления весьма развернута. В литературе можно встретить классификацию конкуренции по различным признакам, причем, обычно в варианте противопоставления какого-либо базового признака. Сами классификационные признаки при этом обычно не выделяются, исключение составляет разделение по степени монополизации рынка, что достаточно четко декларируется авторами. К наиболее распространенным сочетаниям видов конкуренции относятся: внутриотраслевая - межотраслевая; добросовестная - недобросовестная; ценовая - не ценовая; временная - постоянная; целенаправленная - хаотическая; региональная - межрегиональная - глобальная; свободная (чистая) - монополистическая.

История изучения конкуренции как одного из наиболее фундаментальных состояний взаимодействия экономических субъектов довольно длительная. Исследование ее в качестве основополагающей экономической конструкции общества, фактически обеспечивающей его прогрессивное развитие, впервые осуществил А. Смит. По его словам, предприниматель, стремящийся к достижению собственной выгоды, невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входит в его намерения. При этом, преследуя свои собственные интересы, предприниматель более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится сделать это.

В настоящее время данное положение, выдвинутое А. Смитом и многократно воспроизведенное его последователями, общепризнанно [13]. Конкуренция является одной из основ рыночной экономики, не только обеспечивающей поддержание динамического равновесия на рынке, но и создающей условия для социально-экономического прогресса, включая в качестве важного звена социальную составляющую. В то же время существуют весьма различающиеся мнения о том, что, собственно, представляет собой конкуренция как категория и экономическое явление. В целом принято выделять три подхода к анализу конкуренции: поведенческий, структурный и функциональный, каждый из которых фиксирует внимание на отдельных сторонах этого сложного экономического явления. Изначально заложенный А. Смитом поведенческий подход развивается преимущественно в «состязательном» аспекте.

Многие исследователи делают акцент на структуре рынка, определяющей состояние конкуренции и ее связь с монополией, как антиподом.

В частности, К. Макконнел и С. Брю считают, что конкуренция – это наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно входить на рынок и покидать его [12].

Р. Дафт фактически относит к конкуренции предложение функционирующих в одной отрасли или сфере бизнеса организаций товаров или услуг одним и тем же группам потребителей.

Э. Чемберлин в рамках структурного подхода осуществил процесс вывода конкуренции, как определенной дефиниции, на поверхность экономической жизни, что позволило ему рассмотреть ряд производных категорий: «чистая конкуренция», «совершенная конкуренция», «монопольстическая конкуренция», «эффективная конкуренция». Фактически у Э. Чемберлина речь идет о конкретизации абстрактной категории и механизме ее реализации в экономической действительности [15].

Функциональный подход присущ работам В. Ойкена, который считал важнейшим признаком конкуренции невозможность экономического субъекта влиять на цену покупаемого или продаваемого товара или услуги: «...при конкуренции цена для отдельного хозяйства является заданным параметром, который является одним из факторов, определяющих реализацию плана и действия отдельного продавца или покупателя». В этом плане конкуренции противостоит монополия, при которой «...цена не является исходным параметром для плана, а, напротив, вытекает из хозяйственного плана монополиста...» [9].

А. Крутик и А. Муравьев, анализируя чистую конкуренцию, указывают, что она представляет собой взаимодействие продавцов и покупателей, совершающих сделки со сходными товарами, когда ни один покупатель или продавец не оказывает большого влияния на уровень текущих цен [2].

В рамках поведенческого подхода к конкуренции можно выделить две принципиально различающиеся позиции: конкуренция – это состязание, в котором побеждает сильнейший; конкуренция – это многоаспектное, системное отношение с элементами состязания и поддержки.

В рамках «состязательного» подхода можно выделить несколько течений, характеризующих различную степень напряженности, осознания, развития инструментария конкуренции.

Эмоционально нейтральное определение, фиксирующее состязательный аспект конкуренции как факт, присуще большинству современных российских исследователей. Р. Фатхутдинов считает, что конкуренция – процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях [14]. В иных случаях автор определяет конкуренцию как состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Конфликтный характер конкуренции в указанных определениях скрыт; однако, налицо безусловное противоречие интересов.

Совершенно четкое видение конкуренции как соперничества, зачастую представленное в терминах, характеризующих военные действия, предлагает А.Б. Крутик: «Вследствие быстрых процессов формирования компаний, организационной мобильности, таких структурных изменений в отраслях, как поглощения, слияния и банкротства, законодательных изменений и появления новых технологий, конкуренция стала жестокой и стремительной, причем борьба идет не на жизнь, а на смерть. Сейчас, если вы говорите об интенсификации конкуренции, вы серьезно недооцениваете задачу» [2].

Некоторые авторы, придерживающиеся «состязательной» трактовки конкуренции, считают ее объективно обусловленной и не требующей от ее участников никаких специальных усилий [8, 10]. Напротив, зачастую действия участников конкурентных отношений тормозят их развитие, приводя к появлению специфических доходов именно в результате нарушения конкурентных отношений в их чистом виде. Так, контекст работ Д. Б. Кларка позволяет считать, что он рассматривает конкуренцию как отношение по поводу распределения богатства (и его составных частей), действующее автоматически и без усилий со стороны самих участников конкурентных отношений: «...если бы конкуренция действовала беспрепятственно, то чистая коммерческая прибыль исчезла бы тотчас же, как только она создавалась, и предприниматели как таковые никогда не могли бы получить и сохранить за собой какой-либо доход» [3].

Одно из ответвлений поведенческого подхода, его «состязательной» ветви развил марксизм, особенностью которого является оценка конкуренции исключительно как деструктивного явления в капиталистическом обществе, приводящего к разрушению рыночных основ экономики. Конкуренция во многом рассматривается как элемент и атрибут анархичного, нерегулируемого производства и противопоставляется монополии. Конкуренция представляется как яркое проявление противоречия между общественным характером производства и частной формой присвоения: «С одной стороны – усовершенствование машин, обравившихся благодаря конкуренции в принудительный закон для каждого отдельного фабриканта и означающее в то же время постоянно усиливающееся вытеснение из фабрик рабочих: возникновение промышленной резервной армии» [10].

Конкуренция рассматривается со значительной долей эмоциональности, в целом характерной для марксистской школы: «Каждый с величайшей старательностью стал заниматься сбытом доставшейся ему доли. Дело не могло обойтись без конкуренции. Вначале она носила довольно солидный, бюргерски-добропорядочный характер. Но затем, когда немецкий рынок оказался переполненным, а на мировом рынке товар не находил спроса, конкуренция превратилась в ожесточенную борьбу, которую нам теперь расхваливают и изображают как переворот всемирно-исторического значения, как фактор, породивший величайшие результаты и достижения» [6].

В поздних работах марксистской школы эмоциональная характеристика конкуренции сохранилась. Ф. Энгельс писал: «Дарвин не подозревал, какую горькую сатиру он написал на людей, когда он доказал, что свободная конкуренция, борьба за существование, прославляемая экономистами как величайшее историческое достижение, является нормальным состоянием мира животных». «В трестах свободная конкуренция превращается в монополию, а бесплановое производство капиталистического общества капитулирует перед плановым производством грядущего социалистического общества».

В этой же работе автор писал: «... товарное производство имеет свои особые, внутренне присущие ему законы; и эти законы прокладывают себе путь вопреки анархии, в самой анархии, через нее. Эти законы проявляются в единственно сохранившейся форме общественной связи - в обмене - и действуют на отдельных производителей как принудительные законы конкуренции» [7].

Следует отметить, что конкуренция рассматривалась К. Марксом и Ф. Энгельсом в более широком контексте, чем только в качестве отношения между хозяйствующими субъектами (как у А. Смита), в частности, она распространялась на социумы, поднималась на макроэкономический уровень. «С появлением мануфактуры различные нации начинают конкурировать между собой, вступая в торговую борьбу, которую ведут с помощью войн, покровительственных пошлин и запретительных систем, между тем как прежде народы, когда они вступали в сношения друг с другом, вели между собой мирный обмен» [7]. Полагаем, что в данном случае эмоциональный аспект проблемы повлиял на вывод авторов о том, что до появления мануфактур народы использовали во взаимоотношениях друг с другом только мирные и этически корректные инструменты.

Впоследствии В. Ленин сделал акцент на противопоставлении свободной конкуренции и монополии, показав при этом, что конкуренция не прекращается, а только видоизменяет свои формы, монополия ведет борьбу именно со свободной конкуренцией, модифицируя ее формы и, в конце концов, принципиально изменяя содержание [5]. Поведенческий подход был существенно дополнен элементами структурного. Особенно отчетливо это было выражено в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма»: «Чтобы устранить конкуренцию из столь прибыльной промышленности, монополисты пускаются даже на уловки. Монополия пролагает себе дорогу всюду и всяческими способами, начиная от «скромного» платежа отступного и кончая американским «применением» динамита к конкуренту»; «...монополия, вырастающая на почве свободной конкуренции и именно из свободной конкуренции, есть переход от капиталистического к более высокому общественному укладу» [5].

Таким образом, можно выделить несколько важнейших составляющих в представленных определениях конкуренции. Конкуренция, с позиций «состязательной» ветви поведенческого подхода, представляет собой:

- ◆ состязание, необходимое для существования на рынке, причем, вынужденное, объективно присущее среде, в которой функционирует производитель;
- ◆ процесс взаимодействия нескольких предприятий или иных экономических субъектов;
- ◆ элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение;
- ◆ соперничество за достижение наиболее выгодных условий работы и получение необходимых результатов;
- ◆ направленность на получение максимальной прибыли при минимальных затратах;
- ◆ процесс, воздействие, разрушительно действующее на конкурирующих субъектов, а в ряде случаев, и саму конкурентную среду.

Сформулируем признаки, по которым произведено разделение конкуренции по видам: принадлежность субъектов к некоторой подсистеме экономики (отрасли, территории); степень приближения сферы конкуренции к свободному рынку; соблюдение этики бизнеса; временной диапазон; степень осознанности; инструментарий. Очевидно, что каждый из видов конкуренции и их сочетания характерны для определенных исторических условий, сегментов рынка, конкурентных механизмов и пр. Но, независимо от этого, в составе классификационных признаков отсутствуют весьма существенные.

Обобщая приведенные подходы к конкуренции, можно сделать вывод, что она рассматривается как борьба, соперничество, результатом которой является отбор наиболее сильных участников, определяющий, в итоге, положительную динамику экономической подсистемы общества и вытеснение (более или менее болезненное) слабых на периферию экономической жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансоков А.А., Кабардов А.Х. Методические подходы по формированию системы стратегического управления предприятиями АПК в экономической системе региона // Terra Economicus. Ростов-н/Д: ЮФУ. 2011. № 4. С. 160–164.
2. Крутик А.Б. Антикризисный менеджмент. СПб: Питер, 2001. С. 119.
3. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М: Экономика, 1992. С. 395.
4. Лексин В. Региональная политика России: концепции, проблемы, решения // Российский экономический журнал. 1997. № 3. С. 32–36.
5. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма // Т. I. М., Политиздат, 1971. С. 657, 737.
6. Мау В. Политические и правовые факторы экономического роста в российских регионах // Вопросы экономики. 2001. № 11. С. 17–33.
7. Маркс К. Фейербах, противоположность материалистического и идеалистического воззрений // Т. 1. М.: Политиздат, 1980. С. 5.
8. Мисаков В.С. Теория и практика анализа конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1996. 227 с.
9. Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996. С. 128–129.
10. Олехнович Г.И. Конкурентные стратегии на мировых рынках. М.: Издательство деловой и учебной литературы, 2005. 256 с.
11. Портер М. Конкуренция. М.: Экономика, 2000. 286 с.
12. Самуэльсон П. Экономика. Т. 1. М.: Алгон, 1992. С. 33.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Л Юс. издат., 1931. 437 с.
14. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
15. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М: Экономика, 1996. 351 с.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ УСЛУГИ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

ТАТУЕВ А.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
e-mail: arsen.tatuev@mail.ru;

СОХРОКОВ Т.Х.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
e-mail: tembot7@mail.ru

В статье рассматриваются тенденции развития государственных услуг и их растущая роль в социально-экономическом развитии. Предлагается рассматривать сущность государственных услуг с позиций теории общественного договора, а также целей, инструментов и мультипликаторов процесса управления.

Ключевые слова: государственные и муниципальные услуги; сфера услуг; общественный сектор; общественный договор; гражданское общество.

In article tendencies of development of the state services and their growing role in social and economic development are considered. It is offered to consider essence of the state services from positions of the theory of the public contract, and also the purposes, tools and animators of management process.

Keywords: state and municipal services; services sector; public sector; public contract; civil society.

Коды классификатора JEL: H10, H11, H40.

В последнее время как в нашем обществе, так и в отечественной науке достаточно часто стали подниматься темы государственных услуг, их качества и роли в социально-экономическом развитии. Во многом это вызвано началом процесса реформирования государственной системы управления развитием страны, ознаменовавшегося проведением административной реформы, изменениями бюджетной системы, внедрением электронного правительства.

30 июля 2010 г. в силу вступил закон № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Данный документ и в целом сфера государственных услуг подвергается постоянному обсуждению и критике не только со стороны ученых и экспертов, но и населения – основного потребителя этих услуг. Поэтому основное внимание следует уделить механизму экономического управления оказанием государственных и муниципальных услуг в контексте общего развития сферы услуг.

Доминирующее положение сферы услуг в национальном хозяйстве по производству внутреннего валового продукта и численности занятых получило название сервисной революции. Эти процессы совпали с информационно-технологической революцией. Таким образом, в конце XX в. на смену индустриальному обществу пришло информационно-сервисное общество.

На диаграмме на рисунке 1 отражена структура занятости общей численности населения в экономике развитых стран и России. Видно, что в настоящее время абсолютная и относительная численность занятых в сфере услуг превышает численность занятых в других секторах национального хозяйства. Так, доля занятых в сфере услуг превысила 50% занятости в США в 1955г, в Великобритании – в 1960 г., во Франции – в 1970 г., в Японии – в 1975 г., в ФРГ и Италии – в 1980 г., в России – в 1995.

Кроме того, следует учитывать, что в промышленности около 1/3-1/4 работников занято воздействием на природу и ее преобразованием для человеческих потребностей, а 2/3 выполняет сервисные виды деятельности, связанные с техническим обслуживанием, управлением, планированием, контролем, научно-исследовательской работой. По данным немецкого Института национального хозяйства на начало 1990-х гг. в промышленном производстве доля сервисных видов деятельности составляла 80,6%, в том числе информационно-образовательных услуг – 11,6%, управленческих – 6,11%, научно-исследовательских – 4,9%. Интенсивность и производительность труда временных работников и специалистов оказывается на 30-40% выше, чем у лиц, работающих на постоянной основе. Услуги консультантов способствуют снижению издержек производства на 10-20%. Конкуренция между малым и крупным бизнесом стала возможной с доступом к специализированным деловым услугам.

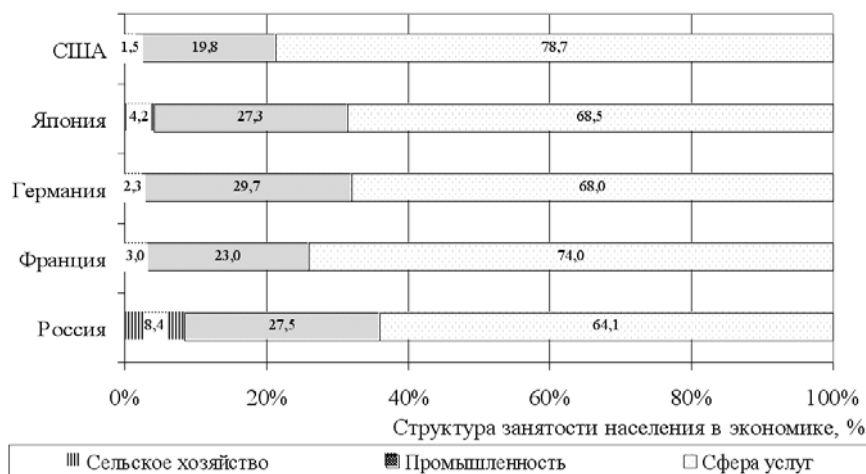


Рис. 1. Структура занятости общей численности населения в экономике развитых стран (2008 г.) и России (2010 г.), в % (диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Россия и страны мира. 2010: Статистический сборник. М.: Росстат, 2010. С. 62–63)

Превращение услуг производственного характера в самостоятельные отрасли и подотрасли сферы услуг нельзя представлять как замещение материального производства сферой услуг, здесь речь идет об их взаимной дополняемости. В совокупности, преобладание сферы услуг над другими секторами национального хозяйства можно рассматривать в двух плоскостях:

- ◆ расширение сферы услуг характеризует прогрессивные сдвиги в национальном хозяйстве и предполагает, что развитие базируется на новой индустриальной основе;

- ◆ расширение сферы услуг в условиях общественных катаклизмов (революций, войн, общего кризиса). Такая ситуация сложилась в России в 1992–1995 гг. в результате экономической реформы, и переход сферой услуг российского общества 50%-го рубежа занятости не свидетельствует о наличии прогрессивных структурных сдвигов в экономике.

Тем не менее, в научной среде принято считать, что сфера услуг в XXI в., в большей мере, неразрывно связана именно с научно-техническим прогрессом. Эксперты предостерегают, что XXI в. будет веком информационно-сервисного общества, где роль служебных видов деятельности в воспроизводственном процессе будет существенно выше, нежели роль традиционных секторов экономики [1]. Уже сегодня можно говорить о том, что в странах с развитой экономикой доля сферы услуг в производстве ВВП значительно превышает долю материального производства. Кроме того, возрастает объем видов деятельности, ориентированных на удовлетворение духовных и материальных потребностей людей в самореализации и самоутверждении личности, в рациональном использовании собственного времени.

Сфера услуг становится высокодоходным сектором экономики, имеющим достаточно невысокую себестоимость, поэтому является привлекательной отраслью для многих предпринимателей. Данным сектором народного хозяйства пользуются как граждане, так и крупные организации, экономя на производстве и контроле качества, пользуясь услугами сторонних компаний.

В зарубежной и отечественной экономико-статистической литературе применяются различные критерии, в соответствии с которыми предлагаются разные классификации услуг. Так, предлагаются классификации по степени потребительской ориентации, по уровню личных контактов людей, по степени материализации и осязаемости услуг, по соотношению общественных и частных начал в служебных видах деятельности. Одним из наиболее интересных подходов к классификации сферы услуг, является подход, основанный на более полном учете характера как производственно-технического, так и функционально-специализированного подходов. В связи с этим в сфере услуг выделяют следующие функциональные направления сектора [2]:

- ✓ услуги, ориентированные на производство – услуги по техническому обслуживанию, наладке и ремонту производственного оборудования и технических систем;
- ✓ услуги личного характера – услуги парикмахерских, фотоателье и разнообразные виды бытового обслуживания;
- ✓ услуги, ориентированные на общество – государственные услуги – услуги органов государственного управления, связанные с обороной страны и обеспечением внутренней безопасности страны, с проведением и регулированием экономической и социальной политики;
- ✓ услуги, ориентированные на домашнее хозяйство – коммунальные услуги, производственные виды бытовых услуг – техническое обслуживание и ремонт бытовой техники.

К рыночному сектору услуг относятся многие производственные и деловые услуги, услуги личного характера и услуги по обслуживанию домашнего хозяйства.

Многие услуги занимают промежуточное положение между государственным и рыночным секторами. Одни услуги обладают большими свойствами общественных благ, их называют социально значимыми, поскольку они больше ориентированы на интересы общества и общественного производства, чем на интересы отдельной личности. Другие обладают большими свойствами частных благ и в большей степени тяготеют к частному сектору экономики.

Соотношение платного и общественного секторов услуг не является постоянным, поэтому уровень и масштабы развития сферы услуг меняются в зависимости от действия разных факторов. Во многом это объясняется тем, что со временем происходит изменение специфики объектов обслуживания, которая непостоянна и зависит от времени и конкретных условий функционирования хозяйства страны. При этом развитие сферы услуг проходит двумя путями:

- через усиление разнообразия сервисной деятельности;
- через возрастание роли принципов кооперации и дополнителности, проявляющихся в усложнении многофункциональной зависимости одних услуг от других.

Таким образом, становится понятно, что сектор государственных услуг является частью сферы услуг, быстро развивающейся и занимающей главенствующую роль в современном воспроизводственном процессе, при этом обладающей специфическими чертами функционирования. Между тем важно заметить, что термин «государственные услуги», вместе с термином «сфера государственных услуг» в российской научной и законодательной практике практически не имеют необходимых по полноте и достаточных по содержанию определений. Например, Федеральный закон № 210-ФЗ от 27 июля 2010 г. «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» содержание термина «государственные услуги» раскрывает как: «... деятельность по реализации функций ... федерального органа исполнительной власти, государственного внебюджетного фонда, исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, а также органа местного самоуправления при осуществлении отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, которая осуществляется по запросам заявителей в пределах установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации полномочий органов, предоставляющих государственные услуги» [4]. Однако, на наш взгляд, определение термина «государственные услуги», устанавливаемое указанным Федеральным законом, является узким и недостаточным, кроме того, оно не отражает экономическую сущность категории «сфера государственных услуг».

Наиболее целесообразно термин «государственные услуги» определять как государственную деятельность, связанную с изменением качественного состояния того объекта, на который она направлена. В экономическом контексте, термин «государственная услуга» может восприниматься как государственная деятельность, представляющая собой экономический продукт (все то, что производится, создается и используется в экономике и не выражено в вещественно-материальном характере), реализующийся через придание новых качеств объекту, возникающих непосредственно в процессе ее предоставления/потребления (т.к. процесс потребления, зачастую, по времени и месту совпадает с процессом предоставления). Результатом предоставления/потребления государственной услуги, с экономической точки зрения, также является качественное изменение (постоянное или временное, обратимое или необратимое, физическое или ментальное) состояния участника экономических отношений (потребителя государственной услуги) или предмета, принадлежащего ему.

При этом важно учитывать содержание термина «государство», которое наиболее полно может раскрываться через социально-экономическую теорию общественного договора, объясняющую происхождение гражданского общества, государства и права как результатов соглашения между людьми. По сути, данная теория основывается на том, что члены общества отказываются от части своего суверенитета и передают его легитимному органу власти в целях поддержания общественного строя через господство права. Развивая теорию общественного договора, следует полагать, что современное государство посредством органов власти обязуется обеспечивать права человека, выражающиеся не только в праве на жизнь, но и в праве на достойные уровень и качество жизни, на определенные свободы и т.д. Другими словами, государство берет на себя ряд обязательств, в том числе и по обеспечению достойного уровня социально-экономического развития общества.

В этом случае процесс функционирования государства как формы общественного договора и в рамках определения экономической сущности государственных услуг целесообразно рассматривать в контексте «триады» Я. Тинбергена, где в основе процесса управления лежат цели, инструменты и мультипликаторы. Тогда следует говорить о том, что цели государственного управления задаются детерминантами общественного договора, которые формально могут быть выражены в обеспечении определенного уровня и качества жизни населения, что в дальнейшем опосредует цели экономического развития и др. В свою очередь инструменты государственного управления, а именно, их реализация представлены ни в чем ином, как в форме государственных услуг. Именно с помощью услуг государственные органы власти способствуют изменению качественного состояния объектов – участников экономических отношений или предметов, влияющих на воспроизводственные процессы в рамках достижения поставленных целей. Отбор конкретных инструментов лимитируется ресурсами, доступными системе государственных органов власти (как правило, это средства бюджета и внебюджетных фондов). Мультипликаторы связывают эффективность набора инструментов (совокупность государственных услуг) и целей в рамках оценки имеющихся ресурсов.

Таким образом, содержание государственных услуг раскрывается через набор инструментов – части представленной триады элементов осуществления государственных функций в экономике. При этом, как правило, экономические функции государства принято связывать с экономическими функциями исполнительных органов власти [3]. Однако, не стоит забывать, что исполнительные органы власти имеют тесную связь с законодательными и судебными, что также может восприниматься в качестве косвенной роли данных ветвей власти в процессе регулирования экономики. Исходя из этого под вопрос ставится выражение государственной услуги в качестве экономического продукта, так как, по сути, деятельность исполнительных органов власти имеет только косвенное отношение к производству любых видов экономических продуктов, опосредованное регулированием и созданием условий для ведения экономической деятельности. Следовательно, результатом предоставления государственной услуги является не сам экономический продукт, а лишь условия для его создания.

Подводя итог проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что экономическое содержание термина «государственные услуги» в условиях развития современного общества может интерпретироваться как деятельность органов государственной власти (прямая – органов исполнительной власти и косвенная – законодательной и судебной), выражающаяся в создании предпосылок для производства экономических продуктов и основанная на изменении (постоянном или временном, обратимом или необратимом, физическом или ментальном) качественного состояния объектов – участников экономических отношений или их предметов. Таким образом, содержание государственных услуг возможно представить как деятельность, выражающую в специфическом продукте (создаваемом и используемом в экономике и не выражаемом в вещественно-материальных формах), обеспечивающем интегративное придание новых качеств объекту (человеческому капиталу), возникающих непосредственно в процессе их предоставления/потребления (постоянного или временного, обратимого или необратимого, физического или ментального). Это позволяет эффективно регулировать воспроизводственные процессы в рамках реализации поставленных тактических и стратегических целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг. Экономика, менеджмент, маркетинг. М.: КноРус, 2010.
2. Иноземцев В.И. Современное постиндустриальное общество: природа противоречия, перспектива. М.: Логос, 2000.
3. Макконнелл. К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс (пер. с англ.). М.: Инфра-М, 2011.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

СОХРОКОВ Т.Х.,

кандидат экономических наук, доцент,

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

e-mail: tembot7@mail.ru

Статья посвящена проблемам определения эффективности функционирования органов государственной власти. Рассматривается связь бизнеса и государственных органов власти. При этом государственные функции в экономике рассматриваются в контексте предоставления государственных услуг.

Ключевые слова: государственный аппарат; государственные услуги; эффективность государственного управления; государственное вмешательство в экономику.

Article is devoted to problems of determination of efficiency of functioning of public authorities. Communication of business and state authorities of the power is considered. Thus the state functions in economy are considered in a context of providing the state services.

Keywords: government; the state services; efficiency of public administration; the state intervention in economy.

Коды классификатора JEL: H11, H50.

Прошедшие относительно недавно выборы высшей государственной власти обострили вопрос об эффективности государственного управления.

В настоящее время можно выделить две основные причины низкой эффективности отечественного государственного аппарата в регулировании экономики: неработоспособная структура функционирующей государственной системы и низкий кадровый ресурс, на основе которого и построено функционирование данной системы.

На рис. 1 представлены графики, отражающие динамику изменения расходов бюджетной системы на государственное управление в сравнении с динамикой общих расходов бюджетной системы и динамикой валового внутреннего продукта, в сопоставимых ценах. Видно, что в целом темпы расходов бюджетной системы увеличивались сопоставимо с темпом роста показателей ВВП, превысив их в последние пять лет. Также в рассматриваемом промежутке времени следует отметить рост темпов расходов бюджетной системы на государственное управление. Видно, что наибольшее увеличение расходов на государственное управление наблюдалось в кризисные периоды 1998 и 2008 гг.

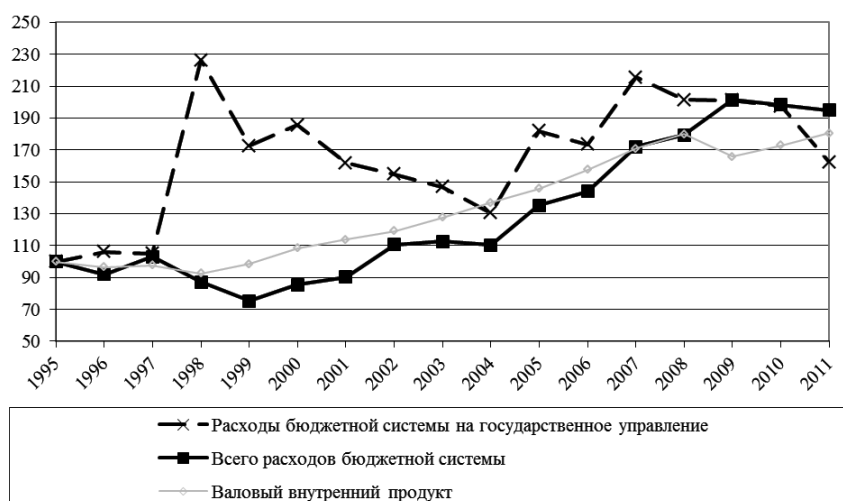


Рис. 1. Динамика изменения расходов бюджетной системы на государственное управление в сравнении с динамикой общих расходов бюджетной системы и динамикой валового внутреннего продукта, в ценах 1995 г., в % к 1995 г. (график рассчитан и построен автором на основе данных: Российский статистический ежегодник. 2011. Статистический сборник. М.: Росстат, 2011. С.307, 577, 578)

При этом базисные темпы роста расходов на государственное управление практически на всем рассматриваемом промежутке времени были выше показателей роста общих расходов бюджетной системы и роста объемов ВВП, из чего можно заключить, что в это время происходило наращивание объема расходов на обеспечение работы органов государственной власти.

Если сопоставлять данную информацию с информацией, представленной на рисунке 2, то можно увидеть, что на протяжении рассматриваемого периода времени происходило цикличное увеличение/уменьшение объема расходов относительно объемов ВВП (в диапазоне от 26 до 36%). Тем не менее, в последние три года наблюдается пик, когда объем расходов государственной бюджетной системы, относительно объема ВВП, значительно увеличился (в диапазоне от 37 до 41,5%). Если же рассматривать данные об объеме расходов государственной бюджетной системы на обеспечение работы государственных органов власти, то можно видеть, что их доля в общем объеме расходов в последние годы сокращается.



Рис. 2. Сопоставление изменений относительных показателей расходов бюджетной системы, в т.ч. на государственное управление, в период с 1995 по 2011 гг., в % (диаграмма рассчитана и построена автором на основе данных: Российский статистический ежегодник. 2011. Статистический сборник. М.: Росстат, 2011. С.307, 577, 578)

Между тем, если сопоставить объемы расходов на обеспечение работы органов государственной власти в России с такими же расходами во Франции или Германии, где в число госслужащих входят учителя и преподаватели государственных вузов, то будет видно, что отечественный госаппарат обходится российским налогоплательщикам дороже.

Также в современном обществе сложилось однозначное суждение о том, что рост количества государственных служащих отрицательно сказывается на эффективности функционирования системы регулирования экономики. В период с 1999 по 2009 гг. число лиц, замещающих государственные должности, увеличилось в 1,7 раз. Числом работников органов государственной власти, формально не являющихся госслужащими, за этот же период времени увеличилось в 1,8 раз, что в совокупности приблизилось к численности государственного аппарата всего позднего СССР.

Таким образом, налицо ситуация низкой эффективности функционирования отечественной системы государственного регулирования экономического развития. Если считать государство неким сервисом по управлению страной, то становится ясно, что чем больше в этом сервисе работников и чем дороже он обходится стране, тем ниже его эффективность.

Если учитывать информацию о том, что «правительство обходится стране в 3% упущенного роста ВВП каждый год», и то, что в докризисный период (2000-2008 гг.) средние темпы роста ВВП страны были равны 7% в год, то можно сделать вывод, что низкая эффективность функционирования государственных органов власти обойдется стране к 2030 г. в 371%, или 153 131,9 трлн руб. упущенного ВВП. За базовый уровень принят объем ВВП 2008 года, и рассматриваются сценарии ежегодных темпов роста ВВП 7% и 10% (7%+3%) – рисунок 3.

Кроме того, реформы последних десятилетий не смогли избавить государственный аппарат от негативного отношения к нему общества. Среднему чиновнику, работающему в настоящее время в России, не хватает компетенции и предприимчивости, направленной на благо общества, что особо заметно на фоне, например, чиновников из Китая – одной из самых быстро развивающихся стран. Так, если в Китае, большая часть средств от продажи государственной собственности идет на пользу общества, и лишь небольшая часть оседает в карманах чиновников, то в России ситуация в данном контексте совершенно противоположная.

В связи с этим, все в том же Китае, большое внимание уделяется задаче постоянного обновления чиновничьего аппарата на всех уровнях власти. Например, в период с 2003 по 2009 гг. лишь четверть членов политбюро ЦК КПК осталось занимать свои посты или посты аналогичного уровня [2].

Однако следует заметить, что не только заостренность правящих элит снижает эффективность государственного вмешательства в экономические процессы. Например, в государственном аппарате США серьезная угроза исходит от

особо агрессивных, алчных и изощренных предпринимателей, готовых идти на неоправданный риск в обход существующего законодательства, что ставит под угрозу не только устойчивое функционирование американской экономики, но и экономики всего мира [5].

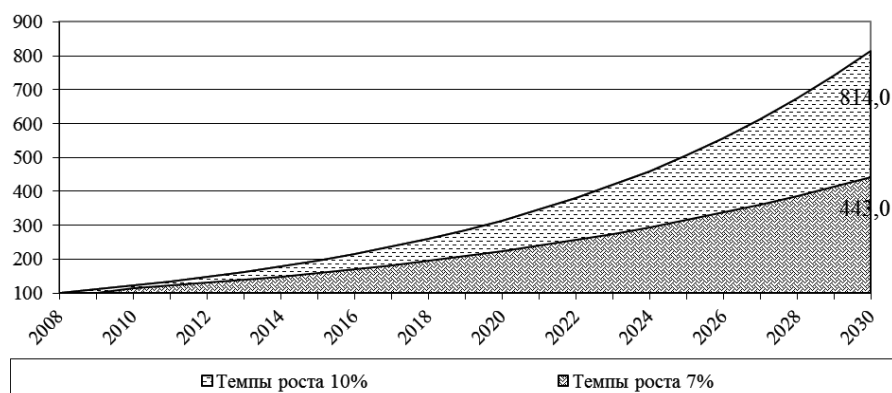


Рис. 3. Темпы роста упущенного ВВП к 2030 г. из-за низкой эффективности системы государственного регулирования хозяйственных процессов. Базисный период – 2008 г., средние годовые темпы роста – 7% (в период с 2000 по 2008 гг.) (график рассчитан и построен автором на основе данных: Официальный сайт Федеральной 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)

Существующие в настоящее время схемы повышения эффективности государственного вмешательства в экономику не могут быть скопированы для отечественной практики, поскольку российская действительность накладывает свой отпечаток на функционирующие в стране традиционные институты государственной власти. Тем не менее, изучение существующих схем, индигенизация специфики формирования и функционирования, предоставляет бесценный опыт, на основе которого может быть сформирована современная эффективная система государственного регулирования рыночной экономики в России.

В России, как и во многих странах мира, существует тесная связь бизнеса (рынка) и государственных органов власти (государственной системы) [4]. В условиях смешанной экономики данную связь невозможно устранить или нивелировать. Вместо этого следует отказаться от «утопичной» идеи и принять необходимость модернизации существующих институтов, нацеленной на становление цивилизованных форм взаимодействия государственных структур и рыночных агентов.

В Итоговом докладе по обновлению Стратегии социально-экономического развития России на период до 2020 г. целый раздел посвящен описанию основных мероприятий и направлений работы по повышению эффективности государства. Основными из них являются: оптимизация присутствия государства (через сокращение регулирующих функций и обеспечение прозрачности деятельности), развитие общественных институтов, повышение эффективности управления государственной собственностью и приватизационными процессами, повышение эффективности государственных инвестиций и закупок (в т.ч. через создание федеральной контрольной системы), реформирование бюджетного сектора в экономике, реформирование института местного самоуправления и межбюджетной политики [3].

В документе признается, что за последние 10 лет было инициировано множество программ, в т.ч. и по укреплению кадрового потенциала государственной службы, однако в целом это не привело к каким-либо значительным изменениям, и деятельность государственных органов власти, по оценке граждан, практически не изменилась. Одними из основных причин этого были названы отсутствие эффективного контракта гражданского общества с чиновниками, наличие условий для «негативного отбора» на государственную и муниципальную службу, проблемы формирования эффективных моделей карьерного роста по заслугам [3].

К примеру, в Японии Министерство внешней торговли и промышленности обладает полномочиями проведения государственной внешней политики, что не соответствует полномочиям подобных органов государственной власти других развитых стран. Специалисты связывают данный факт с высокой эффективностью деятельности данного Министерства Японии, что в свою очередь, является прямым следствием высокого уровня профессиональной подготовки кадров (каждый год Министерство на конкурсной основе принимает на работу 20-30 специалистов, преимущественно выпускников юридического или экономического факультетов Токийского университета, представляющих «выдающиеся умы» Японии). Подобная тенденция прослеживается и среди других министерств и ведомств Японии. Однако, возвращаясь в российские реалии, можно с уверенностью сказать, что российские министерства и ведомства редко принимают на работу выпускников ведущих вузов страны, что наводит на мысль о низкой значимости высокого уровня теоретических знаний как критерия приема на государственную службу [1]. Данный факт полностью противоречит предпосылкам, которые диктуются вступлением России в новый период развития, называемый «экономика знаний».

Помимо кадровых проблем, особое внимание также следует уделить и созданию современного механизма мотивации государственных служащих. В частности, недостаточная или неправильная реализация личного интереса конкретного государственного служащего, зачастую, оборачивается множеством негативных последствий, крайним из которых является высокий уровень коррупции и пренебрежение интересами общества. Во многом именно следствием данных проявлений являются чрезмерная бюрократия и административные барьеры, снижающие темпы экономического развития.

Из изложенных проблем следует, что важной задачей повышения эффективности современного государственного механизма вмешательства в рыночную структуру экономики является повышение профессионализма работников и качества их работы. В частности, основными направлениями по развитию кадрового потенциала, повышению качества и эффективности труда работников системы государственного и муниципального управления были названы [3]:

- ◆ переход на «эффективный контракт» в отраслях социально-культурной сферы до конца 2015 г.;
- ◆ создание магистратур по подготовке специалистов по управлению госучреждениями в вузах России;
- ◆ осуществление переподготовки и повышения квалификации 60% современной численности административно-управленческого персонала отраслей социально-культурной сферы до конца 2015 г.;
- ◆ внесение изменений в законодательство по оплате труда, связанных с особенностями автономных учреждений и «новых» бюджетных учреждений;
- ◆ расширение образовательного кредитования (прежде всего сопутствующего – обеспечивающего аренду жилья и т.д.) с запуском механизма государственного субсидирования возврата образовательного кредита при условии отработки выпускником установленного срока в определенном учреждении.

Очевидно, что раздел стратегического документа, ориентированный на повышение эффективности функционирования государственных органов власти, обозначил часть давно назревших в системе чиновничьего аппарата проблем и идентифицировал дальнейшие пути их решения. Однако документ, что в силу его характера является логичным, обозначил лишь основные направления, над реализацией которых необходимо работать. Чиновников можно и нужно обучать в ведущих университетах и бизнес-школах страны, внедрять контрактные основы труда; но данные меры не способны кардинально изменить принципы функционирования государственных органов власти в экономике, вывести их на новый уровень эффективности. А для этого следует рассмотреть не только качественные проблемы работы кадров, но и проблемы работы системы. При этом, учитывая тот факт, что функционирование системы направлено на качественное исполнение государственных функций в экономике, результатом которых, по сути, являются государственные услуги, то первоочередной задачей является концентрация на повышении эффективности деятельности органов государственной власти, выражающейся в создании предпосылок для производства экономических продуктов, основанная на изменении качественного состояния объектов – участников экономических отношений или их предметов.

В целом, необходима инвертация вопроса о степени вмешательства государства в экономику (как совмещения рыночных и государственных начал) о приоритетах изменения существующих общественно-экономических отношений, формирования новых институтов, гарантирующих устойчивое функционирование экономической системы, концентрации ограниченных ресурсов на эффективной деятельности органов государственной власти по предоставлению общественных услуг. Это позволяет определить данный вектор модернизации как становление цивилизованных форм взаимодействия государственных структур и хозяйствующих агентов в едином рыночном пространстве

ЛИТЕРАТУРА

1. Дружинин Н.Л., Мисько О.Н. Японская бюрократия и генезис института амакудари // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2009. Вып. 2.
2. Иноземцев В. Учиться у Китая // Ведомости. 2009. 19 октября.
3. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года "Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика" // <http://2020strategy.ru/>.
4. Кучковская Н.В. Становление модели взаимодействия бизнеса с заинтересованными сторонами в условиях модернизации экономики России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 24.
5. Ольсевич Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3.

КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

АЛЕШИН В.А.,

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

РУДАЕВА О.О.,

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

Экстенсивное развитие розничного кредитования проходит в условиях жесткой продуктовой и ценовой конкуренции основных участников рынка, где качество управления кредитным риском становится не просто важным вопросом, а одним из конкурентных преимуществ для кредитных учреждений, развивающих данный вид кредитования и требующих внедрения инновационных технологий. В статье исследуется кредитный скоринг как инструмент повышения качества управления кредитным риском с учетом особенностей и возможностей его внедрения в систему отечественного банковского риск-менеджмента.

Ключевые слова: скоринг; скоринговая система; качество кредитного риск-менеджмента.

An extensive development of retail crediting proceeds under the conditions of hard competence in product and pricing competition among the market players, which makes the quality of credit risks management not only a crucial issue, but also into one of the competitive advantages for credit institutions developing this specific type of crediting and demanding the introduction of innovative technologies. This article presents a research of credit scoring in its capacity of a means of risk management quality enhancement, taking into consideration the peculiarities and possibilities of implementation thereof in the national system of risk management in banking.

Keywords: scoring; scoring system; risk management quality in crediting.

Коды классификатора JEL: G24, G32.

Повышение доходности кредитных операций непосредственно связано с качеством оценки кредитного риска. В последние годы стремительно увеличиваются объемы розничного кредитования. Растет конкуренция, расширяется продуктовая линейка, упрощается процесс получения кредита, значительно сокращается время для принятия решения. Качество и быстрота, с которыми принимаются решения по кредитной заявке, а также надежность и простота этого процесса являются решающими факторами в сложной конкурентной борьбе.

Важной составляющей развития отечественных банков в условиях неопределенности и финансовой нестабильности выступает соответствие системы риск-менеджмента современным стандартам качества управления, ее способность обеспечивать устойчивое развитие банка в нормальных условиях, а также степень защищенности от непрогнозируемых внешних шоков. Таким образом, у многих отечественных организаций появилась необходимость внедрения скоринговых систем, позволяющих качественно решать назревшие вопросы.

В нашей публикации мы определим, какими свойствами должна обладать скоринговая система, чтобы банки могли эффективно работать на отечественном рынке кредитования, и что нужно для ее внедрения, а также какова роль кредитного скоринга в повышении качества оценки риска.

Английский глагол score имеет среди своих значений следующие: подсчитывать очки, вести счет; как существительное score, в частности, означает количество набранных очков, оценку. Скоринговая система - это алгоритм или методика, позволяющие на основе данных о потенциальном заемщике оценить его кредитоспособность. По существу система призвана дать категоризованную оценку степени кредитного риска по потенциальному заемщику. В простейшем и наиболее значимом для практики случае эта оценка следующая: «выдать кредит» (или «заемщик кредитоспособен») либо «отказать в выдаче кредита» (или «заемщик не кредитоспособен»). Величина кредитного лимита в скоринговых системах второстепенна. Как правило, основой расчета кредитного лимита служит оценка уровня доходов заемщика при условии его кредитоспособности.

Для российского банковского рынка представление о системе кредитного скоринга, как правило, либо слишком упрощено, либо чрезмерно усложнено. В первом случае банки своими силами создают элементарную систему скоринго-

вой оценки (например, в MS Excel), которая справляется с заданиями поверхностно. Во втором - решают отложить внедрение такой «сложной вещи», как скоринговая система, «на завтра», а «сегодня» сконцентрироваться на более насущных проблемах, многие из которых, как ни парадоксально, кредитный скоринг решает. Есть еще третий вариант, когда банки приходят к решению подписать контракт с престижным скоринг-вендором, но результат не оправдывает ожиданий и затраченных средств[2].

В настоящее время скоринг становится все более популярным в таких областях, как маркетинг (для определения вероятности, что именно эта группа клиентов будет пользоваться этим видом продукции), при работе с должниками (если клиент задерживается с очередным платежом, какой метод воздействия будет наиболее эффективным) и т. п. Например, для создания в банке современной эффективной системы поддержки принятия управленческих решений SAS¹ предлагает семейство продуктов под общим названием Banking Intelligence Solution (BIS) [6], имеющее единую интегрированную информационно-логическую платформу для всех аналитических приложений, как изображено на рис. 1. Наличие единой платформы позволяет наращивать функциональные возможности аналитических приложений в любой последовательности с минимальными издержками по интеграции решений между собой. Но, учитывая незрелость рынка потребительского кредитования в России, скоринг в основном применяется в экспресс - кредитовании физических лиц на небольшие суммы, где решение принимается за час, и скоринг, скорее всего, является единственным инструментом оценки кредитоспособности заемщика.



Рис. 1. Семейство продуктов Banking Intelligence Solution (BIS) [3]

Потребительское кредитование остается одним из самых привлекательных сегментов для банков, несмотря на снижение ставок и отказ от комиссий: за 1 полугодие 2011 г. объемы выдачи кредитов наличными и POS-кредитов увеличились в 1,5 раза по сравнению с 1 полугодием 2010 г. Успех банков на этом рынке определяют отработанные технологии оценки рисков. Поэтому частные игроки, которые готовы инвестировать в технологии управления кредитными рисками, могут на равных конкурировать с госбанками и дальше получать хорошую маржу, о чем свидетельствует опрос, проведенный «Экспертом РА»[1].

В зависимости от области применения выделяют следующие виды скоринга, которые представлены на рис. 2. В банковской практике наиболее распространен первый вид скоринга – скоринг заявителя или кредитный скоринг. Кредитный скоринг позволяет качественно решать основные задачи по управлению кредитной деятельностью в банке, такие как: создание моделей оценки заемщика для выдачи кредита; максимальная автоматизация работы с заемщиком; построение централизованной системы управления кредитной политикой; построение системы он-лайн мониторинга и отчетности; прогноз динамики изменения качества кредитного портфеля.

Для качественного решения задачи кредитного скоринга на практике будем считать истинными несколько предположений. Во-первых, исход любой кредитной сделки есть случайное событие, наступление которого осуществляется с некоторой вероятностью. Такими исходами, в зависимости от задачи анализа, могут быть: возврат кредита в точном соответствии с условиями кредитного договора; возврат кредита с частичным нарушением условий кредитного договора (с опозданием, неполный возврат и т.п.); невозврат (дефолт) по кредиту. Во-вторых, величина вероятности исхода кредитной сделки зависит от дохода заемщика, его социального статуса, наличия иждивенцев и некоторых других. Перечисленные факторы влияют не на сам исход, а лишь на его вероятность. Это означает, что при любой комбинации значений факторов, характеризующих потенциальную или состоявшуюся кредитную сделку, возможен любой ее исход, но с определенной вероятностью. В-третьих, характер влияния каждого значимого фактора на вероятность исхода кредитных сделок постоянен на некотором

¹ SAS Institute (Statistical Analysis System) — международная компания, основанная в 1976 г., один из основных разработчиков аналитического программного обеспечения и решений класса Business Intelligence, которые объединяют в себе как новейшие технологии интеграции, обработки и хранения данных, так и мощнейшие аналитические инструменты, способный решать даже самые сложные задачи.

временном интервале, охватывающем как прошлый период, так и частично будущий. Это важное условие, поскольку именно оно позволяет оценивать кредитоспособность новых аппликантов на основе исходов кредитных сделок прошлого периода. Наконец, в-четвертых, исходы различных кредитных сделок независимы между собой.



Рис. 2. Классификация скоринга в зависимости от области применения

Для этих предположений становится оправданным применение статистических методов для оценки по исторической выборке данных вероятности исхода кредитного договора для того или иного набора значений факторов, характеризующих аппликанта и кредитную сделку. Знание этой вероятности позволяет сделать процент невозвратов кредитов контролируемым параметром, а следовательно, и эффективно управлять кредитными рисками, неизбежно присутствующими в розничном кредитовании, что приводит к повышению качества банковского риск-менеджмента. Именно это и делает кредитный скоринг полезным практическим инструментом поддержки принятия кредитных решений.

Основополагающую роль в системе кредитного скоринга играют данные, необходимые для построения скоринговой модели. Это характеристики заемщиков (данные анкеты) – дата рождения, место работы и т.д., чем подробнее, тем лучше. На их основе производится расчет и выносится решение по одобрению либо отклонению кредитной заявки.

В результате проведенного исследования установлено, что внедрение в практику банковской деятельности скоринговых решений имеет преимущество по сравнению с используемыми сегодня методиками оценки заемщиков, реализованными в формате Microsoft Excel. К недостаткам этих методик следует отнести: децентрализованность системы оценки; невозможность построения сложной стратегии принятия решения; невозможность принятия быстрых решений департаментом рисков кредитной организации – смена или корректировка методики оценки превращается в длительную процедуру для большого количества точек обслуживания; открытость методики оценки. Последнее касается не только рисков мошенничества, но и «помощи» заемщикам со стороны кредитных инспекторов (нельзя забывать, что это по большей части низкооплачиваемые сотрудники, стремящиеся к максимальному объему привлеченных кредитов).

Какими же качествами должна обладать система кредитного скоринга, чтобы удовлетворять всем требованиям сегодняшнего дня и служить конкурентным преимуществом в банковском ритейле? Это, прежде всего, функциональные возможности системы кредитного скоринга, наличие которых делает ее максимально эффективной (рис. 3).



Рис. 3. Качества эффективной системы кредитного скоринга

Эффективная система кредитного скоринга позволяет банку:

- оперативно корректировать бизнес-модели розничного бизнеса;
- обеспечить для розничного бизнеса банка гибкость и быстроту;
- быстро и безошибочно принимать стратегические решения;
- эффективно управлять накопленной информацией;
- строить и развивать бизнес, опираясь на точные данные и математический анализ.

Кредитный скоринг дает внедрившим его банкам ряд преимуществ:

- объективное, унифицированное, последовательное измерение риска, в результате которого по всем клиентам с аналогичным риском выносится стойкое кредитное решение;
- количественное выражение риска, позволяющее применять ценообразование, основанное на оценке риска;
- повышение уровня автоматизации;
- помимо андеррайтинга, кредитный скоринг оказывает большую помощь в отслеживании ситуации по счетам, управлению портфелем и имеет большое значение для систем раннего предупреждения.

Основные недостатки скорингового подхода заключаются в том, что любая статистическая модель базируется на законе больших чисел. Чем меньше выборка, тем выше вероятность «насобирать» отклонения. Следовательно, банкам с небольшой клиентской базой даже не стоит задумываться о скоринге, однако находятся кредитные учреждения, имеющие всего 500 компаний-клиентов и намеревающиеся его внедрить.

Другая проблема скоринга заключается в том, что заемщики с баллом чуть выше точки отсечения считаются качественными и получают кредит, но на самом деле они ничем не лучше заемщиков с баллом чуть ниже этой точки, которых банк счел неблагонадежными. В США эта методологическая ошибка дала о себе знать во время ипотечного кризиса.

Также у скорингового подхода отсутствует логика. Смысл идеи скоринга в том, чтобы выявить внешние формальные признаки, объединяющие дефолтных заемщиков, утрируя, какой у них рост, вес и т.п. Да, на большой выборке можно выявить какие-то корреляции, но попытки установить причинно-следственные связи при разработке скоринговых моделей даже не предпринимаются. А их (связей) может не быть вовсе. Недостатком скоринговых систем, как и всех технологических решений в сфере score banking является плохая адаптируемость[5]. Дело в том, что с течением времени могут меняться условия, в которых функционирует заемщик. А значит, скоринговые модели необходимо актуализировать, как для различных периодов времени, так и для различных регионов. Период между заменой модели может изменяться в зависимости от конъюнктуры рынков и стабильности экономики в это время. Безусловно, необходимо отметить, что системы для западного рынка значительно более функциональны, чем разработки для отечественного рынка, но адаптировать их к работе в отечественных условиях трудно: необходимо пройти сложный процесс внедрения, интеграции и адаптации.

Вместе с тем, проведенный анализ позволил нам сделать вывод о том, что применение кредитного скоринга позволяет банку: увеличить кредитный портфель за счет уменьшения количества необоснованных отказов по кредитным заявкам; повысить точность оценки заемщика; уменьшить уровень невозвратов; ускорить процедуру оценки заемщика; создать централизованное накопление данных о заемщиках; снизить формируемые резервы на возможные потери по кредитным обязательствам; быстро и качественно оценить динамику изменений кредитного счета индивидуального заемщика и кредитного портфеля в целом.

Проведенный анализ показал также, что использование комплексных скоринговых систем на банковском рынке России целесообразно для крупных системных банков, которые делают основной упор на розничное кредитование, когда оно поставлено на поток (например, автокредитование). Так же велико значение кредитных бюро. Их существование позволяет кредитным организациям выдавать ссуды клиентам, которые ранее в этой организации не обслуживались. Кроме того, общепризнанной является ценность предыдущей кредитной истории для прогнозирования вероятности дефолта, и, самое главное, квалификация сотрудников банка, чтобы разрабатывать стратегии на основе скоринга и управлять ими, а также осуществлять эффективный мониторинг результатов работы модели.

Таким образом, проведенное исследование показало, что внедрение системы кредитного скоринга позволяет банку получить целый ряд преимуществ: начиная от снижения времени принятия решения по кредитной заявке и заканчивая оптимизацией бизнес-процессов в целом. Основным же преимуществом является снижение дефолтности кредитного портфеля банка за счет скорингового анализа и рейтингования заемщиков, что свидетельствует о значимой роли кредитного скоринга в повышении качества оценки риска.

Рыночная нестабильность последних лет оказала значительное влияние на банковский сектор и общий подход к управлению рисками. Особенности посткризисной модели развития российских коммерческих банков определяются ожиданием введения новых принципов и норм, устраняющих существующие недостатки и способствующих оздоровлению системы управления рисками. Правоммерно считать инициативу внедрения скоринговых решений своевременной и важной для банковской системы, с учетом зарубежной практики, отечественного опыта и выводов, содержащихся в данной работе. В сложившихся условиях применение скоринга в области кредитования представляет передовые методы управления рисками, что обеспечит повышение качества банковского риск-менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень рейтингового агентства РА ЭКСПЕРТ // Потребительское кредитование в России: технологии против рисков. М., 2011. № 10.
2. Варцибасов Г. Вечно недовольные: Стратегия управления кредитным риском в НБ «Траст» // Банковское обозрение. 2011. № 6. С. 48–51.
3. Нельская Т. Создание систем кредитного скоринга в российских банках // «ДСС Девелопмент» // www.dssdev.ru.
4. Руководство по кредитному скорингу: антология / Под ред. Э. Мэйз. Изд-во «Гревцов Паблшер», 2008. 464 с.
5. Сидоров М., Штеманетян Е. Управление кредитным риском. Что дальше? // Банковское обозрение. 2012. № 2. С. 52–55.
6. Официальный сайт компании SAS // www.sas.com/offices/europe/russia.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫМ ГОРОДОМ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

КУЗНЕЦОВ Ю.В.,

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный работник высшей школы РФ,
Санкт-Петербургский государственный университет,
e-mail: tour@econ.pu.ru;

КАЙСАРОВА В.П.,

кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный университет,
e-mail: tour@econ.pu.ru

В статье проанализированы фундаментальные проблемы и направления модернизации стратегического управления в регионах и крупных городах. Показаны основные возможности для измерения и поиска адекватных путей модернизации регионального управления на основе адаптации опыта лучшей практики менеджмента и изменения его парадигмы в условиях проведения важных реформ в публичном управлении в России.

Ключевые слова: стратегическое управление; модернизация регионов и городов; города, как общественная организация; стратегия развития города; государственные услуги.

This article presents fundamental problems and directions of strategic modernization of the regions and cities governance. The main possibilities of use experience of the business management approach for improvement of the city strategies are shown especially in a time when the notion of public services has been increasingly important in public reform and management paradigm is changing in Russia.

Keywords: strategic management; modernization of the regions and cities; city as social organization; city strategy; public services.

Коды классификатора JEL: O18, R58.

Реформирование в стране создает новое поле для модернизации управления в регионах. Но результативность федеральных механизмов (макроуровня) остается на низкой ступени, поскольку нарастающее количество регулирующих мер первого уровня в стране не согласовано с внутренней региональной политикой. В региональном управлении в целом и его элементов (в нашем случае, крупных городов) все большее распространение получает стратегический подход. Наибольшее количество теоретических и практических разработок в этой области было сделано в 1960-е гг., когда предметом систематических дискуссий становится проблема выживания фирмы в нестабильной среде в условиях ужесточения конкуренции. К сущностным характеристикам понятия «управление крупным городом» вполне применимы принципы корпоративизма. Как результат апробированных идей в частном секторе, этот подход стал формироваться в управлении городом как разновидностью искусственно-естественных организаций. Принималась во внимание эффективность отдельных методов на микроуровне, для фирм и компаний, при выработке системы мер по развитию в неустойчивой конкурентной среде, а также учитывались новые вызовы, сформулированные в концепции устойчивого развития. В дальнейшем импульсом развития послужила концепция глобализации. Рассмотрение крупного города как организации в социальном, субстанциональном, атрибутивном, деятельностном, институциональном, собственно управленческом аспекте, позволяет дать определение этой категории. Крупный город как социальная организация, это сознательно координируемое устойчивое объединение людей, субъектов экономической и социальной деятельности на территории с собственным правовым и пространственным статусом, которое функционирует для согласования и достижения общей цели или целей, имеет ресурсы, органы управления, способы регулирования действий отдельных его индивидов и социальных групп и выполняет определенные функции в обществе. Для такой организации реально применимы, на наш взгляд, некоторые положения теории стратегического менеджмента корпораций. Как указывает Ю.А.Маленков, его содержание представляет собой систему стратегических управленческих решений, принимаемых и исполняемых в реальном масштабе времени, которые определяют долгосрочное развитие организации, обеспечивают быстрое реагирование

предприятия на изменение внешней конъюнктуры [3, с.25]. Как отмечают Л.Д. Капранова, С.Я. Зарецкая, новые методы, пройдя длительную проверку в условиях жесткой конкурентной борьбы рыночного хозяйства, принимаются за основу для управления обществом в соответствующих условиях [6].

Применяя аналогии развития крупного города как социальной организации и крупного предприятия, видим, что учет изменений здесь имеет особое значение, так как может повлечь за собой необходимость осуществления стратегического маневра, пересмотра целей и корректировку направления развития. Во-первых, внутренняя среда города продолжает находиться в неустойчивом состоянии (продолжается становление местного самоуправления и осуществляется его переход на рыночные условия); во-вторых, внешняя среда быстро изменяется, появляется много угроз, негативные последствия внешних воздействий значительны, пассивное поведение органов местного самоуправления в таких условиях только усугубляет жизнедеятельность городов. Исходя из характера поведения крупного города, субъекты его управления должны применять стратегический подход. Как указывает А.Е. Балобанов, внешние субъекты, естественно, не исчезают, но из основных субъектов, принимающих решения, они превращаются в партнеров по выработке этих решений, а органы муниципального управления, бывшие объектом управления, становятся его субъектом [4]. Нарастают сложности учета влияния внешних условий старыми приемами, явно видна их неэффективность, неопределенной является не только внешняя, но и внутренняя среда города, а затем также трудно реализовать достижение этой цели только методами обычного бюджетирования, долгосрочного планирования. Перспективные изменения могут быть столь значительными, а время быстрой реакции на них ограничено, поэтому стратегическое управление развитием города должно представлять собой упреждающий процесс. Современный стратегический подход в управлении крупным городом, в отличие от советской схемы управления, означает, что субъект, определяющий ориентиры развития, находится в нем самом, как и точки принятия стратегических решений. Некоторые стратегии российских городов были приняты в начале 2000-х гг., переутверждены до кризиса 2008 г. Но, по данным Росстата, достижения по ряду ключевых социально-экономических показателей жизнедеятельности населения, в том числе и в крупных городах, нельзя назвать даже оптимистичными. Мы уверены, что достижение эффективности стратегий для 30 крупнейших и крупных городов – результат, который связан, во-первых, со сферой закрепления центров ответственности за реализацию заявленных целей и, во-вторых, с организацией системного мониторинга предоставления комплекса бюджетных услуг. Существующая сеть учреждений обслуживания населения, получающих бюджетное финансирование, сохраняет ведомственные нормативы, слабо адаптирована к реальным потребностям и демографической структуре потребителей. Принцип эффективности для бюджетополучателей почти не увязан с результатами их деятельности и в полной мере не реализован в системе бюджетных отношений в городе, поскольку трудно провести анализ соотношения цены и качества публичных услуг. Организационные структуры многих администраций не отвечают требованиям эффективного управления.

Применение в реальной практике корпоративного подхода, прогрессивных приемов менеджмента может конкретизировать стратегические цели развития города и повысить результативность управления. Ограничения во внутренней среде, а также внешние факторы, мировые тренды вызывают пересмотр модели организации управления и некоторых социально-политических институтов, которые обеспечивают предоставление общественных благ и услуг населению. Муниципальные органы власти участвуют в административной реформе в РФ с 2003, обеспечивая сегодня решение задачи более качественного предоставления услуг общественного сектора экономики, удовлетворяющих потребности и ожидания их потребителя – гражданина России. Между тем дискуссионность и теоретических, и эмпирических подходов о таких услугах – предмет дебатов не только экономистов, но и политологов, юристов, социологов и т.д. Основными причинами здесь является не только дискуссионность концепций развития общественных услуг, но и нечеткость уже разработанных документов общенационального уровня. Интересным представляется изучение понятия «публичная услуга», которое традиционно рассматривается в исследованиях экономики общественного сектора и такого институционального направления в экономической науке, как теория общественного выбора. Причем, анализируя научные работы зарубежных и отечественных ученых по данной проблеме, можно заметить любопытные альтернативы либеральному представлению, которое сложилось в Америке. Но сходство мнений ученых состоит в том, что изучение или, возможно более точно, исследование ценностей общественных услуг, должно затрагивать не только деятельность органов власти, но более широкие задачи в стране. Это связано с тем, что имеет место расхождение в представлениях о том, что общественные услуги являются результатом деятельности чиновников, которые должны обеспечить их согласно объему выполняемых ими функций и полномочий. Но, с другой стороны, публичные услуги – это и сформированный «заказ» общества на реализацию общественного интереса. Поэтому очень важным является способность системы власти предоставлять такие услуги, когда нельзя закрыть к ним доступ никому из членов общества, когда неизбежно растет не только количество их получателей, но и разнообразие способов их предоставления, что не должно создавать соперничества потребления и не может служить предметом чьего-либо присвоения. Отсюда и возникает особый «феномен публичных услуг», который вызывает необходимость активизации функции регулирования со стороны государства, но на новой динамичной основе. Эта основа должна формироваться с учетом нормативного подхода предоставления, но и с внедрением рыночных принципов – «качества за меньшие деньги», расширения выбора набора услуг, их поставщиков для потребителей. Чрезвычайно важным становится определение совокупности институтов, обеспечивающих регулирование публичных услуг, контроль правил их предоставления, а также способов разрешения конфликтов, когда система правил оказывается неполной или неточной. Важен поиск эволюционного баланса в соблюдении и правовых норм, и законов рынка, что без чрезмерного администрирования обеспечивало бы растущий спрос граждан как потребителей и клиентов с учетом роста и их предпочтений и нарастания изменений в системе управления. Поэтому стандарты системы публичных услуг и регламенты их оказания на всех уровнях власти в РФ должны учитывать лучший зарубежный опыт и пройти этапы апробации на экспериментальных площадках в российских регионах. Среди ключевых принципов такой деятельности важны: переход от

жесткой иерархии к делегированию ответственности между государством, гражданским обществом и рынком; развитие партнерства при обеспечении поставок, усиление функций координации в системе органов исполнительной власти. Отсюда возникает проблема перехода к действенному стратегическому управлению крупным городом, которая связана с оценкой эффективности исполнительных органов власти, в том числе ответственных за предоставление общественных услуг на территории. Это центральный аспект в модернизации всей системы регионального управления, от результатов деятельности которой зависят благосостояние и качество жизни населения страны [9].

Методологический поиск путей в этом направлении может быть основан на европейском подходе CAF (Common Assessment Framework), который применяется для оценки качества публичного управления не только в 27 странах-членах ЕС, но и в некоторых странах Восточной Европы и СНГ. Четыре года его апробируют в Ивановской области, решая управленческие задачи современной модернизации управления на основе принципов непрерывного совершенствования деятельности чиновников, ориентации на потребителя, вовлечения служащих в процессы улучшений. Модель реально позволяет не только оценить соответствие результатов запланированным целям, но и определить возможности, которые есть у организации, ее руководителя, а также предлагает практические инструменты поиска и внедрения этих возможностей. Существуют также идеи о внедрении ценностно-ориентированного подхода в управление бесприбыльной публичной сферой, где определяется понятие «ценность» для всех заинтересованных участников системы управления. Для города это – горожане, туристы, предприниматели, инвесторы, политики, общественные институты, городские и общедеревенские структуры власти и др. Подход (VBM) получил практическое внедрение в США (например, в г. Шарлотт и др.), в Великобритании (в Департаменте малого предпринимательства Правительства) и др. странах. Но в России он не проанализирован и не реализован с учетом действующих стандартов учета и отчетности, практики нормативно-правового регулирования в бюджетной сфере.

Системообразующими элементами управления выступают территориальная статистика федерального уровня и ведомственная статистика. Изменения в системе государственной статистики, начиная 1990-х гг., с одной стороны, и новые требования органов публичной власти к информации, с другой, привели к тому, что состояние развития муниципальной статистики не удовлетворяет возросшие потребности ее потребителей в прежнем объеме и выражении. Во-первых, они, как поставщики информации, не заинтересованы в координации работы со структурами Федеральной службы государственной статистики, так как к создаваемым базам не создан регламент доступа. Во-вторых, информация Росстата по муниципальной проблематике, включая крупные города, является весьма ограниченной. Существуют проблемы сбора и обработки такой информации. На наш взгляд, в их основе – сложившаяся практика работы муниципальных (городских) властей и с отделениями государственной статистики по сбору и запросу сведений по договорам, в том числе с предприятиями любых форм собственности, которые носят необязательный характер по обоим определенным показателям. При этом выполнение и, самое главное, объем заказов зависят от выделенных средств из городского бюджета и времени, которое могут уделять этой работе специалисты федерального агентства. Поэтому объем информации, поступающий из органов государственной статистики, недостаточен по объему и структуре данных. Единственным комплексным и обновляемым информационным материалом о состоянии развития, поступающим в город на регулярной основе, является его Паспорт с набором показателей по стандартным и ряду других разделов (население, финансы, занятость, состояние основных отраслей и секторов экономики). Оценить социально-экономическую ситуацию можно только в целом, ее недостаточно для более глубокого анализа. Направления перестройки системы статистики требуют не только фиксации недооцениваемых ранее характеристик развития территории (например, объем и ценовые параметры оборота недвижимости; более детальную характеристику направленности миграционных потоков; объем перевозок по отдельным транспортным направлениям; качество жизни и социального самочувствия населения и т.п.), но и дополнения традиционных показателей оценки совокупного экономического потенциала города информацией о существующих и складывающихся на территории кластерах, как принято в мировой практике, через расчет коэффициентов локализации или балансовые построения (межотраслевые, инновационных обменов и т.п.).

Нормативно-правовая база оценки деятельности российских органов исполнительной власти постепенно формируется, около 157 социально-экономическими показателями оценивается работа органов местного самоуправления. Наш анализ фактического их наличия на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики, на сайтах в городах РФ¹, сайтах органов статистики по субъектам Федерации, к которым относятся эти города, показал отсутствие этой информации в полном объеме. Следовательно, можно сделать вывод о том, что решения нашего правительства на практике слабо реализуются, несмотря на множество документов по методике и направлениям оценки работы исполнительных органов власти. Администрации городов предпринимают шаги по внедрению механизмов управления, ориентированных на результат, где общественная оценка деятельности становится необходимым элементом, который может реально стимулировать к достижению конкретных результатов. Но публичность и прозрачность информации для городского сообщества отсутствует в отчетах руководителей, о чем свидетельствует проведенный анализ официальных сайтов городов-миллионеров. Обсуждение возможностей участия заинтересованных сторон в реализации стратегии, снижение вероятности сбора ненужной или отсутствия важной информации являются особенно важными для специалистов городских администраций. Поэтому считаем, что методики, создаваемые для оценки органов власти, должны отвечать первоочередным потребностям современного этапа развития модернизации всей системы публичного управления, что связано не столько с широтой охвата контролируемых сфер, сколько с реальным соблюдением общественных интересов, действенностью политических и правовых механизмов. На наш взгляд, наиболее

¹ Нами была проведена выборка 15 городов-центров экономической активности в регионах РФ, таких как: Екатеринбург, Саратов, Самара, Казань, Череповец, Нижний Новгород, Кемерово, Ижевск, Красноярск, Новосибирск, Набережные Челны, Барнаул, Махачкала, Томск, Ростов-на-Дону.

эффективной такая система в посткризисный период будет в том случае, если использовать несколько подходов при ее реализации. Один – обязательный для всех подразделений администрации города, а другой, предлагающий новые дополнительные параметры для измерения и совершенствования управленческого потенциала системы исполнительных органов власти, может добровольно использоваться наиболее перспективными и «продвинутыми» подразделениями.

Современное информационно-аналитическое обеспечение управления в городах способно дать ответ на стратегические вызовы, включать создание эталонов с минимумом показателей, отражающих причины и ожидаемые последствия деструктивных процессов, а также формировать конструктивность отчетности персонала с предельно понятными достижениями каждого за результаты работы. На это направлена организация системы стратегического мониторинга развития города. В мировой практике для исходной информации применяется набор показателей², но в РФ не все из них можно количественно и корректно выразить. Набор стандартных статистических классификаций Росстата не содержит всего того, что необходимо для крупного города как муниципального образования, реализующего цели развития местного сообщества. Например, данные о муниципальных услугах существуют в качестве «внутренней информации» в различных отраслевых подразделениях жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта и др.

Поэтому в России необходимость проведения модернизации стратегического управления отчетливо проявляется на макроуровне, но на уровне муниципалитетов органы управления пока не могут коренным образом влиять на преобразования, основные их параметры задаются решениями федерального центра. Многие программы развития не имеют механизмов управления реализацией. На наш взгляд, для решения данной проблемы требуется внедрение некоторых бизнес-технологий. Реализация стратегических перспектив должна сопровождаться мониторингом и оценкой понимания тренда развития и принятых решений, возможностей их корректировки. При этом важно сосредоточить усилия как на мониторинге реализации целей, так и на мониторинге управления развитием для оценки качества принятия управленческих решений и разработать рекомендации относительно их совершенствования. Необходимо иметь возможности для формирования информационной базы лучшей практики управления, путей разработки эталонной оценки организаций (учреждений, подразделений и т.п.). Представляется, что методики оценки должны учитывать инновации и улучшения и иметь формулировки, направленные на достижение успеха через людей, имея в виду не только персонал администрации города, а всех тех, с кем публичные организации так или иначе связаны. Причем, ключевое направление деятельности органов власти города, связанное с инновациями в оценке деятельности, на наш взгляд, далеко выходит за рамки технических и технологических решений. Оно связано с новыми способами предоставления современных благ потребителям, новыми методами работы, широким спектром возможностей для потребителей получать услуги общественного сектора экономики. К ним можно отнести: предоставление услуг в электронной форме, перевод ряда общественных услуг на аутсорсинг, создание оригинальных форм партнерства, управления ресурсами, поддержку компетенций служащих через их сетевое взаимодействие и обмен опытом лучшей практики регионального менеджмента. Речь идет, прежде всего, о важности человеческого фактора и связанных с этим рисков для подразделений системы органов власти в крупном городе. Исключительно важной представляется внутренняя самооценка в подразделениях на основе общей карты целей подразделения администрации и возможности создания экспериментальных площадок ее проведения. Она позволит руководителям оценить свою работу изнутри, узнать собственные сильные и слабые стороны. Важна ее единая методологическая база и увязка с общей оценкой системы органов исполнительной власти города, четкие процедуры внешней экспертизы, а также результаты с точки зрения внутренней организации в пилотных структурах, которые требуется определить.

Нами для исследования были выбраны города Санкт-Петербург и Казань, которые одними из первых в России среди городов-миллионеров внедрили в практику стратегическое планирование. Временные горизонты реализуемых документов, например, Концепций долгосрочного развития, в этих городах отличаются почти вдвое (в Казани – 12 лет, в Санкт-Петербурге – 20 лет). По структуре документ в Санкт-Петербурге более конкретен и последователен в формулировании целей и их количественном выражении, но разработка перспектив развития в Казани имеет преимущество в детализации мер, исполнителей и индикаторов достижения. Но внешний аудит эффективности мало проявляется в деятельности городских контрольно-счетных органов и слабо реализован в реальной практике. В документах Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации развита идея о работе Контрольно-счетной палаты как органа внешнего финансового контроля, в основе которой не только количество контрольных мероприятий, но и аналитическая работа по детальному отслеживанию процессов, происходящих в сферах деятельности органов власти. Поэтому считаем важным на основе действующей нормативно-правовой базы РФ определить роль этих органов в оценке эффективности управления в регионах и крупных городах. Кроме того, создание Экспертного совета оценки деятельности исполнительных органов власти в городе (регионе) также могло бы способствовать поиску управленческих инноваций, определению резервов повышения качества предоставляемых услуг, выявлению и распространению передового опыта.

На основе ряда разработок [1, 2, 5, 8, 11, 9, 10] можно выделить причины, препятствующие реальной модернизации стратегического регионального управления. Во-первых, это сложность его объектов, взаимосвязей и отсутствие исторического опыта деятельности в условиях рынка. Во-вторых, неразвитость методологии, методического инструментария тормозит формирование нового качества стратегического регионального управления. В-третьих, неопределенность центров ответственности снижает возможности реализации стратегий развития при смене лидеров. В-четвертых, сбои в алгоритме принятия решений приводят к разногласиям интересов власти, бизнеса и населения. В-пятых, остро ощущается нехватка финансовых ресурсов и квалифицированных кадров.

² Например, Центр ООН по изучению населенных пунктов (Хабитат) ежегодно формирует такой список //См., например:[7].

ЛИТЕРАТУРА

1. Боргсдорф Д., Марсталл Д. Опыт города Шарлотт. «Дорожная карта» преобразования и повышения эффективности системы городского управления. М: Олимп-Бизнес, 2010. 304 с.
2. Львов А.Г., Гранберг А.Г. Стратегическое управление: регион, город, предприятие. М.: Экономика, 2009. 608 с.
3. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2008. С. 25.
4. Муниципальные стратегии — сделано в России / Под общ. ред. А.Е. Балобанов, А.Н. Лукьянов. М.: Аспект Пресс, 2004. 208 с. С. 43.
5. Ресин В.И. Развитие больших городов в условиях переходной экономики (системный подход). М.: Эдиториал УРСС, 2000. 328 с.
6. Стратегическое планирование развитие города: (Зарубежный опыт 80–90-х годов) / Под ред. Капранова Л.Д., Зарецкой С.Я. М., 1999. С. 169.
7. Global Report on Human Settlements 2009: Planning Sustainable Cities — Abridged Edition // <http://www.unhabitat.org/pmss/listItemDetails.aspx?publicationID=2831>. Режим доступа: 26.04.2011.
8. Governance Indicators 1996–2008. World Bank Policy Research Working Paper, No. 4978. Washington, D.C. 2009.
9. Governance: The World Bank's Experience. Washington. World Bank. 1994.
10. Good Governance and Sustainable Human Development. Governance for Sustainable Human Development. A UNDP Policy Document. 2002 // <http://magnet.undp.org>.
11. Kaufmann D. Aart Kraay and Massimo Mastruzzi. Governance Matters VII: Aggregate and Individual.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

КОЛЬВАХ О.И.,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: annaborisovna@hotmail.com

В настоящей статье рассмотрены вопросы налогового планирования на предприятиях малого бизнеса, предложено применение принципов ситуационно-матричного моделирования, а также дана его характеристика в свете недавних налоговых преобразований. Кроме того, в статье кратко описаны математические принципы в бухгалтерском учете. В дополнение к исследованию в статье дана оценка роли налогового планирования в системе управления предприятиями малого бизнеса.

Ключевые слова: налоговое планирование; малый бизнес; ситуационно-матричное моделирование.

In this paper, the issues of tax planning for small businesses are raised, provided the use of the principles of situational-matrix model, as well as their characteristics are given in the light of recent tax reforms. In addition, the article briefly describes the mathematical principles of accounting. In addition to the study the article assesses the role of tax planning in the management of small businesses.

Keywords: tax planning; small business; situational-matrix modeling.

Коды классификатора JEL: H21, L26.

Налоговое планирование в разрезе предприятий малого и среднего бизнеса, имеет даже большую актуальность по сравнению с предприятиями более крупного формата. Дело в том, что в существующих условиях стремительного развития малых и средних предприятий налицо необходимость использования современных подходов к управлению с целью повышения эффективности бизнеса и сохранения конкурентоспособности. Ситуация осложняется высокой долей неопределенности, существующей на рынке предприятий малого и среднего бизнеса, так как допущенные ошибки из-за отсутствия грамотного управления, в том числе, и налоговыми последствиями на таких предприятиях будут иметь намного более серьезные последствия, нежели ошибки, допущенные в процессе управления крупной организацией (схема 1).

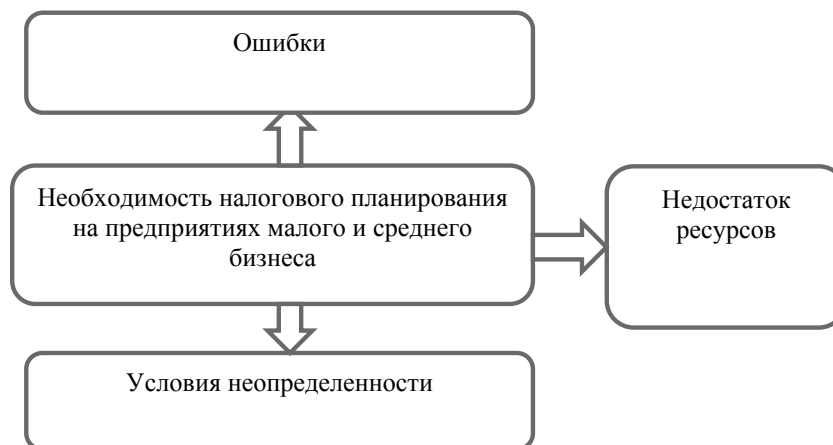


Схема 1. Особенности налогового планирования на предприятиях малого и среднего бизнеса¹

Отсюда следует, что на предприятиях малого и среднего бизнеса существуют определенные предпосылки к организации налогового планирования, а именно:

✓ отсутствие налогового планирования чревато принятием ошибочных управленческих решений, последствия которых могут оказаться существенными для предприятий рассматриваемого формата;

¹ Составлено автором.

✓ очевидный недостаток ресурсов для развития бизнеса таких предприятий может быть в определенной степени преодолен, благодаря использованию системы эффективного налогового планирования;

✓ условия неопределенности вызывают необходимость оперативного реагирования на внешние изменения. В этом отношении методика налогового планирования на основе ситуационно-матричного моделирования позволяет незамедлительно получать прогнозные расчеты финансового состояния предприятия.

Текущие преобразования в системе налогообложения, направленные на увеличение налоговой нагрузки, вызывают необходимость построения таких моделей, адекватных современным требованиям и условиям. Как показывает практика, эпизодическое внимание к налоговому планированию хозяйствующих субъектов крайне неэффективно. В этих условиях налицо необходимость разработки системного налогового планирования.

Взимание налогов государством детально регламентировано законодательством. Если исходить из основных принципов налогообложения, то наиболее распространены пять основных принципов: экономическая эффективность, организационная простота, гибкость, контролируемость налоговой системы, справедливость.

Существует оправданное убеждение, что неэффективное налогообложение способно дестимулировать производство.

Таким образом, очевидна необходимость стремления к выполнению указанных принципов, что на практике реализуется рядом мер, таких, скажем, как формирование минимального достаточного состава налогов, при котором все налогоплательщики, вне зависимости от сложившихся экономических условий, будут нести соответствующую налоговую нагрузку. Как отмечается в ряде источников, количество минимально необходимых налогов для обеспечения нормального функционирования финансовой системы может уменьшаться в процессе развития общества, повышения степени законопослушности граждан².

Как отмечает в своей работе С.В. Лаптев, налогоплательщики могут приспосабливаться к действующим налогам двумя способами: 1) меняя формы, структуру, интенсивность своей деятельности, тем самым уменьшая размер своих налоговых обязательств перед государством; 2) перемещая налоговое бремя на других лиц.

По мнению В.А. Мачехина: «Современное налоговое законодательство само стимулирует планирование налоговых последствий, так как предусматривает неодинаковые налоговые режимы для различных ситуаций, допуская выбор метода исчисления налоговой базы и предлагая налогоплательщикам всяческие льготы».

С тех пор, как Администрацией Президента в 2005 г. был объявлен конкурс на выполнение научно-исследовательской работы «Законодательные подходы к разграничению практики цивилизованного налогового планирования и поведения, направленного на избежание налогообложения» [14], тема налоговой оптимизации в России только набирала свою актуальность. Вместе с тем, являясь достаточно популярным, термин налоговое планирование, на сегодняшний день, не имеет достаточного теоретического обоснования налогового планирования и единого научно признанного и легитимного определения. Очевидно, что такая ситуация вызвана существующим этапом эмпирического освоения накопленных фактических данных в данной области.

Необходимо отметить, что многие методики налогового планирования, существующие на сегодняшний день, ассоциируются в основной своей массе с нелегитимными методами налоговой оптимизации. Компетентное же налоговое планирование, дающее реальный подъем финансового положения, не станет ассоциироваться с противоправным уклонением от выплаты налогов. Отказ от такой процедуры, как налоговое планирование, в свою очередь, способен привести к усугублению финансовой ситуации предприятия, сокращению размера его оборотных средств, утратам по совокупности (либо отдельным видам) налогов.

Налоговое планирование, и сами его принципы, должны быть основаны на соблюдении налогового законодательства и использовать легальные способы облегчения налогового бремени. Кроме того, непрофессиональное вмешательство в налоговое планирование и нарушение отмеченных выше принципов чревато для предприятия множеством проблем.

Необходимо отметить, что в существующих методиках построения финансовых стратегий организаций зачастую отсутствует либо сильно принижается роль налогового планирования, так, например, «матрица финансовых стратегий фирмы», предложенная В.Б. Акуловым, достаточно поверхностно касается вопроса формирования налогового поля организации [1]. В.Б. Акуловым предложено все возможные виды финансовой стратегии фирмы представить в виде матрицы финансовых стратегий фирмы. Манипулируя в рамках данной матрицы, предлагается рассматривать проблему в динамике, давая возможность не только формулировать финансовую стратегию, но и модифицировать (менять) ее в результате изменения определенных параметров функционирования предприятия как такового. Таким образом, с учетом современных условий развития, существует вполне определенная необходимость выделения в структуре разработки финансовой политики организации отдельного направления – налогового планирования.

Многие авторы, например, Вылкова Е.С.[3], отмечают необходимость выделения налогового планирования в отдельное самостоятельное направление финансовой науки и практики управления финансами хозяйствующих субъектов, определения его места в системе финансового менеджмента, систематизации накопленных разрозненных теоретических знаний и фрагментарного практического опыта в целях обеспечения устойчивого роста предпринимательской активности и развития экономики страны.

Однако наиболее уместным представляется рассматривать налоговое планирование как часть управления его финансовой деятельностью или финансовыми потоками. При этом в зависимости от выбранной стратегии принятия финансовых решений налогоплательщиком, это может быть как «учетно-расчетный» вариант, заключающийся в пассивном следовании налоговому законодательству в части рекомендуемых в нем алгоритмов исчисления отдельных налогов и своевременности их уплаты, так и вариант «оптимизации», предполагающий использование возможностей альтернатив-

² Например, в английской налоговой системе существует только четыре основных налога (прим. автора).

ного выбора, который заложен в существующей системе налогообложения. Из двух методов начисления амортизации налогоплательщик вправе выбрать один из них (линейный или ускоренный), но тот, который на каком-то этапе позволяет снизить налоговое бремя, например, для тех видов основных средств, для которых характерна утрата качественных характеристик в связи с их моральным старением (износом).

В этой связи основополагающее значение приобретает метод СММ. Поскольку проблема моделирования и налогового планирования представляет значительный интерес, а применяемые в этой области методики нуждаются в существенных доработках, возникает необходимость более детального анализа данного процесса.

Наиболее уместным представляется рассматривать налоговое планирование как компонент системы управления финансовой деятельностью предприятия. Так, из содержания налогового планирования, с позиции налогоплательщика, вытекает более точное его определение, а именно: «налоговое планирование – это совокупность действий налогоплательщика, направленных на создание резервов для уплаты налогов и снижение своего налогового бремени путем непрерывного мониторинга результатов хозяйственной деятельности и принятия налоговых решений в рамках действующего законодательства».

При этом важным элементом, способствующим грамотной организации налогового планирования на предприятии, будет являться организация бухгалтерского учета: выбранная форма, методология, содержание и способы ведения.

В данном контексте представляется целесообразным рассмотреть особенности и последствия применения механизмов снижения налоговых платежей относительно применяемой предприятием системы налогообложения (табл. 1).

Таблица 1

Применение механизмов снижения налоговых платежей относительно применяемой системы налогообложения³

Механизмы снижения налоговых платежей	Вид системы налогообложения		
	ЕНВД	УСНО	Общий режим
Уклонение от уплаты налогов (tax evasion)	+	+	+
Обход налогов (tax avoidance)	+/-	+	+
Налоговое планирование (tax planning)	-	+/-	+

На современном этапе развития налогообложения в нашей стране наиболее распространены три системы налогообложения – общая система налогообложения (ОСНО), система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД) и упрощенная система налогообложения (УСНО)⁴.

Например, в случае применения предприятием общей системы налогообложения, в рамках данной системы налогообложения, налоговое планирование имеет наиважнейшее значение, так как без построения процесса деятельности адекватно существующему законодательству и выбора оптимальной системы налогообложения налоговые риски и платежи превысят экономическую выгоду от осуществляемой деятельности.

Относительно применения предприятием системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, следует отметить тот факт, что возможность налогового планирования практически отсутствует, так как величины основных показателей (таких как базовая доходность, коэффициенты-дефляторы) закреплены на законодательном уровне и не зависят от результатов деятельности предприятия. В этих условиях единственной возможностью снижения налоговых платежей является незаконное уклонение от уплаты налогов путем осознанного занижения налоговой базы (например, внесение в налоговую декларацию меньшей торговой площади или меньшего количества торговых точек). Налоговое планирование для предприятий, применяющих единый налог на вмененный доход, будет заключаться лишь в планировании налогового бремени в рамках изменяющегося законодательства и оценке целесообразности ведения деятельности в изменяющихся условиях.

В случае применения предприятием упрощенной системы налогообложения, существует возможность как уклонения от уплаты налогов, так и налогового обхода, поскольку налогооблагаемая база здесь будет зависеть от совокупной величины дохода (при выборе объекта налогообложения в виде доходов) либо от разницы между полученными доходами и произведенными расходами (объект налогообложения «доходы, уменьшенные на расходы»). Однако применить налоговое планирование в области оптимизации ресурсов предприятия возможно, хотя представляется весьма затруднительным.

Необходимо отметить, что планирование на предприятии можно условно разделить на оперативное, краткосрочное, среднесрочное и стратегическое, (табл. 2).

³ Составлено автором.

⁴ Статистика свидетельствует, что преступные посягательства, направленные на уклонение от уплаты налога на прибыль, составляют 43,6% от общего числа налоговых преступлений, НДС - 28,4%, налогов, уплачиваемых в дорожные фонды, - 6,7%, подоходного налога с физических лиц - 3,7%, акцизов - 1,2%, налога на имущество предприятий - 0,9%, при этом, определенный интерес представляет также распределение нарушений налогового законодательства по сферам деятельности налогоплательщиков. Так, на долю предприятий, осуществляющих торговлю продуктами питания, приходится 23,8% налоговых правонарушений; товарами народного потребления - 15,9%; занимающихся оказанием услуг - 12,1%; осуществляющих финансово-кредитные операции - 9,3%; производящих продукцию металлообработки и машиностроения - 7,2%; осуществляющих нефтедобычу и нефтепереработку - 5,1%; предприятий металлургии - 1,8%; производителей химической и нефтехимической продукции - 1,5%; производителей электроэнергии - 0,7% [Федеральные органы налоговой полиции России: итоги 2001 года // Налоговая полиция. 2002. № 3. С. 2.].

Таблица 2

Классификация видов планирования на предприятии⁵

Вид планирования	Условия применения	Временной горизонт
Оперативное	Текущие платежи, создание предприятия, освоение новых видов деятельности	От месяца до квартала
Краткосрочное	Текущее изменение законодательства (например, предполагаемое повышение, понижение ставок)	От квартала до полугода
Среднесрочное	Планируемые изменения законодательства	От полугода до года
Долгосрочное (стратегическое)	Стабильное состояние законодательства, не имеющее тенденции к изменениям	Свыше года

При этом текущее налоговое планирование должно быть, прежде всего, направлено на формирование оптимального налогового поля на этапе предварительного налогового планирования (как при создании предприятия, так и при открытии новых видов деятельности). Такое налоговое планирование ориентировано на краткосрочную перспективу, соответственно, стратегическое налоговое планирование – на долгосрочную. При этом необходимо отметить, что стратегическое планирование, как правило, существует лишь в теории, так как достаточно трудно спрогнозировать изменения в области существующего законодательства на длительный срок.

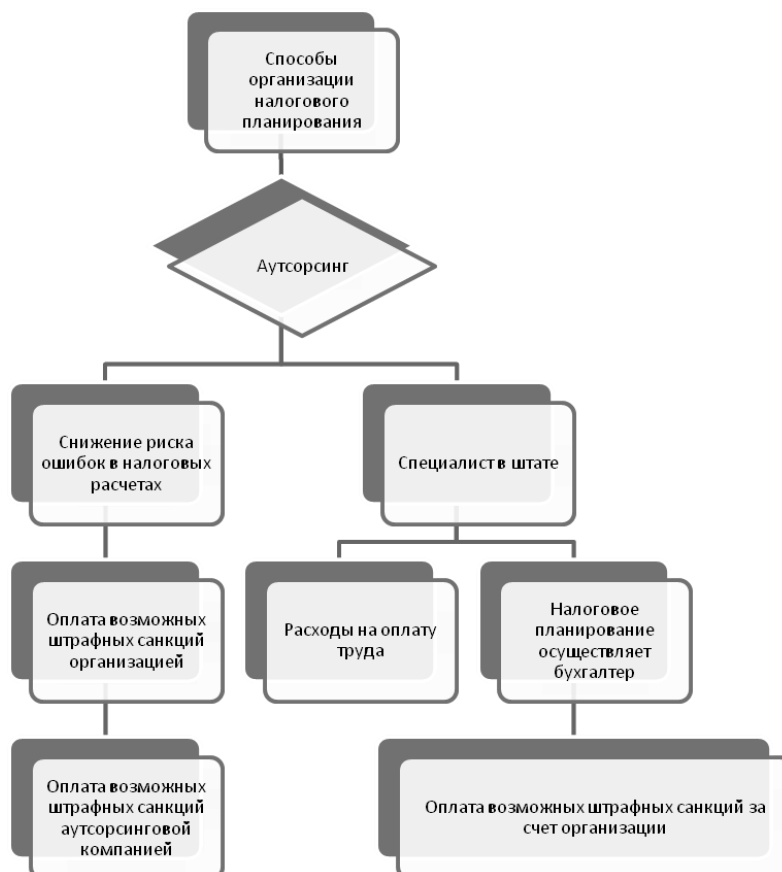
В этой связи наиболее рациональным и распространенным представляется среднесрочное налоговое планирование.

Как правило, управление налогами включает три взаимосвязанных ступени:

1. организация надежного налогового учета;
2. контроль правильности расчетов налогов;
3. минимизация налогов в рамках действующего законодательства.

В зависимости от выбранного подхода к налоговому планированию, возможно получить, либо не получить желаемый результат в виде оптимизации налоговых платежей, что подробно представлено в табл. 3.

Таблица 3

Способы организации налогового планирования на предприятии малого и среднего бизнеса⁶

⁵ Составлено автором.

⁶ Разработано автором.

При этом цель налогового планирования представляется не столько в уменьшении какого-либо налога как такового, сколько в увеличении всех финансовых ресурсов предприятия. Очевидно, что если оптимизация налогов произведена некорректно, то вполне вероятно, что штрафы многократно превысят ожидаемый эффект от минимизации.

Так как налоговый учет тесно связан с бухгалтерским, он в то же время представляет собой отдельный вид учетной деятельности, который неизбежно претерпевает изменения в ответ на решения государственных уполномоченных органов. По этой причине, налоговый учет представляет собой не стройную научную систему отображения хозяйственных операций в соответствующих регистрах, а определенное направление политики государства в тот или иной промежуток времени. Вместе с этим любое изменение в налоговом учете, как правило, находит отражение в бухгалтерском учете.

В свете этого, многие отечественные авторы (А.С. Бакаев, В.Ф. Палий, Я.В. Соколов и др.) в своих работах, посвященных различным вопросам состояния и перспектив развития бухгалтерского учета, как в стране, так и в мире, в той или иной степени отмечают проблемы взаимодействия бухгалтерского учета и налогообложения.

Необходимо отметить, что российский опыт в области взаимодействия бухгалтерского и налогового учета слабо разработан в литературе, недостаточно изучен и обобщен. Причина недостаточной разработанности обозначенной проблемы заключается в ее сложности.

Однако, несмотря на то, что налоговый учет имеет на сегодняшний день существенные отличия от бухгалтерского, учетная политика предприятия играет огромную роль, как для целей налогообложения, так и для целей бухгалтерского учета. Анализ влияния методов формирования учетной политики, при проведении финансового планирования рассмотрен в большинстве работ (А.В. Брызгалин, В.Я. Кожин, В.Г. Пансков, Д.Г. Черник, А.Д. Шеремет и др), авторы рассматривают методы формирования учетной политики по отдельности, вне системы финансового планирования, не рассматривается взаимосвязь финансовых планов и методов формирования учетной политики, влияние методов учетной политики на финансовые планы хозяйствующего субъекта.

Особенного внимания здесь заслуживает необходимость максимального сближения бухгалтерского и налогового учета.

Варьируя учетной методологией в дозволенных законом рамках, существует возможность выбирать наиболее выгодный для себя способ ведения учета, обеспечивающий желаемую величину прибыли.

В свою очередь, желаемая величина прибыли влечет за собой этап прогнозирования, что в обязательном порядке включает налоговое планирование.

Таким образом, технология позиционирования процесса налогового планирования в системе инструментально-методического обеспечения функционирования и развития финансовой деятельности предприятий малого и среднего бизнеса должна основываться на разработке критериев оценки эффективности налогового планирования и прогнозирования с возможностью получения оперативных данных о последствиях принимаемых управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулов В.Б. «Финансовый менеджмент». Петрозаводск, 2002.
2. Брызгалин А.В. Налоговый учет и налоговая политика организации // Финансы. 2004. № 3. С. 11–17.
3. Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование. СПб: Питер, 2004. 634 с.
4. Высотская А.Б. Налогообложение и бухгалтерский учет от папируса к матричному моделированию. Монография. М., 2010.
5. Кожин В.Я. Налоговый учет: пособ. для бухгалтера. М.: КНОРУС, 2004. 656 с.
6. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия в бухгалтерском учете и экономическом анализе: монография. М., 2000.
7. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета : учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2002. 640 с.
8. Лаптев С.В. Основы теории государственных финансов: учеб.пос. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-Дана, 2010. 255 с.
9. Малькова Т.Н. Исторический анализ методологии бухгалтерского учета. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. 249 с.
10. Мачехин В.А. Налоговый кодекс и налоговое планирование // Законодательство. 1999 № 10.
11. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. 7-е изд., доп. и перераб. М.: МЦФЭР, 2006.
12. Цыганков К.Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета. М., 2007. С. 25–26.
13. Шеремет А.Д., Полякова С.И. Внутрихозяйственный расчёт, учёт и экономический анализ.: Изд-во Моск. ун-та, 1983. 156 с.
14. КонсультантПлюс // <http://www.ippnou.ru/lenta.php?idarticle=005333>.

О ВАЖНЕЙШИХ ПРОБЛЕМАХ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ И СОХРАНЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

НАЙМУШИН В.Г.,

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

Анализируется состояние и основные проблемы развития транспортного машиностроения на примере предприятий подотрасли электровозостроения. Даны конкретные предложения, реализация которых позволит сохранить транспортную безопасность России.

Ключевые слова: наука; НИОКР; инвестиции; инновации; транспортное машиностроение; электровозы; транспортная безопасность; национальный проект.

Condition and key problems of transport machine building development are analyzed based on electric locomotive building enterprises. Some particular solutions are proposed which allow to preserve transportation security of Russia.

Keywords: science; R&D works; investments; innovations; transport machine building; electric locomotives; transportation security; national project.

Коды классификатора JEL: F52, L91, L98.

Состояние и развитие транспорта в значительной мере определяют безопасность страны, конкурентоспособность продукции, качество жизни населения.

Железные дороги России осуществляют более 80% грузовых перевозок. При этом 82% из них выполняются электрической тягой [4, с. 32]. Эффективность перевозок на электрифицированных железных дорогах, как известно, в значительной мере зависит от технических и эксплуатационных характеристик электровозов.

Отсюда очевидно, что стратегическая транспортная независимость страны, величина транспортной составляющей в ВВП, доля энергоресурсов в себестоимости перевозок определяются, прежде всего, состоянием и техническим уровнем отечественного электровозостроения и его научной базы.

В соответствии со Стратегией развития железнодорожного транспорта России до 2030 г. необходимо обновить более 22 тыс. локомотивов. При этом принципиально меняются требования к техническим, экономическим и эксплуатационным характеристикам: должна быть прежде всего существенно снижена стоимость их жизненного цикла [2, с.14]. Достичь это можно, только создав электровозы нового поколения, проведя глубокие и всесторонние исследования с целью рационализации схем и конструкции перспективных типов тягового привода, оптимизации алгоритмов управления ими, применения новых, в том числе спутниковых и нанотехнологий.

В сложившихся условиях некоторые руководители и госчиновники Министерства транспорта РФ и ОАО «РЖД» высказывают мнение, что потребности страны в современном железнодорожном подвижном составе могут быть удовлетворены за счет закупок зарубежной техники. Тем более, что к нам давно рвутся крупнейшие транснациональные корпорации, такие как Siemens, Alstom, Bombardier и General Electric, которые контролируют 60% мирового рынка. Они производят всю линейку продукции транспортного машиностроения и ищут новые рынки сбыта, поскольку Западная Европа и Северная Америка уже насыщены. Они готовы купить наши предприятия, чтобы превратить их в «отверточные», оставив у себя инжиниринг и производство наукоемких комплектующих, а вместе с ними рабочие места и налоги. Попытки такие уже были: General Electric пыталась приобрести Коломенский завод, Bombardier - ЗАО «Трансмашхолдинг». Сделки вовремя остановили (государство). Дело в том, что транспортное машиностроение - отрасль стратегическая. Наш железнодорожный подвижной состав и зарубежный различаются по многим параметрам. Купив чужую технику, мы потом вынуждены будем покупать за рубежом запчасти, пользоваться сервисными услугами иностранных компаний. Словом, вечно будем «на крючке». Кроме того, придется переоборудовать весь железнодорожный транспорт в соответствии с чужими техническими стандартами. Это очень дорого для нашей экономики. Ставить себя в зависимость от зарубежной техники и ее производителей мы не имеем права.

По нашему мнению, закупка за рубежом электровозов, учитывая необъятные просторы нашей страны, нанесет непоправимый урон безопасности страны и ее экономике.

Привлечение иностранных компаний для серийного изготовления тяговых средств оправдано только тогда, когда российским предприятиям гарантируется передача новых технологий. Но по-настоящему новые технологии, а не устаревшие, нам (России) никто передавать не собирался и не собирается. Таковы законы конкурентной борьбы и истинное (см. историю) отношение к России. И не надо на этот счет питать никаких иллюзий, тем более на государственном уровне [7, с. 43].

Следует помнить о роли и месте отечественного электровозостроения, что электровозы, которые проектировались и изготавливались отечественной наукой и промышленностью, всегда соответствовали научному и техническому уровням своего времени и опережали уровень зарубежных фирм. Об этом свидетельствуют Орден В.И. Ленина, которым за успехи в обеспечении железнодорожного транспорта страны современными электровозами в 1971 г. был награжден Новочеркасский электровозостроительный завод (НЭВЗ), две Государственные премии, которыми были награждены специалисты НЭВЗа и ученые Всероссийского (ранее Всесоюзного) научно-исследовательского и проектно-конструкторского института электровозостроения (ВЭлНИИ) за создание магистрального электровоза переменного тока ВЛ80Т и серии промышленных электровозов.

Доказательством высокого технического уровня разработки и качества изготовления служит и тот факт, что большие партии электровозов были разработаны и поставлены в Финляндию (110 шт., 1973-1984 гг.), Польшу (50 шт., 1977 – 1981 гг.), Китай (100 шт., 1987-1990 гг.).

Новочеркасский научно-производственный комплекс, состоящий из ВЭлНИИ и НЭВЗ, занимает и сейчас уникальное положение на внутреннем рынке как единственный в стране, разрабатывающий и осуществляющий серийное производство локомотивов на электрической тяге. Объемы производства, технический уровень выпущенных электровозов и их качество позволяют утверждать, что НЭВЗ и ВЭлНИИ обеспечили нашей стране статус крупнейшей электровозостроительной державы. Наличие национальной научно-производственной базы является важнейшим конкурентным преимуществом России на глобальном транспортном рынке и нельзя его растерять.

Созданные ВЭлНИИ электровозы максимально адаптированы к сложным условиям эксплуатации, обладают более высокой надежностью, чем электровозы производства западных фирм. Это доказано опытом эксплуатации на отечественных железных дорогах в 1930-1940-х гг. электровозов постоянного тока итальянских и американских фирм, в 1960-е гг. – партий электровозов переменного тока, изготовленных фирмами Франции и Германии, а в конце 1990-х – начале 2000-х гг. – партии электровозов двойного питания типа ЭП10, электропривод которого, основа электровоза, разработан и изготовлен фирмой Bombardier (Adtranz). Касаясь истории вопроса с электровозом ЭП10, необходимо подчеркнуть, что имеющиеся проблемы были предопределены неправильным решением бывшего руководства МПС, поддавшегося на иллюзии менеджеров «Adtranz», которые заявляли, что схема, программное обеспечение и узлы электровоза настолько отработаны на железных дорогах различных европейских стран, что никаких трудностей с использованием данных электровозов на железных дорогах России не будет. Сама жизнь очередной раз доказала ошибочность такого подхода: сверхдорогие электровозы ЭП10 практически являются неработоспособными в реальных наших условиях эксплуатации, и ОАО «РЖД» в течение длительного периода несет большие убытки.

Ситуация усугубляется тем, что ОАО «РЖД» отказалось финансировать выполняемые промышленностью НИОКР по тяговому подвижному составу. Это совершенно неправильно, особенно, когда в финансировании этих работ не участвует государство, а промышленность пока к этому и вовсе не готова.

Зарубежный опыт говорит о том, что когда планируется создание принципиально новых типов машин, финансирование их осуществляется всеми заинтересованными сторонами, в том числе государством и заказчиком [3, с.56]. Примером может служить организация финансирования работ по созданию в ФРГ первого серийного электровоза с асинхронным тяговым приводом типа E120. Половину средств, необходимых на выполнение НИОКР по этому электровозу, выделило государство (Министерство технологии и науки ФРГ), 25% - потребитель (Немецкие железные дороги), 25% - промышленные фирмы – поставщики [5, с.34].

По сравнению с ведущими державами, вложения в инновационные разработки у нас крайне недостаточны [1, с.41].

Таблица

Затраты на НИОКР в ряде стран мира, 2005-2009 гг. *

Страны	Объем НИОКР в объеме производства, %
ЕС	7-10
Китай	5,8
США	3-4
Бразилия	1,5
Индия	1,1
Россия	0,5

* Источник: Eurostat

НЭВЗ в 2008 г. на НИОКР затратил 0,4% средств от объема производства, в 2009–2011 гг. еще меньше. И это, естественно, и близко не обеспечивает конкурентоспособность нашей продукции на рынках. Необходимость участия государства и заказчика (фактически тоже государственной структуры) в НИОКР обусловлена и тем, что разработка принципиально новых электровозов по результатам анализа, выполненного немецкими исследователями, занимает 10–12 лет. По опыту японских фирм, создавших подвижной состав для высокоскоростного движения, - еще больше [6, с. 34].

К сожалению, утвержденная в 2007 г. Правительством РФ «Стратегия развития транспортного машиностроения Российской Федерации в 2007–2010 годах и на период до 2015 года», в том числе и в части госбюджетного финансирования НИОКР, не выполняется.

Приходится констатировать, что НИОКР по созданию электровозов нового поколения, обозначенных в вышеуказанной Стратегии, практически не ведется. Что же касается проектирования так называемой базовой модели новых электровозов, ЭП20, продолжающегося уже шестой год, то это наглядный пример того, как не надо создавать новую технику. Вместо того, чтобы изначально усиленно разрабатывать отечественный вариант данного электровоза, ЗАО «Трансмашхолдинг» совместно с ОАО «РЖД» сначала пытались создавать новый базовый электровоз с фирмой Bombardier, которая, отстаивая свои интересы, занималась не проектированием вместе с ВЭЛНИИ нового электровоза, а стремилась любой ценой довести дело до поставок своих электровозов в Россию. С осени 2008 г., после того как сотрудничество с Bombardier, благодаря руководству РФ, было разорвано (и потеряно для проектирования два года), все снова, как под копирку, повторяется. Только теперь с другой иномфирмой, Alstom (Франция). В результате все сроки создания электровозов ЭП20, неоднократно называемые руководством ЗАО «Трансмашхолдинг» и ОАО «РЖД», сорваны и никто за это не несет никакой ответственности.

Более того, позиции отечественного машиностроения сдаются буквально на глазах. Подтверждением тому является сокращение численности ученых и конструкторов ВЭЛНИИ за последние годы более чем на 50%(!). Все это неизбежно приведет к развалу отечественного электровозостроения, а значит, и потере транспортной независимости России.

Кроме того, совершенно очевидно, что создавать современный электроподвижной состав, отвечающий требованиям железных дорог страны, невозможно без соответствующей научной лабораторно-экспериментальной базы. К сожалению, за годы реформ сложилась ситуация, когда никто, кроме собственно ВЭЛНИИ, не хочет вкладывать инвестиции в развитие научного звена электровозостроения, без которого нет и не может быть самого отечественного электровозостроения. Достаточно сказать, что с момента своего создания, ни ОАО «РЖД», ни ЗАО «Трансмашхолдинг» (даже после покупки института) не выделили ни одного рубля(!) на развитие отраслевой науки – ОАО «ВЭЛНИИ». Откуда же может взяться новая техника, отвечающая требованиям сегодняшнего дня?

В условиях жесточайшего системного кризиса в период экономических реформ ВЭЛНИИ, вопреки всему, сумел выжить, сохранить свой творческий профиль и специалистов. Финансово-экономические показатели деятельности ОАО «ВЭЛНИИ» за последние годы, предшествующие покупке института ЗАО «Трансмашхолдинг», имели высокие темпы роста. Объем выполненных работ увеличился более чем в 5 раз. Из собственных средств института на техническое переоснащение и развитие с 2005 по 2008 гг. инвестировано почти 100 млн руб.

Но создать за короткий срок только собственными силами практически новую дорогостоящую комплексную инфраструктуру для решения современных научных проблем в электровозостроении институт не в состоянии. Частных инвесторов (даже собственников), даже таких крупных, как ЗАО «Трансмашхолдинг», по вышеизложенным причинам вложение денег в такой проект заинтересовать не может. Кроме того, требуемые затраты велики, а реальную отдачу, как показал и наш, и зарубежный опыт, можно ожидать только через 10-12 лет.

А в результате отечественное электровозостроение фактически топчется на месте. Такой вариант развития событий приведет к окончательному отставанию российского транспортного машиностроения от зарубежных конкурентов и сделает невозможным существенное наращивание объемов выпуска отечественного современного электроподвижного состава.

И очень скоро, в итоге, Россия вообще разучится создавать новую транспортную технику, и политика «интеграции» в Европу закончится превращением нашей страны в колонию, которой доверят «отверточную сборку» электровозов, и продиктует низкий жизненный уровень, выкачивая не только сырье, но и дивиденды на вложенный капитал.

Вызывает большую обеспокоенность и тот факт, что почти 90% транспортного машиностроения России сосредоточено в частной собственности в рамках ЗАО «Трансмашхолдинг». Более того, как известно, все активы холдинга выведены за границу и принадлежат голландской фирме Breakers Investments, акционерами которой являются структуры олигарха Искандера Махмудова, Андрея Бокарева, «Трансгрупп АС» и ОАО «РЖД».

В реально сложившихся российских условиях для решения сложной научно-производственной задачи – выпуска электровозов нового поколения, и тем самым сохранения транспортной безопасности России, крайне необходимо принятие действенных мер на государственном уровне, кардинально исправляющих положение дел в электровозостроении.

И никого не должен вводить в заблуждение тот факт, что объем выпуска электровозов на НЭВЗе существенно увеличился с приходом частного собственника. Это совершенно обманчивое, поверхностное впечатление. Так как рост объема поставок электровозов объясняется, прежде всего, значительным ростом социально-экономических показателей развития России в целом, обусловивших рост объема перевозок на железных дорогах, а отсюда и потребность в электровозах.

Очень точно об этом сказал главный редактор хорошо известного транспортного журнала «Сириус» И.Юницкий (см. номер за май-июнь 2009г., с.1): «Пора понять, что железные дороги – это не рыночная структура, а общественная технологическая система, которую невозможно отделить от государственного организма. Плохо в стране – плохо и на железной дороге. Подъем в экономике – и по дорогам поехали грузы и пассажиры. Частный инвестор здесь бессилен, поскольку невозможно поднять железнодорожную отрасль, если вся экономика на боку лежит. Можно лишь нажиться на ней в период благополучия».

На самом деле, совершенно очевидно, что наши олигархи и некоторые, в т.ч. высокопоставленные, чиновники в этой сфере все делают для того, чтобы по выгоднее продать предприятия отечественного электровозостроения в первый подходящий момент. Поэтому они и не проявляют даже малейшей заинтересованности в развитии нашей отраслевой науки, в создании новых отечественных электровозов, без которых невозможно сохранить транспортную независимость, а значит, и государственную безопасность России.

Парадоксально, но факт, что по сути дела созданием новых электровозов по-настоящему не обеспокоены ни Министерство промышленности и торговли, ни Министерство транспорта, ни Заказчик (ОАО «РЖД»), ни изготовитель электровозов (ЗАО «Трансмашхолдинг»), которые на словах высказывают на всех уровнях, соответственно, необходимость и готовность закупать и производить новые электровозы, а на деле никто не хочет решать очень важную, острую и по сути

базовую проблему о выделении денежных средств на разработку нового отечественного электроподвижного состава. Как следствие, научно-технический потенциал ВЭЛНИИ – научного центра отечественного электровозостроения, единственного в России разработчика серийно выпускаемых электровозов, – утрачивается.

Ясно, что мириться с таким положением, продолжая по большому счету ничего не делать в области создания нового электроподвижного состава и тем самым неминуемо приближаться к неизбежной катастрофе уже в ближайшем будущем, нельзя!

Очевидно, что развитию транспортного машиностроения необходимо придать статус национального проекта. В области транспортного машиностроения Россия должна рассчитывать, в первую очередь, на свою фундаментальную и прикладную науку, на свой сектор НИР и НИОКР, на свои инновации и научно-технические кадры, на свою организацию их консолидации и взаимодействия.

Примером для нас должен служить положительный опыт Китая, который благодаря активной государственной поддержке, в короткие сроки (еще в 1990 году он закупал электровозы у НЭВЗа) добился большого скачка, стал одной из ведущих держав по производству и поставке на мировой рынок железнодорожной техники.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дубровка Л.Н. Проблемы инвестирования передовых производств // Экономист. 2008. № 10.
2. Зелинская А. Финиш оказался промежуточным // Сириус (транспортное обозрение). 2011. № 2.
3. Кучуков Р., Савко А. Проблемы конкурентоспособности народного хозяйства // Экономист. 2008. № 8.
4. Наймушин В.Г. Тяга решает все // Сириус (транспортное обозрение). 2007. № 3.
5. Наймушин В.Г. Развитие науки – ключевой фактор перехода к инновационной экономике // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 3.
6. Наймушин В.Г. О стратегии развития электровозостроения // Экономист. 2007. № 7.
7. Чепенко В., Андреев В. Модернизация российской экономики и возрождение отечественного машиностроения // Экономист. 2010. № 2.

МАРКЕТИНГ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ КОМПЕТЕНЦИЙ ПЕРСОНАЛА

АНДРЕЕВА Л.Ю.,

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

ЛУШКИН С.А.,

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

САВЧЕНКО С.В.,

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

В продвижении финансовых продуктов по объективным причинам не работают многие традиционные приемы маркетинга. Это определяет необходимость расширения компетенций персонала на основе развития маркетинга взаимоотношений контрагентов рынка финансовых услуг.

Ключевые слова: персонал; маркетинг; компетенции персонала; маркетинг взаимоотношений; финансовые продукты.

Many traditional methods of marketing are not effective while promoting some financial products for the objective reasons. It determines an actual expansion necessity of competences of personnel on the basis of development of relations marketing of partners of the financial services market.

Keywords: personnel; marketing; personnel competences; relations marketing; financial products.

Коды классификатора JEL: L84.

В современных условиях происходят важные изменения в развитии коммерческих банков. В последнее время многие ученые и эксперты указывают на необходимость повышения стратегической и организационной роли банковского маркетинга, который базируется на эффективном использовании новых информационно-финансовых технологий.

Французский исследователь Ж.-Э. Мерсье отмечает, что в условиях финансовой глобализации в области банковского маркетинга происходят качественные изменения, связанные с разработкой и реализацией комплексной стратегии удовлетворения потребностей клиентов; по оценкам ученых, коммерческие банки, способные осуществлять подобную стратегию, могут повысить рентабельность своих операций в расчете на одного клиента на 50-100%, в том числе за счет таких факторов [4, с. 45], как:

- маркетинг, учитывающий жизненный цикл клиента, - на 25-50%;
- стратегия привлечения и удержания клиентов - на 20-40%;
- использование альтернативных каналов сбыта - на 5-15%.

Маркетинг понимается сегодня как выражение ориентированного на рынок управленческого стиля мышления, для которого характерны творческие, систематические и нередко агрессивные подходы. Для реализации стратегии развития в условиях глобальной конкуренции коммерческим банкам недостаточно просто реагировать на развитие событий, регистрировать параметры окружающей среды, взаимодействовать с контрагентами; банки должны стремиться к изменению заданных параметров рынка.

Каждый банк формирует свою собственную маркетинговую стратегию, которую нацеливает на будущее и стабильное развитие в условиях конкуренции. Достижение подобного положения становится возможным при привлечении резервов внешней сферы в стратегию финансового развития банка.

Поэтому при разработке стратегии следует идти от будущего к настоящему, а не наоборот. Такой подход к стратегическим установкам означает, что вся организация управления банком предопределяется различными воздействиями внешней среды с учетом его реальных возможностей. Здесь требуются переориентация мышления с внутренних проблем

на внешние и понимание кредитной организации как социальной системы. Отсюда важность развития человеческого капитала, знаний и компетенций специалистов.

Вместе с тем возрастает роль интеллектуального капитала и научного обеспечения на всем протяжении разработки маркетинговой стратегии банка, выступающей основой действий банка в конкретных условиях развития рынка. В общем виде стратегия показывает, как достичь поставленных целей, стратегия определяет, где, когда и как банк будет предоставлять услуги клиентам, однако, стратегия не отвечает на вопрос о том, какие клиенты и как долго будут взаимодействовать с банком. С данной позиции стратегия может рассматриваться как система действий персонала и долгосрочных мер активного или пассивного характера, призванных укреплять положение банка с учетом интенсивности конкуренции на рынке банковских услуг.

При таком понимании роли персонала, его умений, навыков, научного обеспечения стратегия развития банка включает следующие направления:

- ✓ создание условий реализации услуг, отвечающих расширению сделок или повышению эффективности банковской деятельности;
- ✓ разработку новых видов услуг, расширение их номенклатуры с реализацией на «старом рынке», заполнение рыночных ниш;
- ✓ расширение рынка банковских услуг в географическом аспекте, поиск новых рынков или новых его сегментов;
- ✓ диверсификацию на основе разработки новых видов услуг и одновременном освоении новых рынков, имеющих конкурентные преимущества.

Наряду с указанными направлениями стратегия активного участия специалистов банка в расширении рыночной деятельности включает также дополнительное измерение его действий, связанное со скоростью протекания данных процессов. В теории оно представлено ритмом или темпом хода рыночных процессов. Чем более быстрый темп (ритм), тем выше результаты деятельности банка при прочих равных условиях, что следует учитывать при разработке его стратегии на достаточно длительный период.

Обобщенность направлений действия стратегии предполагает конкретизацию ее выбора в соответствии с масштабами банковской деятельности, включающей обслуживание денежного оборота и кредитные отношения на макро- и микро-уровнях, наличие значительного риска при осуществлении денежных и кредитных операций и т.п.

Для российских условий приходится принимать в расчет также постоянное усиление правового регулирования банковской и предпринимательской деятельности, что предопределяет повышенные требования к управленческому персоналу банков. Усиливается консультационная функция банков, требующая специального образования и дополнительных знаний работников.

Это накладывает отпечаток на процесс выбора вектора развития маркетинговой стратегии с учетом коммуникаций, осуществляемых персоналом.

В решении данной задачи важное место отводится оценке возможных вариантов стратегии. В основе ее находятся цели развития банка, к которым можно отнести увеличение объемов реализации услуг, оборота и доли рынка, улучшение распределения и снижения затрат и т.д. Каждый вариант имеет свои особенности финансирования, организации, длительности реализации, возможного сопротивления рынка и конкурентов и многое другое.

Следует учитывать также особые характеристики банковских услуг, так или иначе отражающихся в содержании любого варианта стратегии банка. Подобная многоаспектность ее характеристик затрудняет количественную оценку с помощью какого-либо расчетного показателя или системы показателей. Поэтому наиболее приемлем, на наш взгляд, экспертный метод оценки вариантов стратегии, предполагающий, что каждая цель имеет свою весомость и свой коэффициент значимости. Следовательно, если установить путем опроса экспертов вес (коэффициент) каждой цели и оценить в баллах степень ее достижения при реализации предлагаемого варианта, то можно определить суммарный эффект его использования.

С методической точки зрения, балльная оценка вариантов стратегии развития банка предполагает выполнение действий в следующем порядке:

- определение экспертным путем коэффициента весомости целей развития банка на определенный период;
- балльная оценка степени достижения каждой цели;
- установление экспертным путем коэффициента возможностей банка по реализации каждого варианта стратегии банка;
- оценка усилий банка, необходимых для реализации каждого варианта стратегии и расчет суммарного эффекта каждого варианта путем умножения соответствующего коэффициента значимости целей на балльную оценку ее достижения и суммирования результатов.

Главным недостатком такой методической последовательности при оценке имеющихся вариантов стратегии является отсутствие расчетной базы определения показателей (коэффициентов). В соответствии с современным пониманием решение такой задачи возможно на основе применения интуитивных методов. В частности, аналитическое обобщение подобного типа методик позволяет считать приемлемым использование шкал коэффициентов целей и оценки степени их достижения, предложенных Г.Г. Леттау [2, с. 42].

Количественное значение коэффициентов целей устанавливается в диапазоне увеличения их значимости от 1 до 10 на основе мнения экспертов. Подобным образом дается оценка степени их достижения в пределах от 1 (совершенно неперспективно) до 9 (очень хорошо). Аналогично оценивается масштабность усилий.

На этой основе составляются таблицы соотношения вариантов по предлагаемым эффектам, усилиям и сравнительной эффективности. Условный расчет балльной оценки вариантов приведен в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Оценка результатов маркетинговой стратегии банка по вариантам

Цель	Коэффициент весомости	Вариант 1		Вариант 2	
		Оценка	Результат	Оценка	Результат
Реализация услуг	8	8	64	5	40
Оборот	7	8	56	6	42
Повышение доли рынка	10	8	80	6	60
Распределение	10	8	80	6	60
Суммарный эффект	-	-	280	-	202

Таблица 2

Оценка усилий для реализации стратегии банка

Возможности	Сложность использования	Вариант 1		Вариант 2	
		Оценка	Результат	Оценка	Результат
Финансирование	9	9	81	7	63
Организация	6	6	36	8	48
Длительность	9	5	45	5	45
Сопrotивление рынка	10	9	90	6	60
Суммарные усилия	-	-	262	-	216

Сравнительная эффективность вариантов находится как отношение суммарного эффекта к суммарным усилиям.

Выбор варианта выступает только одним из этапов разработки и реализации стратегии развития банковских услуг, охватывающих широкий круг действий управления банка. Она включает: оценку клиентуры банка; определение услуг и цены; установление каналов коммуникаций; выбор направлений сотрудничества со средствами массовой информации, формирование интегрированных маркетинговых коммуникаций и рынка маркетинговых услуг.

Формирование интегрированных маркетинговых коммуникаций предполагает решение задач, в числе которых: исследование рынка, потребителей, конкурентов, идентификация целевых аудиторий, определение четкой цели и единой стратегии формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций в соответствии с алгоритмом построения их комплекса; выбор инструментов коммуникации, каналов передачи информации, институциональных структур: рекламных агентств, креативных и исследовательских центров для ее подготовки; формирование сообщения для каждого канала коммуникации, адаптируемого под особенности последнего.

В процессе формирования рынка маркетинговых услуг концепция применения интегрированных маркетинговых коммуникаций отражает эффективность их комплексного использования. Комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций коммерческих банков включает: систему интернет-банка, модель мобильного банка, систему личных продаж, стимулирование сбыта, рекламу, публик рилейшинз и интерактивный маркетинг.

В реализации маркетинговой стратегии важную роль играет гармоничное размещение информационных буклетов и плакатов. Для эффективного восприятия клиентов предлагаемой информации важны абсолютно все аспекты. Это и доступное место размещения, яркие цвета и лозунги, напечатанные в привлекательном для глаза виде. В случае, когда клиент вынужден ждать очереди, важно занять его время ознакомлением именно с этими материалами. Как правило, содержание буклета идентично. Это краткое описание преимуществ и выгод предлагаемого продукта, сроки и место его получения, выдвигаемые требования банка к клиенту.

Что касается рекламных материалов на точках продаж, то ситуация немного иная. Так, например, при работе на территории торговых предприятий банков представлено несколько. Рациональная подача рекламной продукции является одним из важнейших инструментов конкурентной борьбы, помимо компетентности и активности непосредственно специалистов банка. Яркие флажки с надписями «кредит здесь легко и просто», указание проводимых акций банком, большие плакаты, содержащие только информацию о бренде: все это клиент видит еще с большого расстояния от кредитной зоны.

Указанная последовательность при формировании рынка маркетинговых услуг в деятельности управляющего звена предполагает непрерывность, а значит, и повторяемость его действий в ходе функционирования банка. В результате возникает обратная связь, способствующая формированию маркетинга отношений между банком и потребителями его услуг, что позволяет персоналу банка добиваться расположения и доверия клиентов.

При работе с клиентами, и особенно с категорией трудных клиентов, большое значение придается специфическому направлению маркетинга – маркетингу отношений. В настоящее время маркетинг отношений представляет собой одно

из перспективнейших направлений научного знания в области маркетинга, которое развивается и используется преимущественно за рубежом и постепенно внедряется в сферу российского рынка¹.

В концептуальных исследованиях не определен вопрос с авторством предложенной концепции: согласно одним источникам, теория долгосрочных отношений с клиентами была сформулирована Л. Берри в 1983 г.; опираясь на другие источники, можно сказать, что это коллективное творчество шведской школы маркетинга (1980-е гг.). В центре внимания маркетинга отношений стоят следующие факторы: клиент, предложение, его цена и способ реализации, а основная задача – создание эффективных отношений (коммуникаций) с клиентами – участниками сделок купли-продажи.

Маркетинг отношений – практика построения долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке (потребителями, поставщиками, дистрибьюторами), в целях установления длительных привилегированных отношений [1].

Маркетинг отношений – это система взаимодействия организации с потребителями, при которой предложения первой максимально полно удовлетворяют последних. Цель маркетинга отношений – максимизация конечных результатов деятельности организации за весь период контактов с ключевыми клиентами. Данная формулировка цели включает в себя управление процессом установления взаимоотношений с клиентами, а также поддержание и укрепление существующих взаимоотношений.

Восприятие новой маркетинговой парадигмы усложнено неопределенностью понимания взаимоотношений в маркетинге. Взаимоотношения – это единичные и постоянные контакты между субъектами, которые имеют общую цель. Представленное определение не является исчерпывающим, терминология взаимоотношений, как и их типизация, многообразна.

Типологию взаимоотношений, возникающих между организацией и ее клиентами, в зависимости от отрасли, компании, клиента и других факторов попытался составить Гуммерсон [5]. Все многообразие взаимоотношений было типологизировано им с помощью модели 30R (30 типов взаимоотношений), среди которых можно выделить следующие:

- 1) взаимоотношения, поддерживаемые продавцом;
- 2) взаимоотношения, поддерживаемые покупателем;
- 3) взаимоотношения, обоюдно поддерживаемые.

Практическое назначение маркетинга взаимоотношений – формирование финансово выгодных отношений с клиентами, конкурентных в рыночной среде с помощью маркетинга. Это заставляет конкурировать не только организационно и системы взаимодействия с клиентами в целом. Динамичное движение клиентов от одного банка к другому, изменение места жительства, потребностей и желаний клиента обостряют проблему изучения и разработки оптимального для организации маркетинга взаимоотношений.

Маркетинг взаимоотношений увеличивает роль личности, личных контактов в системе эффективной работы с клиентами. В этом контексте маркетинг взаимоотношений значительно отличается от традиционного маркетинга: в него входит не только система маркетинга, но и комплекс факторов производства и продажи товара или услуги. Данная концепция представляет собой маркетинг третьей стадии жизненного цикла товара (услуги) – потребление, взаимоотношения ради потребления.

Отлаженная стадия взаимоотношений между банком и клиентами является действенным механизмом продвижения финансовых продуктов и услуг. В то же время отсутствие эффективного маркетинга взаимодействия приводит к тому, что имидж, реклама, методы повышения качества предложения не будут являться предпосылкой увеличения продаж банковских продуктов.

Если бы раздавали призы за самые скучные профессиональные конференции, претендентами на победу стали бы финансовые маркетологи, собравшиеся, чтобы обсудить секреты продвижения и технологии успеха. Большинство современных российских банков не имеют яркого образа. Потребители воспринимают банки как что-то утилитарное. Банки вызывают примерно такой же интерес, как провайдер услуг кабельного телевидения. Однако проблема в том, что финансовые услуги априори заставляют потребителя думать, считать и принимать решение. В этом случае на помощь клиентам приходят индивидуальные менеджеры, профессионализм, знания и компетенции которых клиент в своем сознании «переносит» на банк, выделяя на основе компетенций специалиста конкурентные преимущества банка.

Другими словами, по причине принципиально иной природы финансовых продуктов в их продвижении не работают многие традиционные приемы маркетинга. В настоящий момент маркетинг взаимоотношений не единственная маркетинговая стратегия, ориентированная на потребителя и всесторонне учитывающая его потребности, связанные не столько с непосредственно предлагаемой услугой, сколько с качеством ее предоставления.

Маркетинг взаимоотношений современными теоретиками и практиками рассматривается как одна из маркетинговых стратегий, представленная особым направлением деятельности – работой с клиентами. Данная стратегия не может существовать автономно от других организационных стратегий, на практике в организациях комбинируются элементы различных организационных и маркетинговых стратегий. Концепция маркетинга взаимоотношений ориентирована на общефирменную стратегию развития, требования рынка, экономические и социальные условия реализации предложения. Весь комплекс потребительского предложения банка – продукты и услуги, необходимые для потребителя, требуют дополнительного «сопровождения» персонала, разъяснений, консультаций, то есть маркетинговых коммуникаций.

Выбор потребителя требует использования методов маркетинга отношений. Это связано с тем, что прибыль банка и средства ее достижения находятся в прямой зависимости от его клиентов, от уровня их доходов и лояльности к конкрет-

¹ По оценкам исследователей, маркетинг взаимоотношений возник около 20 лет назад и включает в себя несколько видов маркетинга (потребительских товаров, промышленный, услуг, сервиса), а также ряд специфических научных подходов – скандинавскую школу менеджмента, сетевой подход к промышленному маркетингу, англо-австралийский подход к интеграции качества, обслуживания клиентов и маркетинга.

ному кредитному учреждению. Оценка рентабельности (убыточности) от клиента или клиентской базы в целом должна оцениваться на протяжении всего периода взаимоотношений. Стратегия маркетинга отношений ориентирована на прогнозирование потенциальной прибыли от каждого клиента в долгосрочной перспективе. Приоритет отдается качеству взаимоотношений с клиентами, системе их удержания, количественному накоплению. Качество взаимоотношений зависит от множества факторов: от качества предложения, его высокой конкурентоспособности, хорошо подобранного персонала, организационного имиджа, отношения клиента к организации.

Наличие большого количества конкурентных преимуществ концепции маркетинга отношений не является залогом ее абсолютного совершенства. Одним из недостатков маркетинга отношений выступает то, что клиент, активно пользующийся услугами определенного банка в настоящее время, не обязательно воспользуется ими в дальнейшем. Каждый клиент способен отказаться от предложения по разным причинам, но этот клиент никогда не откажет в доверии специалисту, который помог принять правильное решение.

Наибольший финансовый результат принесет оптимальное сочетание маркетинга сделок и маркетинга отношений, что обеспечивает банку возможность более эффективно использовать те ограниченные ресурсы, которые имеются в ее распоряжении, и снизить затраты на маркетинг.

В экономической литературе маркетинг отношений справедливо определяют как установление взаимоотношений с наиболее значимыми целевыми группами и поддержку установленных взаимоотношений [3, с. 351-354].

Инструменты маркетинга взаимоотношений направлены на обеспечение прочных связей между банком и клиентом и включают особые виды сервисного обслуживания, рекомендации по продуктам и услугам, личные контакты, специальные акции, маркетинговые мероприятия, клубы клиентов, новые носители информации и средства коммуникации.

Основными инструментами реализации концепции маркетинга отношений являются следующие: создание реально-го превосходства предложения; поиск целеориентированных клиентов и повышение их лояльности банку.

Прогрессивность концепции маркетинга взаимодействия подтверждается тем, что продукты все больше становятся стандартизированными, а услуги – унифицированными. Это приводит к формированию повторяющихся маркетинговых решений. Единственный способ удержать потребителя – это установить индивидуальные отношения с ним на основе коммуникаций и удовлетворения спроса на информационное сопровождение продуктов и услуг.

В этом контексте компетенции и лояльность специалистов становятся важнейшим ресурсом коммерческого банка, обеспечивающим его развитие и конкурентоспособность. Отношения как результат эффективного взаимодействия становятся продуктом, в котором интегрированы человеческий капитал, интеллектуальный капитал и информационные ресурсы, главные факторы непрерывности рыночных отношений. Маркетинг взаимодействия повышает значимость специалистов, обладающих суммой знаний, человеческого капитала, личных контактов в системе эффективных коммуникаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. СПб.: Питер Ком, 1999.
2. Леттау Г.Г. Маркетинг: как завоевать рынок. Л.: Финансы и статистика 2010.
3. Макаров А.М. Индивидуализация маркетинга как форма адаптации организации к усложнению условий управления // Менеджмент: теория и практика. Ижевск: УДГУ. 2000. № 1–3.
4. Мерсье Ж.Э. Современный банковский маркетинг. М.: Фининформсервис. 2009.
5. Gummerson E. Total Relationship Marketing Management from 4Ps to 30Rs. Oxford: Butterworth Heinemann. 1999.

КОНЦЕПЦИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РЕЛЕВАНТНОСТИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СЕТЕВОЙ КОМПАНИИ

КОСЕНКОВА Е.Л.,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: katrya23@yandex.ru

В статье предлагается авторский подход к разработке методики оценки соответствия кадровых ресурсов, вовлеченных или потенциально вовлекаемых в инновационные процессы сетевой компании, стратегии ее развития.

Ключевые слова: кадровый потенциал; сетевая компания; релевантность; оценка; управление.

The paper suggests a new approach to the development of the methodology of human resources relevance evaluation to the organizational strategy. The focus is at the personnel, involved or potentially involved into the innovation processes of the network company.

Keywords: personnel potential; network company; relevance; evaluation; governance.

Коды классификатора JEL: L84, L86.

В современных экономических реалиях, как показывает мировая и российская практика последних лет, к числу наиболее значимых участников решения проблемы вывода национальной экономики на модель инновационного развития относятся сетевые формы организации бизнеса, имеющие региональный и межрегиональный, отраслевой и межотраслевой, страновой и транснациональный характер. Тестируемое реальной практикой достижение сетевыми компаниями высоких показателей в данной сфере происходит в результате объединения на общей стратегической платформе потенциала заинтересованных участников, в том числе его кадровой составляющей – ключевого носителя инновационной активности.

Приоритет кадровой компоненты интегрированного потенциала сетевой компании в ее устойчивом и инновационно ориентированном функционировании означает принципиальную важность эффективного управления ее наращиванием и использованием с целью достижения наибольшей релевантности кадров инновационным целям, рассматриваемым как в тактическом, так и стратегическом аспекте. Очевидно, что решение данной задачи должно базироваться на учете результатов объективной и комплексной оценки состояния и качества использования наличного кадрового потенциала сети. То есть оценки, проводимой с использованием действенного и научно обоснованного инструментария.

В соответствии с этим следует отметить существование высокой корреляции эффективности указанного инструментария со степенью учета в нем специфики и особенностей сетевой организации кадровых ресурсов: территориальная разобщенность структурных подразделений сетевой компании; не сосредоточение в рамках одной фирмы всех активов, необходимых для создания продукта, а использование коллективных активов нескольких фирм, расположенных на разных участках стоимостной цепочки – в противовес централизации; ориентация компании на глобальные изменяющиеся рынки; преимущественное использование рыночных механизмов в сравнении с административными процессами; обмен компетенциями и информацией; «участники сетей признают взаимозависимость и стремятся обмениваться информацией, знаниями, кооперироваться и кастомизировать продукты, что является основой инновационной экономики» [1]; преодоление географических, скоростных и количественных ограничений с помощью ИКТ создает в границах сетевой компании условия для использования заложенного в сетевом принципе взаимодействия колоссального потенциала, открывает путь для нового поколения технологий управления. Перечисленные и целый ряд других особенностей современных сетевых компаний формируют специфическую «иерархию» и этапность повышения уровня релевантности ее кадров инновационным планам и проектам компании.

На первом этапе, когда складываются предпосылки формирования сетевой структуры компании, переход к которой требует переосмысления концепции фирмы с коррективами стратегических приоритетов, развитием стратегических ресурсов, ключевых компетенций кадров, применяется стратегический подход к управлению ее кадровым потенциалом, который позволяет фирме сделать выбор в пользу сохранения или исключения из ее состава части видов деятельности.

На втором этапе принимается стратегическое решение о формировании сетевой организационной структуры, основанной на внутрифирменных связях (что означает стимулирование повышения квалификации кадров, лучшей организации их внутрифирменных связей и т.п.) с ее последующим развитием до уровня сетевой структуры, основанной на межфирменном

сотрудничестве (что тоже предполагает существенное наращивание профессиональных компетенций, но также переподготовку, повышение квалификации кадров и их мобильности с целью налаживания эффективного межфирменного взаимодействия в рамках реализуемых инновационных проектов). Проектирование сетевой организационной структуры и соответствующего кадрового обеспечения охватывает процессы реорганизации технологических и организационно-управленческих процессов с ориентацией на потребности клиентов и постепенным отдалением от иерархической структуры. Координация в рамках сети осуществляется не посредством действия ценовых механизмов или иерархической структуры, а является результатом взаимодействия фирм, которые становятся свободны в выборе партнеров, руководствуясь в этом рыночными механизмами.

Последовательная реализация этого принципа позволяет перейти к третьему этапу организации кадрового потенциала – полному формированию сетевой предпринимательской структуры. Ее эффективность достигается поддержанием между работниками компании процессов обмена ресурсами и информацией, взаимозависимостью уровня релевантности участников сети ее инновационным планам и качества управления ее кадровым потенциалом. Стратегическое управление кадрами сетевой компании состоит в согласовании интересов, усилий и ресурсов различных участников объединения в процессе формирования единой системы целей и задач, что позволяет получать синергетические эффекты.

Таким образом, с позиции акцентирования управленческого внимания на кадровой компоненте, сетевую предпринимательскую структуру можно определить как форму организации кадров и бизнеса, основанную на сетевом взаимодействии участников в процессе объединения специфических интересов, усилий, ресурсов, компетенций, профессиональной ориентации, мобильности и других качеств взаимодействующих кадров и направленную на получение выгоды и дополнительной экономической ренты за счет роста адаптивности и гибкости к факторам внешнего окружения с одновременным наращиванием потенциала инновационности и синергии.

При этом следует отметить именно потенциальный характер априори заложенных в сетевой форме организации бизнеса синергетических возможностей, которые, как отмечалось, напрямую зависят от количества, качественного состава, структурно-функциональных компетенций и других характеристик работников, то есть степени соответствия ее кадрового потенциала тактическим и стратегическим целям. Большое значение для адекватности оценки релевантности имеет также учет полиаспектного проявления инновационных качеств кадрового потенциала сетевой компании: применение инновационных методов организации и управления, основанных на широкомасштабном использовании современных ИТ и ИКТ; инициирование и внедрение (возможно, и продуцирование) инноваций (как продуктовых, так и технологических); активность в наращивании профессиональных компетенций, повышении квалификации и др. с целью формирования человеческих ресурсов, адекватных требованиям инновационного характера развития сетевой компании.

Особенно следует отметить, что формирование инновационного кадрового потенциала основывается не только на высоком уровне профессиональной подготовки сотрудников, уровне их знаний, но и на особых «инновационных способностях». К ним можно отнести, прежде всего, умение самостоятельно вырабатывать инновации в процессе трудовой деятельности, а также быть открытыми ко всему новому, оценивать и воздействовать на внешнюю среду, перенимать опыт других компаний и на основе всего этого уметь выстраивать перспективы развития своей организации [1]. Иными словами, релевантное кадровое обеспечение инновационного развития сетевой компании означает не только соответствующее управление персоналом, начиная с его найма, поддержания его постоянного развития в сопряжении с потребностями инновационных процессов, но охватывает весь процесс управления функционированием сети. То есть непрерывное развитие кадрового потенциала обусловлено постоянным внедрением инноваций по всем направлениям деятельности сетевой компании.

В соответствии с принятой концепцией тесного сопряжения стратегии инновационного развития сетевой компании с ее кадровым обеспечением повышается значимость объективной оценки указанной релевантности. То есть применения корректной методики оценивания, учитывающей специфику данной формы организации бизнеса.

Представляется, что в основе подобной методики должна лежать идеология рейтинговых оценок кадрового потенциала, которые имеют синтетический характер – это интегральные показатели, рассчитываемые с использованием формализованных и неформализованных, количественных и качественных оценок. Такой инструментарий будет обладать рядом существенных преимуществ:

- ✓ масштабируемость и инвариантность к размеру, профилю и результатам деятельности, уровню совокупного потенциала, числу работников сетевой компании;
- ✓ возможность применения как для «внутренних», так и для «внешних» нужд компании (например, для оценки персонала потенциальных партнеров сетевой компании и смежников по инновационной деятельности);
- ✓ возможность внедрения элементов соревновательности в деятельность работников (коллективов), занимающихся внедрением инноваций, так как позволит формировать и дополнять, корректировать систему мотивации в условиях, когда традиционные методы трудно применимы и могут дать неоднозначные результаты;
- ✓ возможность использования не только для оценки наличного состава кадров сетевой компании и ее смежников по инновационной деятельности, но и применения при приеме на работу новых сотрудников (с одновременным их включением в систему мотивации), в рекрутинговой деятельности, а также для принятия обоснованных кадровых решений в целом;
- ✓ возможность ее «нерейтингового» использования для оценки единичного объекта – одного работника или коллектива (по причине отсутствия необходимости обязательного сравнения работников друг с другом – достаточно проводить сравнение с описанием градаций рейтинговой шкалы);
- ✓ применимость и адаптируемость к целям аттестации и переаттестации как отдельных работников, так и коллективов;
- ✓ универсальность, применимость к работникам и коллективам любого направления и сферы инновационной деятельности;
- ✓ легкость применения для целей оценки эффективности инновационной деятельности кадров;
- ✓ наличие элементов самооценки и оценки работниками друг друга, проводимых и обрабатываемых формализованными способами;

- ✓ простота использования, наглядность, высокая степень информативности;
- ✓ возможности сравнения любых работников и коллективов по уровню научно-инновационного потенциала [3].

Формализованные оценки получаются с использованием традиционных показателей, составляющих систему инновационных метрик: списочный состав работников сетевой компании (в разрезе подразделений и видов деятельности), выполняющих научные исследования и разработки (включая также административно-управленческий персонал, осуществляющий непосредственное руководство исследовательским процессом), количество инновационных изобретений, рационализаторских предложений и патентов, новых идей и др. Блок неформализованных оценок методики формируется из трех видов показателей: самооценка работников; оценка работников со стороны коллег; экспертная оценка. В результате агрегирования полученных оценок с использованием методов статистического анализа получают интегральные оценки инновационного потенциала работников и осуществляется их отнесение к одной из градаций рейтинговой шкалы.

Использование в управлении компетенциями в рамках инновационного развития кадрового потенциала сетевой компании предложенного метода оценки, таким образом, представляет собой процесс сравнения потребностей организации с имеющимися ресурсами и выбор форм воздействия для их согласования, то есть соответствующее повышение уровня релевантности кадров. При этом под потребностью компании понимается необходимый количественный и качественный состав кадров, определяемый в соответствии с выбранной инновационной стратегией, а под ресурсами – ее работники с достигнутым уровнем компетенции, желаниями, мотивациями, устремлениями. Результатом такого сравнения, а также управленческих воздействий могут стать перестановки, передвижения, набор, обучение и т.д. С точки зрения японских специалистов по менеджменту, через объединение взглядов, мнений и творческих возможностей работников развивается кадровый потенциал организации и каждого сотрудника, что в конечном счете превращается в компетентность всей организации в целом [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Баринов В.А., Жмуров Д.А.* Развитие сетевых формирований в сетевой экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 1.
2. *Вотякова И.В.* Компетенции и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации // Управление персоналом. 2008. № 4.
3. *Рощина Л.Н.* Научно-инновационный потенциал промышленности: теория и методология исследования, инструментарий управления. М.: Вузовская книга, 2012.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

КОБЫЛАТОВА М.Ф.,

доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail.: nalogi@ncstu.ru;

ЯНАКОВ Д.О.,

аспирант,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail.: nalogi@ncstu.ru

В статье рассмотрены преимущества и недостатки косвенных налогов, их влияние на противоправность поведения налогоплательщиков. Особое внимание уделено вопросам снижения ставки по НДС и улучшению администрирования в сфере данного налога.

Ключевые слова: косвенные налоги; налог на добавленную стоимость; ставки НДС.

In the article there are examined advantages and disadvantages of indirect taxes, its influence on consumers. Special attention is paid to the questions of decline in the VAD (value-added tax) rate and improvement of administration in the sphere of this tax.

Keywords: indirect taxes; value-added tax; the VAD rate.

Коды классификатора JEL: H21, H26, H27.

Современная российская экономика не идентифицируется известной двухсекторной моделью, состоящей из легального и внезаконного видов бизнеса. Они сосуществуют практически во всех сферах воспроизводственного комплекса и взаимодополняются в том или ином соотношении. Кроме того, внезаконная составляющая структурируется на неофициальную, фиктивную и криминальную части. Расширение каждой из них оказывает негативное воздействие на эффективность функционирования социально-экономической системы в целом, в том числе выражается в снижении размеров налоговых поступлений в бюджет и внебюджетные фонды.

Организации, осуществляющие легальную деятельность, также не всегда соблюдают налоговую дисциплину. Основные причины этого можно структурировать в группы налогового и иного характера. Первая идентифицируется комплексом взаимосвязанных проблем, требующих разрешения в части оптимизации налогового бремени, совершенствования законодательной базы и качества деятельности соответствующих надзорных ведомств, а также повышения уровня налоговой культуры населения. При проведении политики снижения налоговой нагрузки на бизнес необходимо учитывать эффект неизбежного сокращения в краткосрочной перспективе бюджетных поступлений. В качестве ресурсной компенсации в этом случае может стать дополнительная мобилизация налоговых резервов во внезаконном сегменте экономики. Эффективным средством реализации вышеуказанного является скоординированная деятельность налоговых инспекций, структур таможенного контроля и органов внутренних дел.

Анализируя причины уклонения от уплаты налогов и сборов, следует учитывать то, что в рыночной экономике, удовлетворяющей требованиям эффективности и социальной справедливости, реальная налоговая система не может состоять из конечного числа платежей, она также не может быть построена на предположениях о предпочтениях граждан в части выбора социально значимых продуктов. Кроме того, деятельность государства в общественных интересах охватывает не только те услуги, которые могут быть предоставлены на условиях эквивалентного обмена. Таким образом, рассматриваемая модель обеспечивает высокий уровень налоговой дисциплины среди субъектов рынка, но является трудновоспроизводимой в реальной социально-экономической системе, что особенно видно на примере косвенного налогообложения.

Косвенные налоги считаются одними из самых важных и, вместе с тем, сложных налогов, существующих в налоговой системе нашего государства. Поэтому детальное их изучение и выработка предложений по дальнейшему совершенствованию законодательной базы и практики взимания имеют важное значение, как для налогоплательщиков, так и для государства в лице его исполнительных органов. Несмотря на ведущую роль в налоговой системе Российской Федерации, в отечественном законодательстве все же сохраняются значительные проблемы, требующие своего скорейшего разрешения.

Российское законодательство по косвенным налогам характеризуется чрезвычайной подвижностью и изменчивостью. Огромное количество законодательных актов, инструкций и других нормативных документов, регламентирующих порядок исчисления налогов, требуют своей унификации, так как их многочисленность и разрозненность является причиной ряда распространенных нарушений порядка исчисления и уплаты.

Косвенные налоги имеют преимущества, как для государства, так и для налогоплательщика. Во-первых, от них труднее уклониться. Во-вторых, с ними связано меньше экономических нарушений. В-третьих, они в большей степени повышают заинтересованность в росте доходов. К тому же для налогоплательщиков предпочтительнее рост налогообложения расходов, чем доходов.

Однако можно выделить и ряд недостатков, присущих косвенным налогам. Так, серьезный минус налога на добавленную стоимость (НДС) заключается в том, что это федеральный налог, который в принципе нельзя децентрализовать. Другая сложность – проблема возмещения налога. Она является крайне актуальной в экспортно-ориентированной стране, отягощенной наличием более 60 оснований для освобождения от его уплаты. Наконец, существует проблема выпадания из НДС оборота малого бизнеса. К тому же для компаний сложность с НДС состоит в том, что налогоплательщик, если он подает на возмещение НДС, вынужден представить налоговым органам все документы. С учетом изменений, которые были сделаны еще в 2009 г., налоговые органы могут проводить углубленные камеральные проверки с истребованием документов только в том случае, когда это прямо определено НК, в том числе, если налогоплательщиком заявлено право на возмещение НДС. Далеко не все организации готовы сразу же представить все документы и при этом быть уверенными, что в составе их контрагентов нет фирм-однодневок, что все документы оформлены надлежащим образом и все правильно отображено в бухгалтерском учете. Одновременно идут встречные проверки по контрагентам, что тоже отвлекает партнеров по бизнесу от их прямой работы.

Для любого государства, на какой бы ступени своего социально-экономического развития оно ни находилось, необходимость увеличения доходов бюджетов является одной из актуальнейших задач. Нахождение правильного решения этой задачи чрезвычайно важно и для России.

В 2011 г. был принят ряд решений, направленных на изменение порядка исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, среди которых наиболее важными представляются следующие: введение нового вида счетов-фактур и установление порядка применения НДС в случае изменения стоимости товаров (работ, услуг, имущественных прав) после их реализации, а также порядок восстановления сумм НДС, ранее правомерно принятых к вычету по строительно-монтажным работам, по товарам (работам, услугам), приобретенным для проведения модернизации (реконструкции) объектов недвижимости, приводящей к изменению их первоначальной стоимости, частично используемых для осуществления операций, не подлежащих налогообложению НДС в целях предотвращения потерь федерального бюджета.

Налоговая база по НДС при уступке первоначальным кредитором денежного требования, вытекающего из договора реализации товаров (работ, услуг), или при переходе указанного требования к другому лицу была установлена как сумма превышения суммы дохода, полученного первоначальным кредитором при уступке права требования, над размером денежного требования, права по которому уступлены.

Налогоплательщикам, приобретающим основные средства и нематериальные активы для использования одновременно как в облагаемых налогом, так и освобождаемых от налогообложения операциях, предоставлено право по основным средствам и нематериальным активам, принимаемым к учету в первом и втором месяцах квартала, пропорцию для целей раздельного учета НДС определять также по итогам первого и второго месяца, а не квартала.

Упрощено документальное подтверждение правомерности применения нулевой ставки НДС. Дополнен перечень операций, облагаемых НДС по нулевой ставке. В данный перечень включены работы (услуги), связанные с перевозкой и экспедированием товаров, перемещаемых через границу Российской Федерации, в том числе в рамках Таможенного союза. Установлен 180-дневный срок для сбора документов, подтверждающих правомерность применения нулевой ставки НДС, при осуществлении организациями внутреннего водного транспорта работ (услуг) по перевозке экспортируемых товаров по территории Российской Федерации, и ряд других изменений [1].

С учетом необходимости обеспечения бюджетной сбалансированности, следует предпринимать усилия, направленные на увеличение доходов бюджетной системы Российской Федерации. В настоящее время на долю доходов от НДС приходится 32-35 % [2]. Впрочем, ставки и система НДС могут вновь поменяться. Причем в рамках налогового маневра правительство рассматривает как возможное снижение ставок, так и повышение. Ряд экспертов предлагают снизить НДС до 15 %. Сейчас эта инициатива обсуждается в Министерстве экономического развития и Министерстве финансов. Федеральный бюджет от этого существенно потеряет. Но лишь на несколько лет. Например, когда в 2004 г. НДС был снижен на 2 % (с 20 до 18%), федеральный бюджет потерял 0,7 % ВВП. Но в целом бюджет расширенного правительства потерял меньше, 0,5 %, за счет того, что выросли поступления от других налогов (налог на прибыль, НДФЛ и взносы на социальное страхование). Снижение ставки НДС в итоге оказало существенное влияние на развитие экономики: стимулировало инвестиции, темп экономического роста. Только за счет этой меры ВВП получил – 0,1 % роста, инвестиции – 0,2 % [4].

Однако вариант развития налоговых событий с уменьшением ставки НДС выпадает из мирового тренда. Финансовый кризис привел к повышению ставок в ряде стран Европы. С начала 2009 г. базовая ставка в Латвии была повышена с 18 до 21 %, а в 2011 г. – до 22 %; в Израиле с начала 2009 г. – с 15,5 до 16,5 % (сейчас снижена до 16 %); в Греции – с 19 до 23 % в 2010 г.; в Португалии – с 21 до 23 % в прошлом году. Будучи президентом, Николя Саркози объявил о повышении нормальной ставки НДС во Франции с 19,6 до 21,2 % с 1 октября 2012 г. [4].

Ряд федеральных чиновников предлагают пойти по «западному» пути и увеличить НДС на 2 %, до 20 %. Расчеты, проведенные Институтом им. Е. Т. Гайдара в 2010 г., показали, что повышение ставки до 20 % может обеспечить дополнительно примерно 1 % ВВП. Повышение выше 22 % в институте считают маловероятным, такой уровень будет выбиваться из общемирового тренда и ухудшать конкурентоспособность российской экономики.

В 2011 г. поступления по внутреннему НДС составили примерно 3,2 % ВВП. Если ставку поднять до 20 %, можно предположить, что налоговые поступления вырастут до 3,5 % ВВП, в количественных терминах это будет порядка 300 млрд руб. в 2012 г. В том случае, если ставку снизят до 15 %, поступления по НДС уменьшатся до 2,7 % ВВП.

Торгово-промышленная палата России в своих позициях по совершенствованию налоговой системы РФ высказала мнение, что вопрос о снижении ставки по НДС необходимо рассмотреть всесторонне. Цели и задачи макроэкономического развития России до 2020 г. требуют достаточно устойчивой финансовой базы. Учитывая, что НДС является одним из основных налоговых источников пополнения федерального бюджета, к вопросу о снижении его ставки следует подходить крайне взвешенно, оценив все возможные риски. По мнению палаты, наиболее реалистичным в среднесрочной перспективе является снижение ставки НДС до 13-15 % [5].

Некоторые специалисты высказывают мнение о том, что необходимо поэтапно снижать уровень налога на добавленную стоимость с доведением его ставки к 2020 г. до уровня 10-12 % при сохранении соответствующих льготных режимов. Это позволит в определенной мере приостановить рост цен.

Специалисты Международного центра налоговых исследований и консультаций по налоговым проблемам Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации высказывают свое мнение, что при внесении новых поправок в Налоговый кодекс Российской Федерации нужно думать не только о том, как увеличить налоговые поступления, но и о том, чтобы указанные поправки способствовали расширению производства, росту экономики государства.

В целях стимулирования производства продукции с высокой долей добавленной стоимости целесообразно снизить ставку НДС и упростить механизм его зачета. Вместе с тем, в связи с высокой фискальной значимостью данного налога, следует дополнительно изучить вопросы об обоснованном размере снижения его ставки либо замены его налогом с продаж. По нашему мнению, приемлемым с позиций фискальных интересов государства и необходимости развития экономики является налог на добавленную стоимость, взимаемый по ставке 12 %.

Вместе с тем при снижении общей ставки данного налога следует сохранить его льготную ставку в 10 % для ряда продовольственных товаров и товаров детского ассортимента. В противном случае неизбежен рост цен на основные потребительские товары.

Существует множество суждений, относительно проблемы налогового администрирования, исчисления и уплаты, снижения ставки по налогу на добавленную стоимость. Приведенные выше высказывания позволяют судить о том, что большинство специалистов в области налогообложения склоняются к снижению ставки по НДС в пределах 12-15 % и улучшению администрирования в сфере данного налога.

Нет сомнений в том, что система НДС изменится в ближайшее время. Косвенные налоги часто критикуют, ссылаясь на то, что они регрессивны и недемократичны, но в то же время, по мнению многих исследователей, косвенные налоги являются оптимальными для нестабильной экономики. Косвенные налоги еще не одно столетие будут использоваться государствами, совершенствоваться и приносить значительные поступления в бюджет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов: (одобрено Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 г.) // *Налоги и налогообложение*. 2009. № 6. С. 8–34.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов: (одобрено Правительством Российской Федерации 7 июля 2011 г.) // *Налоги и налогообложение*. 2011. № 8. С. 9–35.
3. *Лансков В.Г.* Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник. 7-е изд. М.: МЦФЭР, 2006. 592 с.
4. *Резникова А.* НДС может поменяться в результате налогового маневра. РБК daily. 2012.
5. Сайт Торгово-промышленной палаты России // <http://www.tpprf.ru/>.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЭКСПРЕСС-УСЛУГ

ЧЕРНЫШОВ А.С.,

аспирант,
Международный институт менеджмента ЛИНК,
e-mail: chernysov.a.s@list.ru;

ДЕРЕН И.И.,

доктор экономических наук, профессор,
Международный институт менеджмента ЛИНК,
e-mail: deren_ii@rambler.ru

Статья посвящена основным особенностям российского рынка экспресс-доставки, его специфическим чертам и основным отличиям от международного рынка экспресс-услуг. Также в работе наглядно представлено долевое распределение компаний на рынке услуг экспресс-доставки, приводится сегментация пересылаемых международных экспресс-отправлений по таким наименованиям, как письменная корреспонденция, товары и грузы.

Ключевые слова: экспресс-услуги; экспресс-доставка; рынок экспресс-доставки; логистика; конкуренция.

The article is devoted to the main features of the Russian market of express-delivery, its specific features and main differences from the international market of express-services. Also in the article visually represented equity distribution companies in the market for express-delivery, had segmentation of sending international express-shipments on such names as correspondence, goods and cargo.

Keywords: express-services; express-delivery; market of express-delivery; logistics; competition.

Коды классификатора JEL: L91, L98.

Экспресс-услуги – это сектор транспортно-логистической отрасли и одновременно новый фактор внешней среды, который позволяет российским компаниям находить новые рынки сбыта для своей продукции. Экспресс-услуги – это быстрая и удобная для потребителя доставка корреспонденции, посылок, грузов, качество которой должно соответствовать ожиданиям потребителя, а внимание к потребителю – один из важных показателей эффективности экспресс-услуги.

Рынок экспресс-услуг начал развиваться в 90-х гг. и очень быстро превратился в высококонкурентный рынок. Проанализируем тенденцию роста рынка транспортно-логистических услуг в России за период с 2006 по 2011 гг. [6]. Основной объем рынка отечественной логистики занимают транспортно-логистические услуги – 90 %. Остальные 10 % приходятся на услуги по экспедированию, хранению и дистрибуции товаров, управленческая логистика включает 1 % рынка.

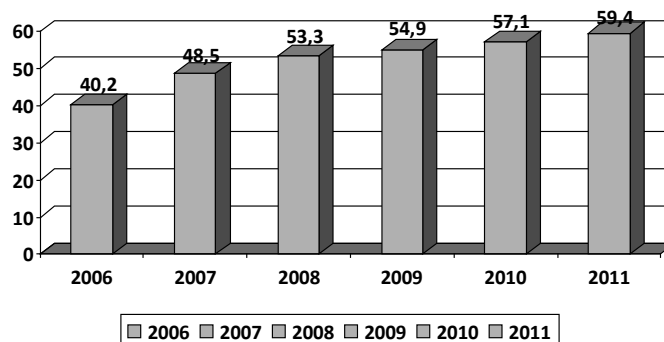


Рис. 1. Динамика роста объема рынка транспортно-логистических услуг в России (2006–2011 гг.).

В 2011 г. на фоне улучшения экономической ситуации и роста деловой активности объем российского рынка экспресс-услуг составил 59,4 млрд руб.

Возникновение рынка транспортно-логистических экспресс-услуг в России относят к периоду конца 80-х – середины 90-х гг. Приведем в таблице 1 компании экспресс-доставки и год их вступления на российский рынок.

Таблица 1¹

Вступление компаний на российский рынок экспресс-доставки

Название компаний экспресс-доставки	Год начала работы на российском рынке экспресс-доставки
«DHL»	1984
«UPS»	1989
«TNT»	1989
«FedEx»	1991
«DPD»	1991
«ЕМС Гарантпост»	1991
«О-Курьер»	2003
«City Express»	1993
«СПСР Express»	2001
«Pony Express»	1992
«Vv-Express»	1996
«Zest-Express»	1996
«КурьерСервисЭкспресс»	1997

Иностранные компании, приведенные в таблице 1, первыми начали формирование российского рынка экспресс-доставки, открывая свои представительства в России для обслуживания российских представительств иностранных торговых и производственных фирм (сначала в Москве, затем в Санкт-Петербурге, а потом в областных центрах). При этом представители российского бизнеса незначительно использовали услуги экспресс-доставки, что было связано с ограниченностью их бюджета.

На первом этапе развития качество российских экспресс-услуг, с точки зрения сервиса и качества обслуживания, сильно отставало от международных стандартов. Работа на рынке международных интеграторов («Большая четверка») изменила рынок, как с точки зрения предложения, так и с точки зрения спроса на услугу с позиции качества. Российские операторы экспресс-доставки, благодаря быстрым темпам роста спроса на услугу и возможностям применять зарубежные стандарты работы, начинают играть заметную роль в структуре российского рынка. В период своего становления они не могли обеспечить такого же высокого уровня качества, как международные компании, зато их цены были значительно ниже [7]. Постепенно влияние внутрироссийских перевозок растет, по причине их невысоких цен по сравнению с зарубежными компаниями.

Развитие отечественной промышленности, рост российской экономики повысили спрос на услуги экспресс-перевозчиков. Транспортно-логистическая отрасль начинает занимать значительное место в российской экономике, являясь связующим звеном между предприятиями малого и среднего бизнеса и потребителем, для которых транспортная составляющая в стоимости произведенного товара превышает 50%.

Ведущие экономисты, такие как А.Тимашев, А.Кучеров, А.Носов и др., в своих работах неоднократно отмечали, что эффективно действующая логистическая система должна обеспечивать выполнение «шести золотых правил логистики»: продукт – нужный продукт, качество – необходимого качества, количество – в необходимом количестве, время – должен быть доставлен в нужное время, место – в нужное место, затраты – с минимальными затратами [12]. Таким образом, можно сказать, что цель логистической деятельности будет достигнута, если нужный продукт необходимого качества в необходимом количестве будет доставлен в нужное время, в нужное место с минимальными затратами.

Логистика, как индустрия организованного товародвижения, является основой экономической деятельности государства и обеспечивает связь производителей и потребителей, образуя каналы и цепи поставок.

Централизация и реструктуризация отрасли почтовой связи в России в 2004 г. и создание единого предприятия ФГУП «Почта России» стало 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 и широкую разветвленную сеть почтовых отделений на всей территории страны, располагая 84 филиалами, 42000 объектов почтовой связи. Российский рынок экспресс-доставки был интересен «EMS Почта России», и если в 2004 г. основными клиентами компании были физические лица, то в настоящее время 65 % клиентов приходится на корпоративный сектор.

На отечественном рынке услуг по экспресс-доставке компаниями предлагается следующий набор услуг:

- срочная доставка документов «от двери до двери» по всему миру (Express Documents),
- срочная доставка посылок «от двери до двери» по всему миру (Express Parcels);
- курьерская доставка документов и посылок по всему миру, гарантирующая кратчайшие сроки, индивидуальный компьютерный контроль и немедленное подтверждение о доставке (Global Gold);
- другие услуги.

¹ Разработана автором статьи.

Приведем структуру рынка экспресс-доставки по данным на 2011г.

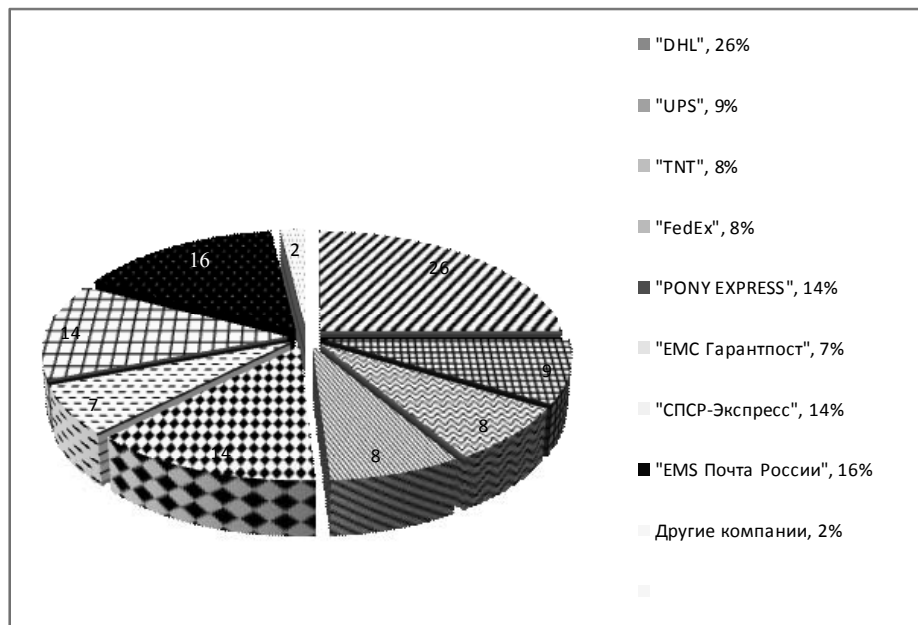


Рис. 2. Долевое распределение участников рынка экспресс-доставки (2011 г.) [14, 9, 3, 13, 5, 2, 1, 4].

Экспресс-услуги занимают важное место в системе доставки грузов и корреспонденции, так как, в отличие от других видов перевозок, гарантируют прибытие отправки в кратчайшие либо точно обозначенные сроки, а также обеспечивают потребителям широкий спектр дополнительных сервисов.

В последние годы рынок транспортно-логистических услуг экспресс-доставки стремительно развивался, ежегодно увеличивая объемы отправок на 25-30%.

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 ценностей всей заявленной услуги. В дополнительные услуги входит таможенное оформление грузов и отслеживание движения экспресс-отправки.

Поставщик освобождается от проблем по организации перевозок, выбору транспорта и схемы доставки грузов, а экспресс-перевозчик несет перед ним ответственность за выполнение перевозки в целом и отдельно за груз с момента его получения в свое распоряжение и до момента выдачи потребителю.

Основными преимуществами международных компаний экспресс-доставки по сравнению с отечественными операторами являются следующие:

- длительный опыт работы в сфере логистики;
- отработанные технологии;
- апробированные решения;
- финансовая устойчивость;
- располагают средствами для развития своих совершенных информационных технологий в области оформления документации и обработки грузов;
- имеют возможность вкладывать крупные средства в развитие своих сетей на территории России.

Технологии и решения, используемые международными компаниями, не настолько эффективны в России, как на зарубежных рынках, где другие расстояния, другая инфраструктура, другие факторы. Иностранным компаниям трудно адаптироваться под российский менталитет.

Спецификой и отличием российских операторов экспресс-услуг от международных являются:

- построение бизнеса основано на знании местной специфики бизнеса и на национальных особенностях работы в России;
- ориентирование услуг и предложений на конкретные запросы потребителей с приемлемой для них ценой;
- вынуждены развиваться на заемные деньги или выбирать путь более медленного развития, используя собственные капиталы.

Специализация является одним из основных отличий иностранных компаний от российских. Иностранные логистические компании накопили большой опыт развития на рынке транспортно-логистических услуг, которые являются эталоном качества. Иностранные компании вышли на международный рынок в конце 1960 – начале 1970-х гг., предлагая услуги по доставке отправок, содержащих документы, товары, посылки и крупногабаритные грузы. Расширяя свое международное влияние, эти компании начали утверждаться на многих национальных рынках, пошатнув монополию действующих национальных операторов.

Сегодня в сферу деятельности российских компаний входят услуги по доставке таких видов грузов, как бандероли, посылки и экспресс-отправления EMS. Недостатком для потребителей является то, что услуги оказываются только по доставке, а другие классические логистические услуги (складские услуги, таможенные услуги) не предоставляются. Другим недостатком для потребителей по отправке грузов служат ограничения по весу и по размерам грузов. Ограничения по весу были заимствованы у международных почтовых операторов, смысл которых заключался в том, что товар определенного веса работники сортировочных центров в состоянии кантовать вручную. Ограничения по габаритам связаны с тем, что основной объем курьерских грузов перевозится авиатранспортом, у которого размеры загрузочных люков лимитированы.

Обязательным фактором для конкурентной услуги является цена и качество. В настоящее время стандарты обслуживания становятся более жесткими, и от способности соответствовать им зависит положение компании на рынке.

Повышение качественных параметров транспортных экспресс-услуг обеспечивает использование экспресс-перевозчиками дополнительных сервисов для максимального удовлетворения потребностей клиентов компаний, привлекая современные информационные технологии для отслеживания грузов, обработки запросов клиентов и коммуникации со своими подразделениями. К ним относятся:

- предоставление фирменной упаковки;
- доставка лично в руки;
- приоритетная доставка;
- доставка в субботу и в неурочное время;
- возможность вызова курьера в удобное время;
- предоставление услуг в кредит;
- возможность оплаты получателем;
- возможность самостоятельно отследить доставку отправления на сайте компании;
- мобильный контент для междугородних отправок (отправление с мобильного телефона накладной и получение полных данных о состоянии доставки).

Продукцию экспресс-услуг принято сегментировать по основным наименованиям: корреспонденция (отправления с письменными сообщениями и документами, бандероли, мелкие пакеты), товары (посылки с образцами товаров и вещи, пересылаемые физическими лицами), грузы.



Рис. 3. Структура пересылаемых международных экспресс-отправлений (в %) за период 2007–2011 гг. [10].

Всех участников рынка экспресс-доставки принято разделять на три группы. В первую группу входят 4 транснациональные корпорации – международные гиганты-операторы, которые получили название «Большой четверки». Это компании «DHL», «FedEx», «TNT», «UPS», накопившие опыт сложной международной логистики. На их долю, по данным исследовательской компании RBC Research, приходится 47% российского рынка экспресс-доставки [11].

Во вторую группу входят крупные и средние российские операторы, имеющие собственные региональные сети. К ним относятся: «EMS Почта России», «СПСР Express», «DPD», «City Express», «Pony Express», «Гарантпост», «Armadillo». За последние годы они существенно укрепили свои позиции на рынке экспресс-доставки. Их суммарная доля составляет 33%.

Вступление «Почты России» на рынок экспресс-услуг в 2004 г. изменило его структуру, уменьшив общую долю компаний «Большой четверки». По итогам 2011 г. «Почта России» занимает массовую долю 16% на рынке экспресс-услуг и является компанией с «исторически хромающим качеством и тарифами», рост которых заведомо опережает инфляцию.

В третью группу входят небольшие региональные компании («О-Курьер» и др.), которые оказывают услуги в пределах одного города, области или нескольких регионов. На их долю приходится 20% рынка экспресс-доставки. Число малых компаний в сегменте внутрироссийских перевозок с каждым годом только увеличивается. Их услугами пользуются все крупные операторы рынка в тех городах и населенных пунктах, где нет собственных филиальных сетей. При этом ни одна компания физически не может присутствовать во всех населенных пунктах страны.

Сегмент транспортно-логистических экспресс-услуг является быстрорастущим и высококонкурентным. Если в 2010 г. объем рынка от услуг экспресс-доставки составлял 57,1 млрд руб., то к концу 2011 г. его объем достиг 59,4 млрд. руб. Это-

му способствует развитие дистанционной торговли, Интернет-торговли, крупных торговых сетей. Конкуренция оживляет рынок экспресс-доставки, снижает сроки и затраты на доставку, расширяются сервисные функции, повышается стремление компаний предоставлять весь спектр логистических услуг, а не только услуги по экспресс-доставке. Развитие экономики, предпринимательства и малого бизнеса является движущей силой развития экспресс-услуг. Качество экспресс-услуг стремится к базовому уровню качества этих услуг в развитых странах как по скорости, так и по надежности пересылки. Высокая емкость и перспективность рынка экспресс-доставки (расстояние, уровень жизни населения, необратимые процессы, которые начались в 90-х гг.) привлекают зарубежные и азиатские страны к России, стимулируя активное проникновение зарубежных компаний на российский рынок, повышая тем самым уровень конкуренции и устанавливая ориентиры на мировые стандарты качества.

По мнению авторов, рост и консолидация рынка услуг экспресс-доставки будет происходить до 2015 г. Затем произойдет заметное замедление темпов роста и основная конкурентная борьба за оказание экспресс-услуг между компаниями переместится в регионы России. Оптимистический прогноз роста российского рынка экспресс-доставки будет возможен при сохранении общей тенденции роста российской экономики в целом, а также при отсутствии препятствий в законодательной сфере, регулирующей деятельность логистической отрасли. В России необходимо утвердить цивилизованные стандарты пользования услугами экспресс-доставки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Время собирать камни // <http://www.spsr.ru/ru/node/164>.
2. ГАРАНТПОСТ остается лидером на внутреннем рынке экспресс-перевозок // КИА-Центр // <http://cia-center.ru/news/4589>.
3. Новости компании TNT // http://www.tnt.com/express/ru_ru/site/home.html.
4. Новости рынка экспресс-доставки // http://emspost.ru/news/#set_block3.
5. Новости Pony Express // http://www.ponyexpress.ru/about_news.php.
6. Носов А. Анализ состояния рынка логистических услуг и пути его развития // Логистика сегодня. № 03(39). 2010. 192 с.
7. О тенденциях развития экспресс-услуг // <http://www.СПСР Express.ru>.
8. Правила оказания услуг почтовой связи (Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2005 №221 «Об утверждении Правил оказания услуг почтовой связи»). 17 с.
9. Пресс-центр UPS // <http://www.pressroom.ups.com>.
10. Россия в цифрах, 2011: Краткий статистический сборник / Роскомстат России. М.: Росстат, 2011. 581 с.
11. Рынок транспортно-логистических услуг в 2010–2011 годах и прогноз до 2014 года // RBC Research. 365 с.
12. Тимашев А., Кучеров А. Точно в срок ... и с минимальными затратами // Логистика № 4(53). 2010 г. (декабрь). 56 с.
13. FedEx News // <http://news.van.fedex.com/intl/region/emea>.
14. Deutsche Post DHL перевыполнила показатели на 2009 год и достигла устойчивого роста прибыли // http://www.dhl.ru/ru/press/releases/releases_2010/local/090310.html.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

ПЕТРОСЯН Х.Х.,

соискатель,

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

e-mail: hh_petrosyan@inbox.ru

В статье рассматриваются различные модели модернизации – «органичной», «догоняющей» и «прорывной», определяются их преимущества и недостатки для российского регионального экономического пространства, обобщаются основные характеристики модели системной модернизации российских региональных экономик.

Ключевые слова: модернизация; модели модернизации регионов; системная модернизация.

The article discusses the various modes of modernization – «organic», «catching up» and «disruptive», are defined and their advantages and disadvantages for the Russian regional economic space, settle the major features of the model system modernization of Russian regional economies.

Keywords: modernization; modernization of the model regions; system upgrades.

Коды классификатора JEL: B15, O18.

Фрагментарность российского экономического пространства порождает новые требования к модернизационным процессам социально-экономического развития региональных экономик. В то же время следует отметить, что модернизационная парадигма развития экономического пространства представляет собой многоаспектный феномен, имеющий различные концептуальные и типовые характеристики, определяющие направленность, характер и темп изменений социально-экономических процессов. В этой связи особенно остро встает проблема выбора модернизационного вектора развития российских регионов.

Данная проблема актуализируется, с одной стороны, необходимостью преодоления фрагментарности и неравномерности развития российского экономического пространства, а с другой - потребностью в сбалансированном социально-экономическом развитии российских региональных субъектов. Все это обосновывает поиск концептуальных решений и выбор модели реализации модернизационных процессов на мезоэкономическом уровне.

Тематизация проблемы модернизационной компоненты социально-экономического развития национальных экономик имеет небольшой, но определенный исторический ракурс, отражающий сформировавшиеся концептуальные рамки и подходы рассмотрения модернизационной проблематики в научных исследованиях.

В целом следует отметить, что оформление концепции модернизации как научной теории во второй половине XX в. на Западе было тесно связано с необходимостью объяснения экономических и социально-политических процессов, происходивших в странах «третьего мира» в условиях крушения колониальной системы [2].

Теория модернизации интенсивно разрабатывалась в 1950-х – первой половине 1960-х гг. в США и Великобритании, где сформировалась влиятельная школа, представленная социологами Т. Парсонсом, Э. Шилзом, Р. Дарендорфом, политологом Л. Паем и экономистом У. Ростоу. В их трактовке модернизация понималась как обновление общества, переход его на более высокую стадию развития [1]. Модернизация понималась ими как интеграционный феномен, соединяющий социальные, экономические, политические, экологические, демографические, психологические изменения, претерпеваемые традиционным обществом в процессе его трансформации в общество современного типа.

Другие ученые (У.Ростоу, М.Леви, Д.Лернер и др.) определяли сущность модернизации преимущественно сквозь призму экономического роста. Модернизация интерпретировалась ими исключительно как вестернизация, т.е. копирование западных образцов во всех областях жизни. Традиционные институты и ценности в рамках такого подхода рассматривались как препятствие для модернизации [2].

С точки зрения различных концептуальных рамок модернизационной проблематики выделяют «органичную», «догоняющую» и «прорывную» модели национальной модернизации, которые различаются, прежде всего, ролью государства в процессе модернизации, направленностью и темпами развития модернизационных процессов, результативностью и охватом преобразовательных процессов в обществе.

«Органичная» модель модернизации характерна для европейских стран «старого капитализма», имеющих развитые демократические традиции гражданских инициатив. В таких странах обновление экономических и социальных

институциональных структур осуществлялось при активном участии гражданского общества как полноправного субъекта модернизационных процессов. Для стран «старого капитализма» модернизационные процессы основывались на внутреннем источнике «прорыва постепенности» демократизации экономического развития, поэтому движение по пути модернизации было постоянным, хотя скорость этого движения, была неодинаковой на разных отрезках исторического времени. Данная модель модернизации характеризуется высокой степенью вариативности и во многом зависит от исторических предпосылок и факторов развития демократических институтов в развитых странах «старого капитализма».

В то же время следует отметить, что опыт модернизационных преобразований в высокоразвитых странах имеет для России ограниченное значение, поскольку в ней отсутствуют многие экономические и социокультурные предпосылки институционального развития, которые в странах Запада формировались на протяжении столетий. Кроме того, фрагментарность российского регионального пространства, в отличие от «высокоплотного» европейского, накладывает существенные ограничения на результативность и механизмы реализации «органичной» модели модернизации в РФ.

Модель «догоняющей» модернизации характерна для стран полупериферии [4] (страны Восточной и Юго-Восточной Европы, Турция, страны Латинской Америки, Япония и Россия). В модели «догоняющей» модернизации ведущая роль принадлежит государству, которое своей модернизаторской политикой компенсировало рыночную слабость социально-экономического развития национальных экономик.

Концептуальные аспекты парадигмы «догоняющего развития» принадлежат японскому экономисту К. Акамацу, который объясняет развитие экономик – последователей по отношению к странам-лидерам. Она предполагает взаимодействие и динамичные изменения в экономических отношениях между передовыми (лидерами) и развивающимися (догоняющими) странами, поскольку последние развивают свои экономики, соревнуясь с лидерами при активном участии государства. В отличие от модели «органичной» модернизации, курс «догоняющей» модернизации формировался как ответная национальная реакция на внешние вызовы и угрозы, поэтому она имела экзогенный характер и оказывалась возможной благодаря форсированному заимствованию готовых организационных форм у более развитых стран.

Исторически опыт «догоняющей» модернизации не имеет однозначных результатов. Для одних стран, таких как Япония, данная модель модернизации помогла осуществить прорыв в социально-экономическом развитии страны и войти в лидирующие сегменты глобального рынка. Для стран Латинской Америки (Бразилия, Аргентина, Уругвай и др.) опыт «догоняющей» модернизации не принес столь впечатляющих результатов, хотя и обеспечил определенный прогресс социально-экономического развития, однако он имел неравномерный и неустойчивый характер.

Хотя Россия имеет положительный опыт «догоняющей» модернизации в эпоху плановой индустриализации (30-е гг. XX в.), но следует отметить, что данная модернизация носила мобилизационный характер, и поэтому ее результативная составляющая во многом предопределялась ведущей ролью государства в социально-экономическом развитии страны в качестве как основного субъекта национальной модернизации.

В современных условиях повторить успешность отечественного опыта модели «догоняющей» модернизации – представляется проблематичным, поскольку она имеет свои ограничения, что связано прежде всего с коренным изменением институциональной матрицы российской экономики-переходом от плановой системы к рыночной, а также с выбором инструментов, направлений и результативностью реализации модернизационных процессов национальной экономической системы.

Кроме того, «догоняющая модель» модернизации существенно деформирует экономическое пространство регионов, и при ослаблении роли государства, выравнивающие императивы социально-экономического развития страны ставятся во главу угла региональной политики. На фоне незначительного спектра выравнивающего инструментария, сводящегося в основном к бюджетным трансфертам и федеральным целевым программам, «догоняющая» модель модернизации укрепляет неравномерный характер развития экономического пространства и снижает мотивацию для регионов-лидеров.

Слабая эффективность и определенные пределы эффективности политики выравнивания подтверждается российским опытом реализации данной парадигмы регионального развития в период 1996–2004 гг, который показал объективные ограничения ее механизмов и инструментов, проявляющиеся в следующих моментах:

- ✓ во-первых, запаздывание бюджетных выравнивающих инструментов, поскольку они административно «разнесены» между различными министерствами (Минэкономразвития и Минрегион);
- ✓ во-вторых, отсутствие единой типологизации российских регионов не позволяет дифференцировать применение бюджетных выравнивающих инструментов для каждого типа территорий;
- ✓ в-третьих, отсутствие эффективных механизмов согласования и синхронизации долгосрочных стратегий регионального развития отдельных субъектов на федеральном, региональном и местном уровнях, приводит к неэффективному использованию бюджетных выравнивающих инструментов;
- ✓ в-четвертых, несогласованная стратегическая параметризация пространственного развития страны приводит к противоречивым количественным оценкам ее результативности и эффективности применения бюджетных выравнивающих инструментов на региональном и местном уровнях.

Таким образом, несмотря на определенную успешность модели «догоняющей» модернизации в РФ, опыт переходного периода показал, что данная модель несет в себе значительный дезинтеграционный потенциал для развития экономического пространства регионов, ведущий к существенным межрегиональным неравенствам.

Модель «прорывной» модернизации характерна для «азиатских тигров» стран Восточной и Юго-Восточной Азии (Тайвань, Сингапур, Южная Корея и др.), сделавших ставку на приоритетное развитие деvelopepных отраслей, в качестве

которых выступал информационный и промышленный сектора, а также разрабатывался четкий государственный план преобразований, обеспечивающий перелив положительных экстерналий модернизационного развития «зон роста» на другие отрасли экономики в целом.

Концептуально модель «прорывной» модернизации опирается на теорию «поляризованного развития» французского социолога Ф. Перру, который считал, что ареалы экономического пространства, где сосредоточены предприятия лидирующих отраслей, притягивают факторы производства, обеспечивая высокую эффективность их использования, и превращаются тем самым в «полюса» экономического роста [3].

В дальнейшем концептуальные рамки поляризованного роста были расширены в теории «несбалансированного роста» А. Хиршмана [5], которая идентифицировала как положительные эффекты несбалансированного роста экономического пространства, через механизмы «стекания», так и отрицательные эффекты данного процесса. В теории межрегионального неравенства Д. Мюрдала [6], рассматривались прежде всего негативные последствия неравномерности регионального развития.

Несмотря на активное использование понятия «поляризованного развития регионов» следует отметить определенные характеристики, присущие ему: во-первых, данное понятие отражает максимальное проявление неоднородности регионального экономического пространства в сфере его «результативных» составляющих, чем в сфере его «предпосылок» поляризации развития; во-вторых, каждый раз необходимо уточнять, о каких случаях количественной или качественной определенности поляризации экономического пространства идет речь; в-третьих, само понятие поляризация отражает «двухполюсность» развития, тем самым сужается не только количество «полюсов» роста, но и переходные состояния в региональном развитии (так регионы социальной ответственности средним значением не рассматриваются) [7]; в-четвертых, данному понятию внутренне присуща аксиологическая окраска оценки неравномерности развития в координатах «свой-чужой»: с одной стороны как «положительный» полюс, а с другой – как отрицательный.

Россия имеет определенный опыт реализации поляризованного социально-экономического развития регионов, максимально получивший свое отражение в «Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации», принятой в 2005 г. и являющейся программным документом в области приоритетов государственной региональной политики до 2008 г., ознаменовавшим переход к стратегии «сбалансированного» роста российских регионов.

Российский опыт концепции «поляризованного роста» регионального экономического пространства показал определенные ограничения и отрицательные эффекты ее использования, накладывающие соответствующие пределы для модели «прорывной» модернизации, проявляющиеся в следующих моментах:

- ✓ во-первых, сложившиеся региональные границы, поддержанные административно, воспроизводят фрагментарность российского экономического пространства, поэтому регионы-лидеры слабо влияют на развитие соседних территорий, ввиду отсутствия эффективных механизмов перелива положительных экстерналий в межрегиональном пространстве, что предопределяло усиление конкурентных позиций более стабильных регионов и экономическое ослабление депрессивных регионов;
- ✓ во-вторых, критерии выбора российских регионов девелоперов («точек роста») были расплывчатыми и носили в целом количественный, а не качественный характер, что не позволяло четко определить не только «полюса роста» в регионального развития, но и идентифицировать девелоперные направления, как среди регионов-лидеров, так и среди регионов-периферии;
- ✓ в-третьих, отсутствие механизмов согласования стратегических направлений «поляризованного» развития российских регионов привело к неэффективному использованию ресурсного потенциала регионов, порой искусственному «насаждению» определенных направлений «прорывного» развития регионального экономического пространства и усилению неравномерности.

Таким образом, ни одна из моделей модернизации, «органичная», «догоняющая», «прорывная», не может в полной мере отвечать целям сбалансированного социально-экономического развития российских регионов на современном этапе и, как показывает отечественный опыт, несет в себе определенные ограничения и пределы использования с учетом специфики фрагментарного развития российского экономического пространства.

В этой связи представляется, что модель модернизационной компоненты российского регионального развития концептуально должна опираться на системную парадигму развития, способную учесть сбалансированные качественно разнородные императивы и целевые характеристики пространственного развития страны.

Модель «системной» модернизации экономического пространства регионов предполагает более пристальное отношение к исследованию системных характеристик самого понятия «модернизация». Системные параметры понятия «модернизация» схематично отражены на рис. 1¹.

Таким образом, понятие «модернизация» как системный феномен имеет целевую направленность, функциональные механизмы действия и процессные характеристики реализации.

Модель системной модернизации экономического пространства, представляющая собой обновление самих принципов функционирования региональных экономических систем, опирается на множественность критериев социально-экономического развития. Для российских регионов это прежде всего критерии:

- ✓ сбалансированности и устойчивости социально-экономического развития;
- ✓ выравнивания межрегиональных различий и диспропорций в социально-экономическом развитии регионов;
- ✓ инновационности социально-экономического развития регионов;
- ✓ социальный критерий с учетом повышения качества жизни населения;

¹ Составлено автором.

- ✓ оценки эффективности региональных и местных властей;
- ✓ согласования стратегий социально-экономического развития на федеральном, региональном и муниципальном уровнях взаимодействия экономических субъектов.



Рис. 1. Системные параметры понятия «модернизация»

В рамках модели системной модернизации экономических отношений целесообразно выделить отдельные направления модернизационных процессов – структурную, институциональную, технологическую, промышленную, социальную модернизации, создающие системный охват коренных преобразований всех сфер общества.

Таким образом, переход к модели системной модернизации должен обеспечить качественное обновление состояния национальной экономической системы, создавая тем самым динамичный потенциал для выхода на более высокий уровень ее конкурентоспособности и устойчивости социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дерпутьян Г. Модерн и модернизаторы // Эксперт. М., 2010. № 1. С. 23.
2. Ермаханова С.А. Теория модернизации: история и современность // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых. Новосибирск, 2005.
3. История экономической мысли / Под ред. В.В. Крутова, Е.В. Балахоновой. СПб.: Питер, 2008.
4. Красильщиков В.А. Модернизация: зарубежный опыт и уроки для России // Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Вып. 1. Стратегические проблемы модернизации. М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009. 240 с.
5. Hirschman A.O. The strategy of economic development. New Haven: Yale univ. press. 1960. P. 63.
6. Myrdal G. Economic theory and under- developed regions. N.Y, 1957. p.34.
7. Quah D. Twin peaks: Growth and convergence in models of distribution dynamics // Economic Journal. 106. 1996. P. 1045–1055.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ АГРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

БАККУЕВ Э.С.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,
e-mail: info@kbsaa.ru

В статье раскрываются проблемы прогнозирования агроэкономического роста, анализируются методы и модели сценарных прогнозов в сфере сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: агроэкономический рост; прогнозный сценарий; методы государственного регулирования агроэкономического роста.

In the article the problem of predicting the agro-economic growth, analyzes methods and models of scenario forecasts in agricultural production.

Keywords: agro-economic growth forecast scenario; the methods of state regulation of agro-economic growth.

Коды классификатора JEL: O13.

TERRA ECONOMICUS
2012
Том 10 № 2 Часть 3

✧

2012

✧

TERRA ECONOMICUS

Агроэкономический рост как результат целевой сельскохозяйственной политики обеспечивает адекватное мировому уровню качество продуктов питания, формирование экономически жизнеспособных сельских общин и позитивное воздействие на экологические проблемы (например, изменение климата, управление водными ресурсами, развития биоэнергетики). В литературе отмечается, что «процесс аккумулирования земли агрохолдингами привел к тому, что уровень гражданской активности сельского населения в России оказался ниже, чем в Аргентине. Такой результат стал следствием продолжительности процесса, демографического контекста (в России — более пожилое население), а также социально-экономического наследия, в том числе специфических неформальных имущественных отношений. В России наблюдается симбиоз между сельскохозяйственными предприятиями и владельцами приусадебных участков: последние не только работают на сельхозпредприятиях, но и находятся в зависимости от их руководителей, поскольку получают от них ресурсы и социальную поддержку» [1].

Длительное время агроэкономический рост опирался на субсидирование и поддержку цен для производителей посредством скупки излишков. Однако сегодня эти методы начинают тормозить развитие сельского хозяйства. Как подчеркивает Д. Исаева, «важным моментом выступает ценовая политика, основная задача которой заключается в обосновании уровня цен. Цена закупки должна обеспечивать нормативную рентабельность для основной доли сельскохозяйственных предприятий, при этом необходимо учитывать фактический уровень технической оснащенности производства, степень износа основных средств. Цены должны возмещать затраты нормально работающим организациям и обеспечивать нормативную рентабельность производства. Стабилизация доходов сельхозпредприятия должна базироваться на рыночных принципах государственного участия в экономике» [2].

Поэтому методы субсидирования и поддержки постепенно вытесняются другими экономическими инструментами, открывающими новые возможности для производителей сельскохозяйственной продукции в достижении социально и экономически значимых целей:

- ✓ производство достаточного объема безопасных высококачественных продуктов питания для потребителей,
- ✓ реальная диверсификация основных производственных звеньев на базе экономического развития сельского хозяйства,
- ✓ соответствие мировым стандартам в сфере охраны окружающей среды.

Прогнозный сценарий обнаруживает стратегические «точки» агроэкономического роста, что позволяет перейти к политике селективной финансовой поддержки корпоративных и мелких производителей сельскохозяйственной продукции. Однако избирательная финансовая поддержка не сводится только к оказанию помощи при разовых чрезвычайных ситуациях (таких, как стихийные бедствия или вспышки болезней животных), но и для компенсации потерь в результате возникновения серьезных диспропорций внутреннего рынка страны, которые могут поставить под угрозу целые отрасли сельского хозяйства.

Двойственное (естественно-экономическое) основание прогнозного сценария агроэкономического роста требует учета погодных климатических изменений. Такие изменения оказывают на развитие сельскохозяйственного производства гораздо больше воздействие, чем на индустриальное производство. В настоящее время зафиксирована прямая зависимость различий в величине осадков и объемов получаемой сельскохозяйственной продукции. Это означает, что между синоптическим прогнозным сценарием и агроэкономическим ростом также существует прямая зависимость. Боль-

шинство случаев неурожая в большинстве стран связано либо с избытком, либо с недостатком осадков. И если соответствующие условия могут прогнозироваться заранее, то сельхозпроизводители смогут изменить свои действия с целью снижения риска потери или воспользоваться ожидаемыми выгодными условиями.

Однако специфика сценарного прогноза агроэкономического роста состоит в том, что погодно-климатические прогнозы потенциально могут снизить риски, связанные с изменчивостью климата, но они не могут устранить сами эти риски. Поэтому подлинная проблема повышения валидности прогнозного сценария состоит в нахождении механизма минимизации степени недостоверности климатических прогнозов. Другими словами, эффективность прогнозного сценария определяется теснотой взаимодействия климатических прогнозов, практики управления и рыночных методов использования этих прогнозов. В свою очередь, такое взаимодействие реализуется в следующем алгоритме:

- разработка методов прогнозирования темпов развития сельскохозяйственного производства как прогнозного сценария изменчивости климата (количественная оценка качественной неопределенности, связанной с прогнозами),
- определение оптимального варианта управления сельскохозяйственным производством, которое снижает риски, связанные с изменчивостью климата для крупных систем земледелия,
- информационное обеспечение погодного прогноза для принятия сельскохозяйственными производителями решений относительно снижения рисков.

Возникает вопрос о возможности регулирования климатических прогнозов. И такая возможность имеется, поскольку все более возрастающим слагаемым в климатические изменения является поддающийся регулированию антиэкологический результат человеческой деятельности (в первую очередь – выбросы парниковых газов и изменение методов землепользования). Поскольку изменчивость климата создает риски для всех секторов экономики, то эффективная подготовка к возможным негативным последствиям изменения климата в будущем включает привлечение специально-подготовленных менеджеров по планированию использования сельскохозяйственных ресурсов, государственных служащих, местных руководителей, специалистов предприятий и собственников. Организационно-управленческая функция прогнозного сценария агроэкономического роста состоит в том, чтобы обеспечить заинтересованные стороны научно-обоснованной информацией, чтобы они могли принимать рациональные решения.

Благодаря климатическому основанию прогнозного сценария формируются инструменты оценки риска использования климатических данных и математических моделей, имитирующих эффект климатических сценариев развития сельскохозяйственных культур и урожайности.

В прогнозных сценариях используются, как правило, статистические модели прогноза, которые, однако, не могут быть исчерпывающим инструментарием. Все большее распространение получают модели временных рядов, в том числе – модели экспоненциального сглаживания (в области прогнозирования производства сельскохозяйственных культур), модели авторегрессивной комплексной скользящей средней, вероятностной модели для прогнозирования урожайности сельскохозяйственных культур.

Особую важность приобретают модели логистической регрессии, в которых главная переменная имеет не количественный, а качественный характер. Логистическая регрессия широко используется при условии, что переменная является качественной, к которой можно отнести, например, ситуацию, когда количественная информация о вредителях и болезнях недоступна, зато доступна в такой качественной форме, как появление или отсутствие (ненаступление) негативного события. Другими словами, статистическая модель предпочтительна для анализа двоичных (дихотомических) ответов и является бинарной логистической регрессией. Она может быть использована для описания связи нескольких независимых переменных в двоичной записи зависимой переменной. Логистические регрессии используются также для определения вероятности наступления различных событий. Так, если $P(E = 1) \geq 0,5$, то есть больше шансов на возникновение болезни и, если $P(E = 1) < 0,5$, то вероятность возникновения заболевания является минимальной. Если экспериментатор хочет быть более строгим, то пороговое значение 0,5 может быть увеличено до, скажем, 0,7.

Специфика модели временных рядов состоит в том, что данные относятся к наблюдениям над переменной, которая возникает в некоторой временной последовательности. В основном это наблюдения, собранные на равномерном расстоянии, на дискретных интервалах времени. Основное допущение в любом анализе (моделировании) временных рядов состоит в том, что некоторый алгоритм функционирования прошлого будет сохраняться и в будущем. Это можно подтвердить только в рамках такой настройки временного ряда, который основан на прошлых значениях основных переменных, а не на независимых переменных, способных повлиять на переменную всей системы. Отсюда следует, что прогнозы, основанные на модели временных рядов, целесообразно использовать для целей краткосрочного прогнозирования.

Среди моделей экспоненциального сглаживания, используемых в прогнозном сценарии следует выделить: «горизонтальные» (когда данные значения колеблются около постоянного значения), «трендовые» (при наличии равномерного долгосрочного увеличения или уменьшения данных), «сезонные» (когда серия находится под влиянием сезонного фактора, то есть повторяется с регулярными периодами) и «циклические» (когда взлеты и падения значений данных не имеют фиксированного срока).

При этом важно отметить, что многие ряды данных включают комбинации предыдущих моделей. Поэтому, после выделения существующих моделей, в любых данных временных рядов всегда скрывается неидентифицируемая модель, признаками присутствия которой можно считать неидентифицируемые формы «случайных» или «ошибочных» компонентов. В этой ситуации используется метод двойного экспоненциального сглаживания данных модели, что позволит прогнозировать определенные тенденции. Метод тройного экспоненциального сглаживания рекомендуется при ярко выраженной сезонности (сельскохозяйственного) производства и существует в данных временных рядах.

Поскольку агроэкономический рост сводится к росту добавленной стоимости, создаваемой в сельскохозяйственных предприятиях, то прогнозный сценарий сводится в основном к прогнозированию производства добавленной стоимости. В свою очередь, объем добавленной стоимости в различных подсекторах аграрной экономики зависит от множества факторов таких, как объем производства в этих подсекторах, отпускная цена производителей, государственные инвестиции, а также приоритетов денежно-кредитной и финансовой политики.

Прогнозы производства сельскохозяйственной продукции и динамики цены на нее предназначены для активных субъектов аграрной экономики – фермеров, агробизнеса и правительства. В связи с особым положением пищевой продукции в сфере безопасности страны, правительство вынуждено брать на себя функцию поставщика достоверных и заблаговременных прогнозов относительно погоды, технологии и экономики в сфере сельского хозяйства. Подобные прогнозы оказывают техническую и рыночную поддержку сельскохозяйственному сектору.

В концептуальном аспекте краткосрочный прогноз использует уникальную форму так называемого «опережающего индикатора». Поскольку производственные процессы давно и хорошо изучены, разрабатываемые прогнозные сценарии более или менее точно отражают будущую динамику скота или выращиваемой культуры. Ценовые прогнозы в основном делаются на основе обычных эконометрических методов – моделей с временными рядами. Тем не менее, сегодня преобладают объяснительные модели, а не предсказательные. Как подчеркивается в литературе, «политика регулирования аграрных цен и фермерских доходов в развитых странах предполагает, прежде всего, организацию мониторинга таких экономических показателей, как: издержки производства по группам специализированных хозяйств (страны ЕС) или по видам производства (США); паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; доходность ферм и отраслей производства [5].

Кроме того, в той мере, в какой экономическое прогнозирование в сельском хозяйстве преследует цель способствовать увеличению прибыли, оно имеет общие черты с индустриальным прогнозом и бизнес-прогнозами. В литературе справедливо отмечается, что «в настоящее время необходимость стратегического, в том числе средне- и долгосрочного планирования социально-экономического развития страны остро ощущается руководителями практически на всех уровнях управления – федеральном, региональном, субъектном. На федеральном уровне в последнее время делаются попытки внедрить целевое планирование и среднесрочное бюджетное планирование, продвигаются национальные проекты. Большинство крупных городов разрабатывают стратегические планы развития. Около половины крупных и средних предприятий создают стратегические бизнес-планы. Однако все эти, безусловно полезные, мероприятия не имеют серьезного теоретического обоснования, общепринятого методического обеспечения и не скоординированы друг с другом» [4].

Другой общей чертой является использование эконометрических методов как в прогнозах индустриального развития, так и в прогнозах агроэкономического роста (на базе прогнозной оценки динамики эластичности ценового фактора).

Предпринятое исследование позволило сформулировать следующие тенденции, присущие российскому агроэкономическому росту в границах прогнозного сценария на среднесрочный период.

Современное сельское хозяйство, многие столетия уступавшее по эффективности и регулируемости индустриальному производству, начинает отвоюывать экономическое пространство у промышленности, реализуя новые преимущества, возникающие благодаря своему переходу на инновационные основы агроэкономического роста. К таким преимуществам, согласно прогнозируемому сценарию, следует отнести решение двух главных социальных задач: возможность многократного увеличения объемов сельскохозяйственной продукции и более эффективной защиты окружающей среды. В этой ситуации проблемы российского агроэкономического роста порождаются уже не дефицитом, а избытком предложения сельскохозяйственного производства. В литературе отмечается, что «с позиции устойчивого развития сельское хозяйство проходит несколько стадий развития, характеризующихся социальной, экономической или экологической ориентацией. В ходе исторического развития производительных сил аграрный сектор решает три указанных группы проблем последовательно. Сначала преодолевается проблема голода – на этом этапе находятся страны социально-ориентированного сельского хозяйства; затем решается проблема низкого уровня благосостояния занятых в аграрном секторе – на этом этапе находятся страны экономически ориентированного сельского хозяйства; наконец осуществляется задача минимизации загрязнения окружающей среды в результате аграрной деятельности – как в странах экологически ориентированного сельского хозяйства» [3].

Огромные успехи, достигнутые в переводе аграрной сферы России на рыночные основы функционирования, повышение степени ее экономической устойчивости и становление в стране современного аграрно-промышленного комплекса являются почвой для возникновения новых проблем и новых задач. Прогнозный сценарий к таким «перспективным» задачам относит:

- ✓ внедрение инновационных технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции на льготных основаниях, превосходящих стимулирующее значение в других отраслях;
- ✓ организация конкурентной среды в границах соревнования земледельцев на базе бонитировки почвы и балльной оценки кадастровой описи сельскохозяйственных угодий (что является принципиальным отличием аграрной сферы общественного производства по сравнению с индустриальным);
- ✓ реализация экономического потенциала аграрного производства на основе развития современных форм организации эффективного производства – аутсорсинга, консалтинга и тендеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виссер О., Бидасека К. Сельская модернизация, земельные конфликты и мобилизация крестьян в России и Аргентине // Laboratorium. Журнал социальных исследований. 2010. № 2. С. 425.
2. Исаева Д.Г. Сельское хозяйство как объект государственного регулирования и составная часть хозяйственной системы страны // Экономические науки. Т. 10. 2010. С. 251.
3. Калугина З.И., Фадеева О.П. Новая парадигма сельского развития // Мир России. Т. 18. 2009. № 2. С. 37.
4. Митькин А.Н. Тенденции развития методологии государственного стратегического планирования в России // Вопросы государственного и муниципального управления. 2008. № 1. С. 18.
5. Новрузова З.Р. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе опыта развитых стран по регулированию рынка и цен // Экономические науки. 2011. № 5. С. 93.

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА АГРОМЕЛИОРАТИВНЫХ СИСТЕМАХ

АЛЕКСАНДРОВСКАЯ Л.А.,

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

В статье рассмотрены вопросы экономического регулирования природоохранной деятельности на агро-мелиоративных системах. Проблемы создания финансовой системы, для обеспечения формирования фонда и порядок его использования при организации эффективного внедрения природоохранных программ и мероприятий с учетом создания условий для нормального функционирования инвестиционных потоков в охрану окружающей природной среды на мелиорированных землях. Даны критерии механизма функционирования эколого-финансовой системы в условиях производства мелиоративных и водохозяйственных работ.

Ключевые слова: природоохранная деятельность; мелиорация земель; водохозяйственные объекты; плата за воду; страховые платежи; экологическое страхование; льготные кредиты.

In article questions of economic regulation of nature protection activity on agromeliorative systems are considered. Problems of creation of a financial system, for ensuring formation of fund and an order of its use at the organization of effective introduction of nature protection programs and actions taking into account creation of conditions for normal functioning of investment streams in protection of surrounding environment on the reclaimed lands. Criteria of the mechanism of functioning of an ekologo-financial system in conditions of production of meliorative and water economic works are given.

Keywords: environmental activities; land reclamation; water facilities; water charges; insurance payments; environmental insurance; soft loans.

Коды классификатора JEL: Q15, Q18, Q57.

В процессе осуществления эффективной природоохранной деятельности в области мелиорации и водного хозяйства необходимо создать целевую финансовую систему, которая призвана обеспечить формирование специального финансового фонда и порядок его использования при организации эффективного внедрения природоохранных программ и мероприятий с учетом создания условий для нормального функционирования инвестиционных потоков в охрану окружающей природной среды на мелиорированных землях. Одновременно с этим определяется механизм функционирования эколого-финансовой системы в условиях производства мелиоративных и водохозяйственных работ, которому должны быть присущи следующие критерии:

- обеспечение заинтересованности мелиоративных (орошаемых) и водохозяйственных предприятий в эффективности природоохранных мероприятий при мелиорации земель и использовании водохозяйственных объектов;
- создание условий для внутриотраслевого (мелиоративного и водохозяйственного) регулирования финансовыми ресурсами с учетом выделения приобретенных направлений;
- формирование механизма обеспечения самофинансирования природоохранных мероприятий на уровне мелиоративной отрасли, субъектов Российской Федерации и каждого мелиоративного или водохозяйственного предприятия;
- создание благоприятной инвестиционной привлекательности мелиоративных и водохозяйственных объектов для отечественных и зарубежных инвесторов;
- обеспечение финансирования инновационной и консалтинговой деятельности в организации рационального и эффективного природопользования на мелиорируемых и водохозяйственных объектах;
- разработка природоохранных программ, обеспечивающих непрерывный процесс экологизации мелиоративной и водохозяйственной сферы деятельности.

Эколого-экономическая ориентация природоохранной деятельности при мелиорации земель и строительстве водохозяйственных объектов должна обеспечиваться проектами на стадии формирования специальных природоохранных финансовых ресурсов. При этом используется принцип платного землепользования и водопользования, а также за использование других природных ресурсов, которые определены законодательно. Эта процедура осуществляется путем последовательного применения принципа платности за природные ресурсы, при котором взимание самой платы производится за:

а) использование природных ресурсов в системе агроландшафтов (земля, вода, недра, растительный и животный мир, природоохранительные и рекреационные объекты);

б) загрязнение окружающей природной среды на мелиоративных системах и в зонах действия водохозяйственных объектов;

в) нарушение природоохранного законодательства, а также в порядке компенсации наносимого социо-эколого-экономического ущерба окружающей природной среде на агроландшафтах.

Практически все платежи за пользование природными ресурсами реализуются посредством региональных и местных налогов, а также в форме платежей за загрязнение окружающей природной среды и в виде штрафов за нарушение природоохранного законодательства. Финансовый механизм регулирования природопользования плат за водные ресурсы (плата за воду, забираемую для орошения и обводнения), земельные ресурсы (земельные участки, подверженные орошению или осушению) и другие целевые платежи, устанавливаемые органами местного самоуправления в соответствии с законом «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».

В современных условиях значительную роль в формировании финансовых ресурсов на природоохранную деятельность и повышении заинтересованности промышленных, сельскохозяйственных, водохозяйственных и других предприятий в снижении выбросов и сбросов загрязняющих веществ выполняют платежи за загрязнение земельных и водных ресурсов, а также окружающей среды. При этом платежи за нормативные и сверхнормативные выбросы, сбросы и размещение отходов производства поступают на счета внебюджетных экологических фондов в виде определенных размеров из средств предприятий-загрязнителей.

Штрафы за нарушение природоохранного законодательства, налагаемые в административном порядке в соответствии с Законом «Об охране природной среды» обязательно вносятся в размерах причиненного вреда окружающей природной среде, здоровью населения и хозяйственной деятельности мелиоративной отрасли в целом.

В качестве регулятивной функции в процессе учета нарушающих действий должно служить введение экологического страхования в порядке, установленном действующим законодательством в области природоохранной деятельности. При этом экологическое страхование предполагает страхование ответственности, а его объектом выступают имущественные интересы физических и юридических лиц, которым возмещается страхователем наносимый вред загрязнением, например, мелиорируемых земель, водных объектов и воздушной среды. Размеры экологических страховых платежей устанавливаются по тарифным ставкам, величина которых определяется в процентах от валового дохода предприятия. Страховые ставки при этом дифференцируются по отраслям и внутри каждой отрасли в зависимости от степени риска производственного процесса и проведения эксплуатационных мероприятий, в том числе и природоохранных.

Причем при установлении страховых ставок имеются определенные трудности, связанные:

- ◆ с недостаточно обоснованной привязкой их величины к валовому обороту предприятия, а не к стоимостной оценке экологического риска;
- ◆ со снижением заинтересованности предприятий в реализации природоохранных мер, направленных на обеспечение экологической безопасности производства;
- ◆ с тем, что рекомендации по установлению тарифных ставок при страховании носят расплывчатый характер;
- ◆ с установлением договорных ставок страхования.

Имеющийся методический подход благотворительного фонда «Экология» (г.Ростов-на-Дону) основан на таких целевых принципах как:

✓ 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;

✓ 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);

✓ 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 процентных ставок; таким образом, страховые выплаты рассматриваются как льготный кредит, который страховщик обязан предоставить страхователю, а депозитный фонд - как обеспечение этого кредита;

✓ 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.

Правильно организованное экологическое страхование создает постоянно действующий стимул к повышению экологической безопасности производства и расширяет общественную подготовку природоохранной мотивации предприятий-загрязнителей.

Поскольку все платежи за использование природных ресурсов, за загрязнение окружающей природной среды и все штрафные взносы поступают во внебюджетный государственный экологический фонд, то в соответствии со ст. 21 Закона «Об охране окружающей природной среды» должна быть создана единая система таких фондов, охватывающая федеральный экологический фонд, краевые, областные и местные фонды, которые распределяются следующим образом:

- 60% на формирование финансовых средств из местного бюджета на реализацию природоохранных мероприятий местного значения;
- 30% на формирование финансовых средств из регионального бюджета на реализацию природоохранных мероприятий республиканского, краевого и областного значений;
- 10% на формирование финансовых средств из федерального бюджета на реализацию природоохранных мероприятий федерального значения.

Экологические фонды являются источником формирования финансовых ресурсов и расходуются на улучшение качества окружающей природной среды и оздоровление населения, на проведение мер и осуществление программ по охране окружающей природной среды, воспроизводство природных ресурсов, на проведение научных исследований, внедрение экологически безопасных 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, иные цели, связанные с охраной окружающей природной среды.

Внебюджетные экологические фонды, а также бюджетные поступления за счёт платы за воду, земельные угодья и целевых местных сборов образуют источники финансирования природоохранной деятельности на конкретной территории или в отраслевом аспекте и местном уровне. Эти источники могут пополняться за счет доходов от инвестиционной деятельности в экологической сфере, доходов от экологического страхования и других доходов и поступлений. При этом «наполнить» эти источники - только половина дела. Не менее важно добиться того, чтобы собранные средства использовались по целевому назначению, рационально и эффективно.

При этом необходимые объемы финансирования природоохранной деятельности в условиях мелиорации и водного хозяйства можно подразделить на такие основные виды:

- а) затраты на создание проектов, программ развития природоохранной деятельности, на мелиоративных и водохозяйственных системах;
- б) текущие затраты на содержание природоохранных учреждений, проведение экологического мониторинга, выплаты компенсаций, доплаты за лечение и т.д.;
- в) инвестиционные затраты на строительство и эксплуатацию мелиоративных и водохозяйственных объектов (затраты на развитие), направляемые на экологическую конверсию опасных и вредных производств, повышение безопасности при производстве мелиоративных и водохозяйственных работ, развитие природоохранной инфраструктуры на агроландшафтах (систем водоснабжения и канализации);
- г) затраты на инновационную и консалтинговую деятельность, внедрение ресурсосберегающих технологий при мелиорации земель.

Как показала практика, в процессе инвестиционной деятельности чисто сметный подход к распределению средств не оправдал себя, поскольку в этой связи порождается обезличивание финансовых ресурсов, а также стремление различных групп влияния в структурах местной власти любой ценой протолкнуть свой проект, в результате чего получается распыление вложений. Ситуация совершенно меняется при условии разработки инвестиционных проектов на важном приоритетном направлении природоохранной деятельности с учетом обеспечения доходности такого производства и получения желаемого экологического эффекта всей хозяйственной деятельности.

Роль экологического (природоохранного) инвестора может принадлежать как отечественному, так и зарубежному инвестиционному капиталу, а также формируемым внебюджетным финансовым ресурсам в условиях самофинансирования. При этом могут осуществляться следующие основные операции:

- приобретение акций или паев предприятий с целью поддержки их природоохранной деятельности и с целью снижения их вредного воздействия на окружающую природную среду;
- учитывается обороноспособность и конкурентоспособность мелиоративных и водохозяйственных предприятий, обеспечивающие финансирование природоохранных мероприятий, предоставляются специальные льготы на эту деятельность;
- формирование дополнительных финансовых ресурсов, путем эмиссии собственных ценных бумаг (акций, облигаций);
- совершение других операций на рынке природных ресурсов и ценных бумаг с целью поддержки природоохранной деятельности в исследуемой области.

Взаимодействуя со страховыми компаниями, инвестиционные проекты должны обеспечивать также предоставление льготных кредитов и субсидий для осуществления приоритетных экологических мероприятий и гарантий по кредитам банков для этих целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александровская Л.А., Чешев А.С., Поляков В.В. Организационно-экономические аспекты агро-мелиоративного природопользования. Ростов-н/Д: Изд-во «Вузовская книга», 2011.
2. Мещанинова Е.Г., Чешев А.С., Ткачева О.А. Эколого-экономический механизм управления земельными ресурсами. Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2008.
3. Чешев А.С., Алексеева Л.А. Инновационная деятельность и консалтинг в комплексном эколого-экономическом обустройстве мелиоративных территорий // Экономика и экология территориальных образований. Ростов-н/Д, 2008. № 2. С. 6–41.
4. 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.

ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

ТАРАСОВ Н.А.,

кандидат физико-математических наук, доцент,
Северо-Западный институт — филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы,
e-mail: n_tarasov@mail.ru

В статье рассматриваются особенности регионального развития субъектов Российской Федерации. Выявлены приоритеты и необходимость кластерного взаимодействия при формировании воспроизводственной структуры. Определены предпосылки экономического развития, требующие адресных отраслевых финансовых ресурсов для повышения уровня социально-экономического развития.

Ключевые слова: региональная экономика; структура валового регионального продукта; структура региональной экономики; приоритеты модернизации.

Features of regional development of subjects of the Russian Federation are considered in the article. Priorities and need of cluster interaction are revealed at formation of reproduction structure. The preconditions of economic development demanding address branch financial resources for increase of level of social and economic development are defined.

Keywords: regional economy; structure of a gross regional product; structure of regional economy; modernization priorities.

Коды классификатора JEL: O18.

После перехода к рыночному механизму регулирования экономики и системе регионального федерализма, каждый регион – субъект Российской Федерации – встал на путь становления самоорганизованной экономической системы. В результате проводимых реформ регион стал экономической подсистемой общероссийской экономической системы. При этом для региональной экономической подсистемы стала характерна сильная взаимосвязь между основными ее элементами.

Соответственно, для каждого уровня региональной экономики существует свой набор различных воспроизводственных циклов, функционирование которых происходит в рамках границ территориальных образований. В свою очередь каждый из воспроизводственных циклов можно рассматривать в роли самостоятельной подсистемы со свойственными ей особенностями воспроизводственного процесса.

Вместе с тем, надо особо подчеркнуть, что сбалансированности воспроизводства в региональных составляющих народного хозяйства достичь не удалось и в пореформенное время, что показывает нарастающую значимость поиска новых форм решения региональных проблем.

В такой ситуации важнейшим условием устойчивого стратегического развития становится формирование новой кластерной структуры воспроизводства региональной экономики, которая наряду с высокими показателями по производству валового регионального продукта должна обеспечить и эффективную занятость.

В этом контексте целесообразно исследовать данные, отражающие показатели валового регионального продукта и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (в т.ч. по основным видам экономической деятельности), приведенные к численности населения за 2005 и 2010 гг. Представляется, что сопоставление данных показателей может отразить эффективность процессов кластеризации в региональной экономике, т.к. данные процессы имеют непосредственную связь с концентрацией производств и повышением их рентабельности в т.ч. в разрезе отраслей по основным видам экономической деятельности.

Формализованное описание данной связи можно построить в рамках проведения корреляционно-регрессионного анализа. Для этого сначала следует оценить характер распределения исследуемых данных. В частности, общий характер связей представлен прямой зависимостью показателей валового регионального продукта в расчете на душу населения от показателей сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (направление связи устанавливается исходя из логичности представлений о том, что процесс формирования ВРП является следствием процесса вовлечения в производство основных фондов). Затем необходимо рассчитать величину коэффициента корреляции между значениями исследуемых показателей.

Для этого можно воспользоваться средствами табличного редактора *MS Excel*, а именно, функцией «КОРРЕЛ», использующей в качестве входных параметров интервалы массивов данных X – факторной и Y – результирующей переменной. Результатом использования данной функции является значение коэффициента линейной корреляции.

Таким образом, основываясь на полученных данных, можно утверждать, что в российской экономике в настоящее время достаточно заметным является эффект, основанный на реализации предпосылок кластерного функционирования экономики.

В таблице 1 представлена сводная информация о значениях коэффициентов линейной корреляции между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов по основным видам экономической деятельности.

Таблица 1

Сводная таблица коэффициентов линейной корреляции между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов по основным видам экономической деятельности, за 2005 и 2010 гг. [5, 6]

Связь между рассматриваемыми показателями по видам экономической деятельности	Показатели линейной корреляции, ед.		Качественная характеристика
	2005	2010	
- все виды деятельности в совокупности	0,5	0,6	заметная
- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,0	0,3	слабая
- добыча полезных ископаемых	0,1	0,3	умеренная
- обрабатывающие производства	0,7	0,6	заметная
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,2	0,2	слабая
- строительство	0,4	0,0	слабая
- оптовая и розничная торговля	0,4	0,5	заметная
- транспорт и связь	0,4	0,5	заметная

Из таблицы 1 видно, что в целом по экономике между рассматриваемыми показателями, отражающими концентрацию и рентабельность производства в региональном разрезе, наблюдается заметная линейная связь, что свидетельствует о существовании в национальной экономике факта взаимовлияния показателей рентабельности и концентрации производства (соблюдение предпосылок кластерного функционирования экономики). Между тем, анализ представленных данных в отраслевом разрезе показывает, что наиболее заметная связь между рассматриваемыми показателями находится в отраслях обрабатывающего производства, оптовой и розничной торговли, транспорта и связи. Следовательно, в данных отраслях в настоящее время наиболее развернуты принципы кластерного функционирования экономики. С другой стороны следует отметить такие отрасли, как сельское хозяйство, производство и распределение электроэнергии, воды и газа, строительство, где наблюдается практическое отсутствие линейной взаимосвязи между показателями концентрации и рентабельности, что является косвенным свидетельством неразвитости в данных отраслях экономики кластерных принципов функционирования.

С учетом выделенных особенностей, на наш взгляд, следует определять приоритеты кластеризации российской региональной хозяйственной деятельности в условиях глобализации экономики.

Данный вывод подтверждается и конкретной практикой регионального развития в настоящее время. Так, экономико-географическое положение Санкт-Петербурга позволяет выступать хозяйственному комплексу города в роли организующего центра обширной территории, расположенной в границах Северо-Западного экономического района Российской Федерации, реализующего, помимо всего прочего, функции транспортного, делового, торгового, промышленного и культурного центра региона и обслуживающего внешнеэкономические связи практически всех регионов России.

С этих позиций следует отметить, что функционирующую в настоящее время промышленную систему Санкт-Петербурга с точки зрения соотношения значений двух двухзначных параметров – «рынок» (старый/новый) и «технологии» (старые/новые) – можно представить в форме четырехсекторной модели (схема на рис. 1) [3].

К *первому сектору* условно относятся отрасли обрабатывающей промышленности, функционирующие в рамках традиционных рынков и использующие традиционные технологии производства (по большому счету основанные на достижениях 1970–1980-х гг.). Во многом данный сектор промышленности представлен отраслями, основанными на инфраструктуре, сформировавшейся до начала 1990-х гг.

Это предприятия ОПП, а также возникшие на их основе профильные предприятия приборостроения, радиоэлектроники, металлургии и др.

Ко *второму сектору*, представленному отраслями обрабатывающей промышленности, функционирующими в рамках новых рынков и использующими традиционные технологии производства, относятся, например, предприятия пищевой промышленности и энергомашиностроения. По большому счету предприятия данного сектора промышленного комплекса ориентированы на потребности новых локальных рынков, функционирующих в рамках хозяйственной системы Санкт-Петербурга. Зачастую основными экономическими агентами здесь является средний и малый бизнес, который в силу различных обстоятельств получает доступ к относительно новым рынкам без существенных изменений производственно-технологической базы.



Рис. 1. Четырех-секторная модель промышленности Санкт-Петербурга, отражающая текущие рыночные позиции ключевых сегментов промышленного комплекса города (схема составлена на основе данных: Концепция развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга до 2020 года. С. 16)

К третьему сектору относят отрасли обрабатывающей промышленности, функционирующие в рамках традиционных рынков, но использующих не оригинальные, а импортированные, но новые технологии производства. Зачастую к данному сектору промышленности относятся предприятия, занятые производством электроники, стройматериалов, автомобилей и автокомпонентов, а также фармацевтические предприятия. Все перечисленные отрасли объединяет тот факт, что все они используют транспортно-логистические преимущества региона и обеспечивают продукцией не только региональный, но и макрорегиональные, а также, национальные рынки. Другими словами, как правило, данный сектор обрабатывающей промышленности составляют предприятия и организации, использующие Санкт-Петербург в качестве зоны трансферта импортных товаров на национальный рынок, что продиктовано рядом как рыночных, так и нерыночных причин (например, особенности налогообложения и таможенного оформления готовой продукции и компонентов для ее создания).

К четвертому сектору, представленному отраслями обрабатывающей промышленности, функционирующими в рамках новых рынков и использующих новые технологии производства, относятся предприятия «новой экономики», в частности, IT-сектор, сектор биотехнологий и др., производства которых основаны на собственных инновациях и являются конкурентоспособными на национальном и/или глобальном рынках. Зачастую в данный сектор входят средние или малые предприятия, осуществляющие незначительный вклад в общую численность занятого населения или формирование совокупного объема валового регионального продукта.

Описанная модель функционирования промышленного комплекса Санкт-Петербурга хорошо показала себя в 2008-2010 гг., во время разгара экономического кризиса. Так, начиная с августа 2009 г. индекс промышленного производства Санкт-Петербурга постоянно возрастал и по итогам января-июня 2010 г. достиг 108,3%, Объем отгруженной продукции в Санкт-Петербурге составил 582,2 млрд руб., что на 32,6% больше, чем за I полугодие 2009 г. Наиболее стабильной ситуация сохранялась в ряде отраслей, спрос на товары которых формировался на локальных рынках и не был подвержен глобальным негативным тенденциям (например, пищевая промышленность). В большей степени влияние кризиса на себе ощутили инвестиционно-зависимые отрасли, такие, как машиностроение, производство строительных материалов и товаров длительного пользования.

Между тем следует отметить, что указанные черты промышленного комплекса региональной хозяйственной системы ограничивают потенциал его роста. В частности это происходит по ряду причин:

- ✓ неизбежность конкурентного давления на первый сектор промышленности, что приведет к постепенному сворачиванию традиционных технологических цепочек;
- ✓ отрасли второго сектора промышленности столкнутся с проблемой преимущественной ориентации своих производств на локальные рынки, относительно защищенные от внешней конкуренции, но не имеющие значительного потенциала расширения;
- ✓ для отраслей третьего сектора промышленности велика угроза свертывания производств, вызванная ростом внешнего конкурентного давления и отсутствием реальных конкурентных преимуществ, т.к. производственные технологии не обладают исключительностью, а одним из основных направлений повышения конкурентоспособности будет являться снижение издержек, что, как показывает практика, приводит к «провалу» в долгосрочной перспективе;

✓ угрозы отраслям четвертого сектора промышленности исходят из специфики «начального» уровня развития сектора. В частности, Санкт-Петербург в настоящее время не является инновационно-технологическим центром глобального масштаба, т.к. в рамках сектора еще не сформировались значимые на мировом рынке конкурентоспособные кластеры или транснациональные компании. Следовательно, для предприятий и организаций данного сектора промышленности в настоящее время существуют значительные преграды вхождения на глобальные рынки и захвата на них сколь-нибудь существенной позиции.

Таким образом, в Санкт-Петербурге достаточно эффективно формируются принципы кластерного регионального воспроизводства. Поэтому, с учетом выделенных особенностей, на наш взгляд, следует определять приоритеты кластеризации российской региональной хозяйственной деятельности в условиях глобализации экономики. Это, в свою очередь, позволит перевести национальную экономику в ее региональных компонентах на новую модель роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зими́на Л.В., Смагина И.В. Использование информационных технологий в статистическом исследовании взаимосвязей социально-экономических показателей // Вестник ОрелГИЭТ. 2011. № 4. С. 22–26.
2. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года "Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика" // <http://2020strategy.ru/>.
3. Концепция развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга до 2020 года. СПб., 2010. С. 14–16.
4. Кузнецова О.В., Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. С. 46.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Статистический сборник. М.: Росстат, 2006. С. 351–352, 355–357, 369–370, 375–376, 876–879.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Статистический сборник. М.: Росстат, 2011. С. 353–354, 357–367, 379–380, 387–388, 886–889.

УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЯМИ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

АНДРЕЕВА А.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
alya_andreeva@mail.ru;

ХАТЛАМАДЖИАН Д.Г.,

аспирант,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: d-i-n-a_kh@mail.ru;

ШЕЛЕПОВ В.Г.,

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

В статье определяется, что основой системы обеспечения конкурентоспособности коммерческого банка в настоящее время выступает управление компетенциями персонала на основе отлаженного механизма мотивации и переподготовки кадров.

Ключевые слова: банк; конкурентоспособность банка; персонал; система мотивации; переподготовка кадров.

The article considers that nowadays the basis of a system of competitiveness management of a bank turns out in management of competences based on well-regulated system of motivation and personnel retraining.

Keywords: bank; competitiveness of a bank; personnel; motivation system; personnel training and retraining.

Коды классификатора JEL: G21, G28.

Одной из самых актуальных задач современного коммерческого банка является формирование конкурентоспособной модели развития, которая зависит от его надежности и возможности предоставления конкурентных продуктов и услуг. Современные условия развития банковского бизнеса, связанные с высокой динамичностью внешней среды, усложнением конкуренции, стремительным развитием информационных технологий, глобализацией финансовых отношений, актуализируют вопросы управления конкурентоспособностью. Менеджмент в области обеспечения конкурентоспособности помогает руководителям кредитных организаций осознанно выбирать стратегию развития, соизмерять свой энтузиазм с реальностью и осознавать существующие ограничения, диктуемые как внешней, так и внутренней средой окружения.

Отечественная и мировая практика показывают, что большинство финансовых организаций терпят большие убытки только потому, что не предусмотрели или неправильно спрогнозировали изменения конкурентной среды, не оценили свои внутренние возможности, ошиблись в выборе стратегии обеспечения конкурентоспособности. Особенно важно управление конкурентоспособностью в тех сферах финансового бизнеса, где важно предвидение в долгосрочной перспективе. В России механизм менеджмента конкурентоспособности, по мнению аналитиков, пока еще находится в стадии становления.

Овладение техникой управления конкурентоспособностью становится сегодня актуальной задачей менеджеров финансовых организаций. Понимание конкуренции как некоего свойства рынка возникло в связи с развитием теории морфологии рынка. В зависимости от степени совершенства конкуренции, выделяются различные типы рынков, для каждого из которых свойственно определенное поведение экономических субъектов.

Под конкуренцией в этом случае ученые понимают не соперничество как таковое, а степень зависимости общих рыночных условий от поведения отдельных участников рынка [1, с. 18].

Австрийский ученый Ф. Хайек определяет конкуренцию как «процесс, посредством которого люди получают и передают знания [3; 7, с. 29]. По его мнению, на рынке только благодаря конкуренции скрытое становится явным.

Й. Шумпетер определил конкуренцию как процесс вытеснения старого новым. Он понимал инновации как основной фактор конкурентоспособности предприятия. «Нововведения скептически принимаются рынком, но, если новатору

удается их осуществить, то именно механизм конкуренции вытесняет с рынка предприятия, использующие устаревшие технологии» [8, с. 67].

М. Портер: «Конкуренция – динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющий ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты» [5, с. 267].

Методология исследования конкуренции на рынке банковских услуг в условиях глобализации опирается на следующий алгоритм исследования – описание субъекта конкуренции; характеристика вида конкурентного поля – рынок продуктов и услуг, рынок капитала, рынок труда [4, с.114].

Основными ресурсами развития коммерческих банков выступают труд и капитал, которые обладают сложной внутренней структурой, изменяющейся при взаимодействии этих факторов производства. При разработке и продвижении на рынок новых банковских продуктов, происходит реструктуризация ресурсов, а также проявляется отчетливая дифференциация, согласно которой самостоятельные формы участия в этих процессах обретают определенные составляющие системы «труд–капитал».

Для того чтобы выявить особенности развития конкурентной стратегии российских банков, следует выделить тенденции, которые уместно разделить на те, которые актуальны для банков как экономических агентов рынка финансовых услуг, и на те, которые важны для клиентов. Доминирующим трендом для отечественных банков на посткризисном рынке является укрупнение и консолидация, а также борьба за клиентов.

Что касается клиентоориентированной концепции развития банка, выступающей составной частью системы обеспечения конкурентоспособности, то наблюдается возвращение банков к кредитованию частных клиентов. Если в 2009 г. банкам нужна была ликвидность, и они, привлекая депозиты, повышали процентные ставки по вкладам, пытаясь привлечь деньги населения, и, при этом, не давали кредитов, то интерес самих банков к депозитам и кредитам в настоящее время выровнялся. Постепенно будут упрощаться условия предоставления кредитов, но усложняться требования к оценке рисков, что предполагает наличие у банков персонала, обладающего высоким уровнем знаний, компетенций и достаточным уровнем информации о рисках.

Наличие релевантной информации позволяет принимать финансовые и коммерческие решения на основе определения информационного поля и влияет на правильность таких решений, что, естественно, ведет к снижению потерь и увеличению прибыли. Надлежащее использование информации при заключении сделок сводит к минимуму вероятность финансовых потерь.

Любое решение по продвижению кредитных продуктов основывается на информации о клиенте. Важную роль играет качество информации. Чем более расплывчата информация, тем неопределеннее решение. Качество информации должно оцениваться при ее получении, а не при передаче. Информация стареет быстро, поэтому способы и методы ее использования определяют специалисты коммерческого банка. Внедрение новой системы управленческих технологий на основе определения информационных показателей и информационной системы является значительным проектом по внесению стратегических изменений в систему управления банковским бизнесом.

Широкомасштабное использование вычислительной техники и телекоммуникационных систем в рамках территориально-распределенных банковских систем, переход на этой основе к безбумажной технологии, увеличение объемов обрабатываемой информации и расширение круга пользователей приводят к качественно новым возможностям несанкционированного доступа к ресурсам коммерческого банка, к их высокой уязвимости.

Существуют ключевые моменты, объективно влияющие на эффективность риск-менеджмента, выраженную в достижении его целей в рамках целостной стратегии обеспечения конкурентоспособности. Как правило, эти цели включают в себя стабильность развития банка, предсказуемость и управляемость рисков. Необходимо также отметить, что роль операционного риск-менеджера в банке нечетко определена. Необходимость управления операционными рисками иногда относится на выполнение требований регулятора и воспринимается как вынужденная мера. Однако бизнес и риск-менеджмент должны воспринимать эту проблему иначе, так как эффективность мер по управлению операционным риском является их совместной задачей. Поскольку достижение максимальной эффективности требует усилий обеих сторон, нижеописанные шаги неосуществимы одной функцией в отдельности, но предполагают командную работу компетентных специалистов как гарантию ответственности за результат.

Бизнес и риск-менеджмент в системе обеспечения конкурентоспособности банка должны найти точки соприкосновения. Представители бизнес-подразделений банка преследуют цель получения прибыли и заинтересованы в ее росте, риск-менеджеры банка – в ее стабильности. Преследуя свои цели, ни те ни другие не должны забывать о стратегических планах коммерческого банка, которые могут предполагать наличие определенного размера риска.

В этой ситуации риск-менеджер понимает, что некоторый размер риска допустим, а специалист по продаже кредитных продуктов – что риск, который можно принять, ограничен. Данное понимание должно быть выражено и закреплено таким понятием, как «склонность к риску», что подразумевает строго определенную величину и тип риска, который коммерческий банк готов принять для достижения системной конкурентоспособности.

Определение склонности к операционному риску – это более сложная задача, чем управление кредитным или рыночным риском. Это охватывает потенциальные потери, которые банк готов понести в случае дефолта контрагента или неблагоприятных изменений рыночных котировок. Толерантность к операционному риску целесообразно определять по категориям риска, которые связаны с компетенциями персонала и его возможной нелояльностью к банку. Например, банк может иметь очень низкую (или нулевую) склонность к рискам мошенничества. Соответственно, впоследствии на устранение или минимизацию таких рисков будет расходоваться максимальное количество ресурсов.

Отправной точкой может стать общий лимит потерь по операционным рискам, который перераспределяется по категориям с учетом имеющихся корреляций. Еще одна проблема, связанная с оценкой операционных рисков, – это их

количественное выражение. Конечно, было бы удобнее всего пользоваться денежной шкалой, но, к сожалению, это не всегда возможно. Если реализация риска приводит к регуляторным санкциям, которые не всегда могут быть выражены в штрафах, если риск влечет за собой репутационный риск банка, то для оценки подобных рисков можно пользоваться специальной шкалой, которая должна быть условно связана с финансовой составляющей, чтобы оцениваемые риски могли учитываться при расчете капитала.

К инструментам операционного риск-менеджмента относятся: индикаторы операционного риска, самооценка рисков и контролей, сценарный анализ, стресс-тестирование и т. д. Данный инструментарий в применении операционным риск-менеджером позволяет выявлять потенциальные риски и отслеживать их уровень на протяжении времени. Вместе с тем, продуктивность использования этих инструментов в большой степени зависит от участия разнопрофильных специалистов банка в идентификации рисков. Операционный риск-менеджмент координирует процесс и способствует его максимальной эффективности, а стратегический менеджер заинтересован в выявлении собственных рисков и принятии адекватных мер к их снижению.

Чтобы результаты выявления и мониторинга риска можно было соотнести с утвержденной склонностью к риску, риски должны быть классифицированы и оценены согласно имеющимся категориям. Оценка риска предполагает определение вероятности и величины потерь в случае реализации неблагоприятных событий. Своевременное выявление и расследование инцидентов – это ключевой момент операционного риск-менеджмента.

Во-первых, крупные инциденты, как правило, требуют немедленного реагирования и снижения вероятности усугубления последствий. Обычно основная причина операционного инцидента не лежит на поверхности. Рассмотрим, например, неумышленную человеческую ошибку при обработке банковских транзакций. Если это – единичный случай, не повлекший серьезных последствий, то логично будет внедрить индикатор, отслеживающий появление аналогичных ошибок. Но, вполне возможно, что причина состоит в неадекватной нагрузке на определенном участке работы или в неправильном распределении ресурсов, что приводит к снижению внимания сотрудников, либо критический процесс не включает в себя необходимого контроля, например, проверку вторым человеком.

Во-вторых, важен качественный подход к сбору статистики по инцидентам, которая впоследствии будет использована для расчета капитала, необходимого для покрытия операционных рисков. Статистика потерь по операционным инцидентам должна сопоставляться со склонностью к риску, сопровождаться анализом тенденций развития риск-профиля и выработкой стратегических мер по минимизации рисков. В связи с этим, следует отслеживать все изменения, происходящие внутри банка и во внешней среде, учитывая их влияние на уровень риска.

Риск-профиль банка подвержен постоянным изменениям, как внешним, так и внутренним. Внешние связаны с изменяющимися условиями в экономике, новыми требованиями регулятора и тенденциями в сфере операционных инцидентов (например, новый вид мошенничества). Проводимый анализ должен быть направлен на выявление потенциальных факторов увеличения операционного риска банка. Иными словами, нужно выяснить, может ли это негативным образом сказаться на конкурентных преимуществах банка.

Отметим, что проект управления конкурентоспособностью банка, сочетающий в себе информационно-сервисные технологии обслуживания клиентов и безопасность ресурсов, можно назвать стратегическим реинжинирингом, нацеленным на обеспечение адекватности информационных баз данных запросам менеджеров и формирование системы управления рисками.

Г.Б. Клейнер отмечает, что, при разработке, стратегии конкурентного позиционирования современных фирм и предприятий связаны, прежде всего, «с интеллектуально-когнитивными ресурсами компаний» [3, с. 243].

На процесс формирования интеллектуально-когнитивных ресурсов современных коммерческих банков существенное влияние оказывает уровень развития компетенций персонала. Конкурентный потенциал коммерческого банка формируется, главным образом, за счет вовлечения в систему управления банком квалифицированного персонала, готового использовать эти технологии для решения актуальных общественных задач. Таким образом, специалисты, способные решать сложные технические задачи и обладающие специальными знаниями, получаемыми в высших образовательных учреждениях, составляют основу конкурентоспособности кредитных организаций.

Для управления развитием системы компетенций специалистов коммерческого банка необходима активизация их мотивов или мотивация, которая формирует побуждение персонала банка к тем или иным действиям.

Современная система мотивации работников банка должна быть направлена на развитие человеческого капитала, повышение лояльности сотрудников конкретной компании за счет формирования и развития компетенций, а также лояльности клиентов на основе обеспечения высокого качества сервисного обслуживания и консалтинговой поддержки.

«Человеческий капитал», по мнению Р. Капелюшника, состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделен человек и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг» [2, с. 16].

Наличие специалистов, обладающих достаточными компетенциями для взаимодействия с современными клиентами банков, позволяет рассматривать их как эффективный нематериальный актив, обеспечивающий стабильно высокий уровень доходности на вложенный акционерами капитал. Поэтому система мотивации специалистов банка должна быть нацелена на обеспечение его надежности и конкурентоспособности и отражать интересы всех участников рынка банковских услуг: самих банков и их контрагентов.

Сами мотивационные модели, направленные на рост лояльности сотрудников, должны быть конкурентными, способными удерживать персонал, повышать его компетенции и ориентировать на создание доходности инновационно ориентированной кредитной организации. Система мотивации должна включать не только инструменты материального стимулирования (высокая заработная плата, премии и другие формы материального поощрения), но и инструменты обеспечения дальнейшего профессионального, карьерного роста, повышения самооценки специалистов.

Материальная система мотивации работников банка должна быть нацелена на рост их компетенций, обеспечивающих конкурентоспособность самого банка, и основываться на следующих принципах:

- ◆ поощрение конкретных специалистов банка за достижение наилучших результатов в работе;
- ◆ продуцирование и совершенствование критериев мотивации, непосредственно связанных с определенными достижениями работников;
- ◆ разработка и утверждение на каждом служебном уровне банка измеримых показателей, направленных на решение задач обеспечения его надежности; формирование и сохранение конкурентных преимуществ.

Для повышения клиентоориентированности сотрудников может использоваться и система морального поощрения, связанная, например, с выделением и поощрением лучших работников. При этом, не только специалисты банка, но и его клиенты должны иметь возможность написать отзыв и оценить качество работы конкретного работника банка, который их обслуживает. На основе отзывов клиентов и обработанных данных можно определить рейтинг сотрудников. Сотрудники, набравших наибольшее количество позитивных отзывов от клиентов, следует поощрять.

В системе мотивационных мероприятий также важно предусматривать поощрение сотрудников банка за инновационные идеи и предложения по оптимизации бизнес-процессов. Результаты этой кампании позволят выявить наиболее одаренных, креативных сотрудников банка, а также получить информацию о том, какие моменты в работе банка в наибольшей степени волнуют сотрудников. Для развития этого направления целесообразно проводить в неформальной обстановке «круглые столы» с участием руководства банка, для того, чтоб любой сотрудник мог высказать свое предложение или пожелание по улучшению качества работы банка.

Хорошей мотивацией для сотрудников являются открытые конкурсы на замещение вакантных должностей руководителей среднего звена. Все названные методы морального поощрения призваны показать персоналу, что любой сотрудник банка может быть отмечен руководством не только материальным поощрением, но и продвижением по карьерной лестнице.

Критерии мотивации можно структурировать в несколько блоков.

1. Первый блок составляют бизнес-показатели, количественные показатели продаж активных и пассивных продуктов для работников фронт-офиса и объемные показатели активов и пассивов для руководителей региональных структур коммерческого банка.

2. Второй блок включает показатели, характеризующие качество сервисного обслуживания клиентов с учетом дистанционного (информационно-сервисного) взаимодействия с клиентами банка.

3. Третий блок нацелен на обеспечение эффективности и качества бизнес-процессов, что является прерогативой головного офиса.

Кроме бонусной составляющей, система управления интеллектуально-когнитивными ресурсами банка должна включать и командную мотивацию, предполагающую создание проектных групп, занимающихся комплексным анализом стратегии конкурентного позиционирования банка на рынке услуг, разработкой и модернизацией банковских продуктов, совершенствованием бизнес-процессов и развитием организационного капитала.

Для обеспечения надежности банка необходим компетентный подход к управлению интеллектуально-когнитивными ресурсами. Формирование такой модели управления предполагает переподготовку сотрудников, создание мобильных рабочих групп по коррекции бизнес-процессов, продуктовой линейки, специализированных услуг и сервисов. Процесс адаптации банков к новой конкурентной ситуации на рынке продуцирует целый комплекс задач по управлению изменениями на уровне кадровой политики и управления компетенциями. Результатом оценки различных компетенций персонала становится информационная база, на основании которой предлагаются различные инструменты решения тактических задач и стратегических целей.

Определение ключевых профессиональных и личностных компетенций отдельного сотрудника позволяет составить для него индивидуальные программы развития как специалиста. В рамках программы устанавливается соответствие занимаемой должности его профессиональным компетенциям, наиболее подходящая должность и спектр работ, а также предлагается один из нескольких вариантов повышения квалификации.

Получение результатов оценки по всем сотрудникам, работающим в коммерческом банке, позволяет построить стратегическую карту кадрового резерва и эффективного использования персонала с определенным уровнем компетенций для выполнения конкретных задач, обеспечивающих надёжность и конкурентоспособность кредитной организации.

С функциональной точки зрения, различают несколько видов переподготовки персонала в системе корпоративного обучения [6, с. 47]:

1. Обучение поступивших в банк специалистов, включающее в себя профессиональную адаптацию к новым условиям.
2. Повышение профессиональных компетенций.
3. Переподготовка специалистов для расширения профессиональных навыков и приобретения дополнительных знаний в целях обеспечения кадровой мобильности в системе обслуживания клиентов.

Сочетание различных программ развития компетенций, личностных и профессиональных навыков дает возможность комплексного развития сотрудников. Функционирование данного процесса на всех уровнях продуцирует свойство эмерджентности – мобильность кадровых ресурсов коммерческого банка. Разветвленная сетевая структура современного банковского института создает дефицит высококвалифицированных кадров на различных уровнях при решении стратегических задач по увеличению рыночной доли в новых (актуальных) сегментах и локальных географических зонах.

Формирование списка кадрового резерва коммерческого банка, синхронизированного с настоящим уровнем компетенций сотрудников, позволит составить успешные программы развития ключевых компетенций с учетом кадровой стратегии. Создание индивидуальной программы развития компетенций для сотрудника основано на существующих компетенциях, занимаемой должности и возможности карьерного роста в рамках кадрового резерва.

Обучение персонала банковскому делу имеет ряд особенностей, в соответствии с которыми к процессу обучения предъявляются дополнительные требования, связанные со сложностью используемых автоматизированных систем, технологий и высоких рисков, возникающих при ошибках персонала, что обуславливает необходимость обеспечения высокого уровня подготовки персонала, задействованного в банковских технологиях.

Таким образом, для обеспечения необходимого уровня подготовки персонала коммерческого банка должен быть организован практически непрерывный цикл обучения в условиях ограниченных финансовых ресурсов, территориальной удаленности и невозможности отрыва персонала от основного места работы на длительный срок. Наиболее распространенным методом обучения сотрудников банка является применение технологий дистанционного обучения. Сотрудникам по результатам оценки компетенций требуются корректирующие изменения в матрице компетенций для дальнейшего эффективного выполнения должностных обязанностей. Создание программы курсов дистанционного обучения в инновационно-ориентированном банке должно быть интегрировано в процесс повышения квалификации персонала для обеспечения его надежности и конкурентоспособности.

Важный фактор обеспечения конкурентоспособности современного банка – это работа персонального консультанта. Например, если клиент банка интересуется вкладами, то персональному менеджеру следует не только рассказать про линейку депозитных продуктов банка, соблюсти все инструкции по продаже продукта, но и в рамках кросс-продаж рассказать про другие продукты, которые потенциально могут быть интересны именно этому клиенту. Кросс-продажи оцениваются руководством банка отдельно.

На конкурентном рынке финансовых услуг массовые продажи не представляются верным подходом. Необходимо учитывать текущие потребности клиента и предлагать ему продукты, которые соответствуют его пожеланиям. Например, если клиент спрашивает менеджера банка про депозит, то у клиента есть свободные денежные средства, которые он хотел бы разместить. В процессе взаимодействия с клиентом сотруднику банка нужно понять предпочтительную для этого клиента стратегию относительно его средств – высокорискованная она или, наоборот, низкорискованная. Поскольку клиент интересуется вкладами, значит, скорее всего, он выбрал стратегию с наименьшим риском, соответственно, продукты такого плана клиенту и следует предлагать.

Помимо вкладов в рамках кросс-продаж менеджер должен предложить клиенту иные продукты, направленные на размещение денежных средств (например, накопительное страхование), и поинтересоваться иными инвестиционными стратегиями. В систему обеспечения конкурентоспособности банка входят также стандарты обслуживания. К ним относится как внешний вид сотрудника (например, наличие форменного шейного платка, галстука и др.), так и последовательность взаимодействия менеджеров с клиентом.

Основополагающим фактором повышения конкурентоспособности коммерческого банка является модернизация системы управления компетенциями сотрудников для реализации клиентоориентированной стратегии. Построение подсистемы управления персоналом в коммерческом банке играет важную роль в долгосрочном аспекте развития организации. Формирование и управление компетенциями персонала, системой мотивации и оплаты труда должно быть синхронизировано с показателями эффективности работы подразделений или отдельных сотрудников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Йеннер Т. Отраслевая структура, рыночная стратегия и успех предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 3.
2. Капелюшников Р. Современные западные концепции формирования рабочей силы. М.: Наука, 1981.
3. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2008.
4. Маркетинговые инструменты управления знаниями финансовых корпораций / Андреева А.В. Ростов н /Д: Изд-во ЮФУ, 2010.
5. Портер М.Э. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 2007.
6. Стукан Н.А., Тетерин А.Л., Давыдов В.В. Технологии дистанционного обучения в банковской деятельности // Деньги и кредит. 2010. № 9.
7. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12.
8. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М. Экономика, 1995.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

КОВАЛЕВА И.Н.,

кандидат физико-математических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: kovaleva_in@inbox.ru

В данной статье рассмотрена проблема системного подхода к устойчивому развитию региональных экономических кластеров. Автор дает обобщенную характеристику некоторых факторов внешней среды, важных для интенсификации основных инвестиционных и инновационных процессов предприятий в составе региональных экономических кластеров.

Ключевые слова: региональные экономические кластеры; устойчивое развитие; целевые индикаторы; основные факторы внешней среды; сбалансированный вектор развития.

This paper considers the problem of a systematic approach to sustainable development of regional economic clusters. The author gives a generalized description of some environmental factors that are important to the intensification of the major investment and innovation processes of enterprises in the regional economic clusters.

Keywords: regional economic clusters; sustainable development; target indicators; major factors of the environment; balanced vector of development.

Коды классификатора JEL: O18.

Системный подход к устойчивому развитию региональных экономических кластеров (РЭК), как ведущий элемент в системе регулирования экономики страны институтами государственного управления, является предметом исследования большинства современных экономических школ и школ инновационного менеджмента [6, 10].

Системный подход к устойчивому развитию РЭК включает три основных этапа: постановка цели, разработка плана и программ устойчивого развития с учетом предполагаемых мероприятий и управленческих решений на федеральном и региональном уровне, их реализация, контроль и анализ результатов. Наиболее содержательным из них является планирование устойчивого развития РЭК на долгосрочную перспективу. В современных условиях планирование, как эффективный инструмент реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК, широко используется практически во всех секторах экономики. Основой планирования в региональном аспекте является разработка планов и программ устойчивого развития РЭК, направленной на достижение поставленных целей и содержащей комплекс конкретных мероприятий и управленческих решений, принимаемых на федеральном и региональном уровне, который необходим для их достижения [3].

Необходимо также учитывать, что разнообразие экономических и социальных условий, в зависимости от географического расположения объекта изучения, обуславливает дифференциацию целей, задач, методов, подходов и приемов реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК, с учетом адаптации к специфике интегрального потенциала регионов, в которых размещены предприятия в составе РЭК и других его участников (органы федерального и регионального управления, местное сообщество, потенциальные партнеры РЭК). Также на основе анализа имеющихся методик реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК можно выделить ряд основных целевых индикаторов, традиционно используемых при построении планов и программ устойчивого развития РЭК, на увеличение которых должна ориентироваться успешная деятельность федеральных и региональных органов управления [7, 9, 11, 12]: объемы ВРП, в том числе на душу населения; производительность труда, в том числе уровень механизации и автоматизации производств на предприятиях в составе РЭК и других его участников; доля занятых и количество созданных за определенный период времени рабочих мест на предприятиях высокотехнологичных секторов экономики, входящих в РЭК; уровень жизни населения; развитие городской среды; бюджетная обеспеченность; доступность для РЭК глобальных инфраструктур, в том числе уровень информатизации; бизнес и инвестиционный климат, в том числе институциональные барьеры; эффективность регионального управления; показатели ресурсоемкости деятельности РЭК.

Опыт реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК показывает, что без заданной цели устойчивого развития невозможно четко скоординировать функционирование предприятий в составе РЭК (как и любого другого участника РЭК) и ориентировать его на достижение необходимого результата. Планирование здесь

позволяет сформировать комплекс внутренних механизмов и инструментов для устойчивого развития РЭК [1]. Способность РЭК своевременно и эффективно реагировать на изменения внешней среды является одной из наиболее важных составляющих эффективной реализации системного подхода для осуществления поставленных целей устойчивого развития. При этом адаптивность внутренних механизмов РЭК к изменениям внешней среды является важнейшим условием осуществления запланированных внутренних совершенствований и системных преобразований.

Системный подход к устойчивому развитию РЭК позволяет установить основные факторы внешней среды, важные для интенсификации основных инвестиционных и инновационных процессов предприятий в составе РЭК и других его участников:

- ♦ политические и правовые (совокупность факторов законодательного, нормативно-правового, государственно-административного характера, а также характер взаимодействия с муниципальной и местной властью, непосредственно (прямо) или косвенно влияющих на функционирование РЭК и определяющих уровень потенциальных возможностей и угроз при его устойчивом развитии);
- ♦ экономические (уровень процентных ставок по кредиту, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и др.);
- ♦ социальные и культурные (уровень доходов и качества жизни населения, уровень занятости, уровень развития культуры в обществе, в том числе доступность и степень развития информационно-коммуникационной среды, во многом определяющей вкусовые предпочтения потребителей).
- ♦ научно-технологические (научно-технический потенциал, уровень развития инфраструктуры, обеспечивающей совершенствование хозяйственной деятельности, разработку и внедрение инновационных технологий, обеспеченность научными кадрами, технологами и техническими специалистами в соответствующих областях знаний, уровень мобильности и адаптивности производства для модернизации, автоматизации и внедрения новых технологий, уровень интенсивности внедрения современных технологий маркетингоориентированной политики, возможности быстрого внедрения продуктов интеллектуального труда в широкие круги общественной жизни и т.д.).

Как результат, анализ внешней среды в рамках реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК позволяет построить сбалансированный вектор развития (миссию) РЭК, ориентированный на удовлетворение внутреннего и внешнего спроса в рамках совокупности потребностей других участников локального или глобального регионального рынка. Вместе с тем, в рамках реализации системного подхода областью решений, принимаемых на федеральном и региональном уровнях, являются ориентиры устойчивого развития РЭК и направления достижения конкурентного преимущества в отдельном оперативном аспекте функционирования предприятий в составе РЭК, а также других участников РЭК (определенный товар, конкретный рынок и т.д.), а также долгосрочные задачи, необходимые для осуществления основной цели (миссии) РЭК [2].

Эффективное планирование устойчивого развития РЭК в современных условиях должно состоять из следующих основных этапов, обусловленных методологией системного управления, а также методологией осуществления системных преобразований РЭК:

- ✓ определение общей цели устойчивого развития РЭК и целевых ориентиров устойчивого развития его предприятий, четко сформулированные цели помогают достичь максимальных результатов, при минимизации затрат времени и материальных ресурсов, к их разработке привлекаются все заинтересованные лица;
- ✓ анализ потенциала устойчивого развития РЭК, включает оценку состояния внутренней и факторов внешней среды, для выявления сильных и слабых сторон, корректирует направления и цели устойчивого развития отдельных ключевых предприятий в составе РЭК;
- ✓ SWOT-анализ – определение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз устойчивого развития РЭК – представляет экономическую систему региона как совокупность преимуществ, способствующих устойчивому развитию и формированию новых возможностей для РЭК, рассматриваются способности минимизировать слабые стороны РЭК;
- ✓ группировка предприятий в составе РЭК на лидирующие, стабильные и отстающие, определение «точек роста» для РЭК, формирование новых предприятий в составе РЭК – выявление элементов, характеризующихся наибольшим потенциалом долгосрочного развития, с учетом взаимодействия между собой и с другими элементами, а также элементов, сдерживающих устойчивое развитие, оценка возможностей их интеграции и кооперации для РЭК;
- ✓ определение вида рационального воздействия для конкретных процессов, протекающих при устойчивом развитии отдельных предприятий и участников РЭК – формирование конкретных управленческих решений на федеральном и региональном уровнях на основе рассмотрения предыдущих этапов как единой системы, с учетом различных сторон регионального развития;
- ✓ разработка концепции устойчивого развития РЭК на основе конкретных управленческих решений на федеральном и региональном уровнях – формирование окончательного плана устойчивого развития с учетом сроков и предпринимаемых мер;
- ✓ прогнозирование и анализ эффективности планируемых результатов, сопоставление их с выбранными целями – построение прогноза устойчивого развития РЭК, с учетом предложенных мероприятий и управленческих решений, окончательная корректировка целей устойчивого развития при согласовании с возможными результатами, в том числе и результатами функционирования региональной экономики в целом.

На рис. 1 представлена блок-схема, описывающая последовательность процессов (алгоритм) реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК.

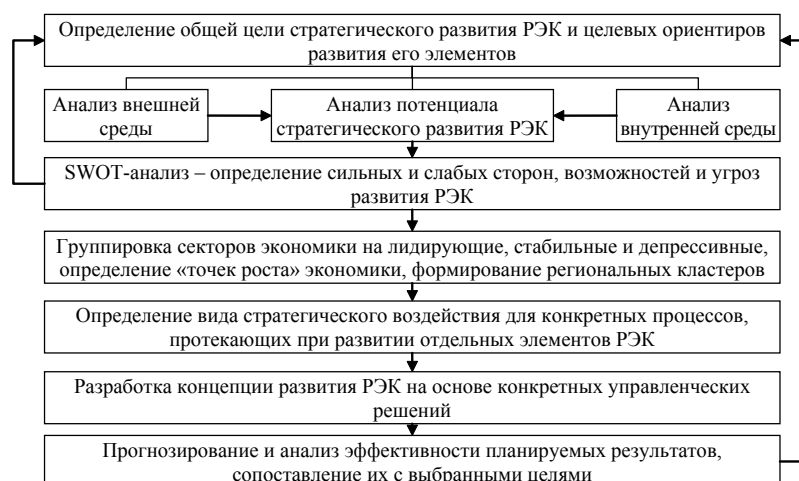


Рис. 1. Алгоритм, описывающий процесс реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК

Все вышесказанное актуализирует для нас необходимость более подробного рассмотрения в рамках реализации системного подхода прогнозов устойчивого развития РЭК. В современном обществе ни одна сфера экономической деятельности не может обойтись без прогнозов как средства познания будущего. При этом особое место отводится именно прогнозам устойчивого развития РЭК, обоснованию основных направлений региональной кластерной политики, предвидению последствий принимаемых решений на федеральном и региональном уровне в отношении формирования РЭК.

Следовательно, прогнозирование является одним из решающих научных методов формирования планов и программ устойчивого развития РЭК. Прогнозирование можно определить как описание потенциальных и желаемых состояний РЭК в будущем, носящее вероятностный характер.

Для планирования же характерно формирование соответствующей документации (планов), базирующейся на установленных в процессе прогнозирования вариантах устойчивого развития РЭК.

В настоящее время менеджмент при реализации системного подхода применяет прогнозирование в качестве предвидения результатов устойчивого развития РЭК, а перспективное планирование в качестве системы мер, необходимых для преодоления отклонения прогнозируемых итогов от установленных параметров функционирования РЭК [5].

Таким образом, основной частью планирования можно назвать составление прогнозов, позволяющих рассмотреть возможные направления устойчивого развития РЭК, находящегося в тесном взаимодействии с окружающей средой. Заметим, что прогноз представляет собой систему научно обоснованных явлений о возможных состояниях РЭК в будущем, об альтернативных путях его устойчивого развития. Однако прогноз выражается в рамках конкретно-прикладной теории, но при этом носит вероятностный и многовариантный характер.

Обобщая вышеизложенное, сделаем вывод: в рамках реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК прогнозирование предполагает описание возможных или желательных аспектов, состояний, решений, проблем будущего, а планирование основано на принятии решений о проблемах, выявленных на стадии прогнозирования, на учете всех критических аспектов будущего РЭК.

Целесообразно назвать отличия планирования от прогнозирования:

- прогнозирование несет в себе проявление случайности, планирование – закономерности;
- планирование имеет прикладной характер, прогнозирование, в отличие от него, – вероятностный;
- прогнозирование более комплексно, планирование – предметно;
- прогнозирование не может осуществляться без учета параметров внешней среды;
- прогнозирование носит рекомендательный характер, планирование – указательный;
- планирование базируется на устранении проблемных ситуаций, выявленных в ходе прогнозирования;
- прогнозирование учитывает изменения внешней среды, предполагая более широкий спектр параметров, планирование же – конкретного объекта и др.

Таким образом, прогнозирование в рамках реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК представляет собой более расширенный диапазон изучения не только показателей деятельности РЭК, но и в большей степени учитывает изменяющиеся параметры внешней среды.

Однако прогнозирование является составной частью более широкого понятия предвидения, позволяющего рассмотреть действительность в перспективном развитии, проявляющегося в различных формах: гипотеза, прогноз, план устойчивого развития.

Гипотеза устойчивого развития РЭК описывает научное предвидение с помощью теории и открытых на ее основе закономерностей и причинно-следственных связей функционирования и развития РЭК. На данном этапе определяется качественная характеристика, выражающая общие закономерности поведения РЭК во внешней среде и на глобальных рынках.

Формы предвидения тесно связаны в своих проявлениях друг с другом, представляя собой последовательные, конкретные ступени познания поведения предприятий в составе РЭК в будущем. При этом на начальном этапе определяется общенаучное предвидение состояний РЭК; а на завершающем этапе происходит разработка методов перевода РЭК в новое

заданное для него состояние. Важнейшим средством для этого служит прогноз, как связующее звено между общенаучным предвидением и планом устойчивого развития РЭК [8, 12].

Прогноз и план устойчивого развития РЭК легко сочетаются друг с другом и взаимно дополняют. В качестве ключевой цели планирования выступает формирование эффективных управляющих воздействий, прогнозирования же – предвидение направлений их реализации. Названные направления могут, например, включать: исследование закономерностей и выявление тенденций устойчивого развития РЭК; разработку возможных сценариев устойчивого развития; анализ результатов принятия того или иного сценарного варианта на федеральном или региональном уровне. Направления прогнозирования в рамках реализации системного подхода к устойчивому развитию РЭК способствуют выяснению перспектив ближайшего или более отдаленного будущего в исследуемой области, руководствуясь реальными экономическими процессами, что позволяет сформировать цели устойчивого развития, выработать оптимальные планы, опираясь на составленный прогноз и оценку принятого решения с позиций его последствий в прогнозируемом периоде [4].

Необходимо также понимать, что прогнозирование процессов устойчивого развития РЭК должно осуществляться в тесном единстве с другими видами прогнозирования: социальным, политическим, демографическим, научно-техническим, развитием базы естественных ресурсов и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Национальная экономика. М.: Изд-во Экономистъ, 2005. 813 с.
2. Ансофф И. Обзор моделей стратегического поведения. СПб.: Питер Ком, 1999. 373 с.
3. Аньшин В.М. Региональное управление: учеб. пособие для вузов. М.: Российская экономическая академия, 2005. 254 с.
4. Бородин О.Ю. Управление региональным экономическим развитием России: информационно-методологические материалы. Ростов-н/Д: СКАГС, 2006. 56 с.
5. Видяпин В.И. Региональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2007. 666 с.
6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учеб. для вузов. Высш. шк. экономики. 5-е изд. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 492 с.
7. Гранберг А.Г. Валовой региональный продукт: межрегиональные сравнения и динамика. М.: СОПС, 2003. 117 с.
8. Грушевский Д.В. Развитие бизнес-кластеров в экономическом пространстве регионов юга России: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01, 08.00.05. Волгоград, 2008. 26 с.
9. Гузев М.М. Региональная природно-хозяйственная система: проблемы исследования и мониторинга. Волгоград: Волгогр. науч. изд-во, 2004. 114 с.
10. Кусакина О.Н., Абросимова М.В. Закономерности эволюционного развития предпринимательства // Terra Economicus. Ростов-н/Д: ЮФУ. 2011. № 4. С. 128–134.
11. Митрофанова И.В. Программно-целевой подход к управлению территорией: анализ современного отечественного опыта // Региональная экономика: теория и практика. М.: Финансы и кредит, 2006. № 6.
12. Михеева Н.Н. Регионы разошлись с концепцией. Экспертный канал «Открытая экономика» // <http://www.opec.ru/person.html?id=l238040>, свободный. Загл. с экрана.
13. Михеева Н.Н. Региональные пропорции экономического роста в России // Регион: экономика и социология. 2008. № 2. С. 225–243.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И ИХ КОНТРАГЕНТОВ ПРИ ДЕТЕРМИНАЦИИ НЕСТАНДАРТНЫХ СОБЫТИЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

ШЕЛЕПОВ В.Г.,

кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры «Экономика и финансы»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: vlad_11111@mail.ru

TERRA ECONOMICUS
✧
2012
✧
Том 10
№ 2
Часть 3

В статье рассматриваются новые технологии управления кредитным риском, связанные с обеспечением развития реального производства в контуре экономического развития и оценки допустимого уровня риска по портфелю клиентов для банков. Автором предлагается концептуальная модель позитивного взаимодействия корпоративного сектора, банковских институтов и государства в области институционального моделирования бизнес-среды, поскольку новые интеллектуальные технологии оценки кредитоспособности могут служить источником информации для принятия решений.

Ключевые слова: банки; риски; кредитоспособность; локализация неопределенности; нестандартное событие; искусственные нейронные сети; институциональное моделирование; скоринговые системы.

The article considers new technologies of credit risk-management, connected to providing of development of real production in the context of economic development and evaluation of the manageable level of the credit risk. The author offers the conceptual model of positive interaction of a corporate sector, bank institutions and a state in the field of an institutional modeling of a business environment as new intellectual technologies of the credit rating can be the source of information for decision making.

Keywords: banks; risks; credibility; localization of uncertainty; substandard event; artificial neural networks; institutional modeling; scoring systems.

Коды классификатора JEL: G20, G21.

Оценка динамики развития рынка финансовых услуг и его главных участников, прежде всего, коммерческих банков, показала, что в ближайшие два-три года без активной господдержки банковский сектор сохранит прирост на уровне 15-20%, при этом, вследствие высокой концентрации рисков, российским банкам может понадобиться срочная докапитализация.

Процесс улучшения качества активов затормозился, неблагоприятная ситуация с платежеспособностью клиентов может привести к тому, что финансовую устойчивость могут потерять даже крупные банки. Для обеспечения роста коммерческие банки продолжают брать на себя дополнительные риски. И в случае усугубления ситуации в экономике страны через несколько лет это может закончиться новой волной банковского кризиса.

В настоящее время появилась необходимость в глубоком анализе и обобщении данных при оценке кредитоспособности корпоративных клиентов. Для реализации таких задач коммерческие банки должны моделировать решения, представляющие оптимальную комбинацию транзакционной и аналитической систем. Для оценки финансового состояния корпоративных клиентов банки должны разработать внутреннюю методику, предоставляющую набор форм для расчета рейтингов и подготовки кредитных заключений.

Подготовка к принятию одного кредитного решения не представляла серьезной проблемы, но возможность глубокого анализа и обобщения всех данных вызывала затруднения. Чтобы снизить риски, повысить качество выдаваемых ссуд и прозрачность процессов, а также сократить сроки принятия решений, необходимо усовершенствовать саму методику расчетов, централизовать и регламентировать процесс оценки финансового состояния заемщиков (корпоративных клиентов).

Бизнес-заказчиками решений выступают корпоративный бизнес и отдел управления рисками. На основании их запросов разрабатываются детальные бизнес-требования к будущей системе. Аналитическую систему следует строить на базе хранилища данных. Традиционно «фундамент» классических решений на базе хранилища данных складывается из так называемой банковской информации. Его «кирпичиками» становятся бухгалтерские проводки, остатки по лицевым счетам, договоры, сделки и т. п., загрузка которых осуществляется напрямую из учетных систем с задержкой в день, а иногда и больше. В системе оценки кредитоспособности заемщика, рассматриваемой банком, использовался другой «строительный материал» — корпоративные клиентские данные (налоговая и внутренняя отчетность, расшифровки по

требованию банка, анкеты и др.), загрузку и изменение которых чаще всего осуществляет сам пользователь системы в оперативном режиме.

Архитектуру решения можно представить в виде блоков, в каждом из которых выполняются определенные функции.

«Кредитное досье» — это место загрузки, редактирования и хранения данных корпоративного клиента. Здесь собрана вся общая информация, данные из анкет, налоговой отчетности, отчетности по МСФО, заключений «кредитных офицеров», cash flow, кредитных портфелей, внебалансовых обязательств, основных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, договоров, кредитов, депозитов, текущих счетов, векселей и т. д.

Досье наполняется данными несколькими способами:

1. Загрузка из архивных файлов MS Excel, первоначальный этап, необходимый для массовой загрузки старых клиентских досье по уже выполненным расчетам.

2. Загрузка пула данных по клиенту из формы ввода в виде документа MS Excel, первичные данные заполняются клиентом или менеджером в специально разработанной многостраничной форме, а затем загружаются в систему с преобразованием в нормализованные структуры хранения.

3. Ввод новых и редактирование существующих данных в интерфейсах системы (таблицы, формы ввода) вручную.

К данным клиента можно прикладывать в виде файлов любую неструктурированную информацию (например, налоговую отчетность с сайта клиента или статью из СМИ, которая может изменить его «рисковый» рейтинг).

К блоку оценки кредитоспособности относится весь механизм выполнения расчетов по клиенту. Его основой является методика вычисления рейтинга, настройка которой включает в себя:

- определение статических и динамических (тренды) показателей, подлежащих оценке (рентабельность, платежеспособность, устойчивость, оборачиваемость, различные риски), а также правил их расчета на основе первичной информации из досье клиента;

- оценку критериев балльной оценки показателей и итогового рейтинга;

- настройку возможностей экспертных правок и оценок.

Оценка кредитоспособности клиента в системе производится согласно единой очереди заданий (расчет основных финансовых показателей, присвоение им веса, определение итогового балла, построение результатов в форме аналитических таблиц и графиков). Полномасштабно используется инструмент сценарного моделирования, позволяющий для одного клиента на одну дату сделать несколько расчетов, в которых учитываются различные факторы (расшифровки, графики, изменения внешних факторов, различная валюта). Количество подобных расчетов не ограничено, ведется их полная историзация, по каждому хранится вся первичная информация (формулы, данные, экспертные значения, баллы, комментарии и др.).

Возможности системы не ограничиваются разовой оценкой финансового состояния заемщика и расчетом рейтинга — она позволяет выполнять также анализ оценок за всю историю проведения расчетов по контрагенту. Отметим, что при этом сохраняется полный детальный протокол расчета, который включает саму методику, все промежуточные вычисления и экспертные правки. Расчеты выполняются как по отдельным клиентам, так и по группам компаний. Система изначально проектировалась как гибкий конструктор. Формульный язык и все расчетные методики — это не программный код, в большей степени это открытые вещи, их можно просмотреть, внести изменения. Благодаря тому, что система централизованная, все внесенные изменения в настройки, формулы сразу будут доступны всем пользователям.

В результаты автоматических расчетов оценки кредитоспособности клиента можно внести экспертные правки: пользователь с ролью «кредитный офицер» дополняет расчет положительной или негативной информацией об особенностях деятельности клиента, учесть которую в автоматическом режиме невозможно. Например, это может быть наличие неучтенного ранее фактора сезонности или специфических особенностей производственного цикла. Такие данные указываются путем проставления экспертной оценки финансового положения клиента с комментарием в протоколе расчетов.

В третьем блоке формируются обязательные отчетные формы: формы кредитного заключения, протокола расчета, отчета по итогам ежемесячного мониторинга. После запуска системы в промышленную эксплуатацию на кредитный комитет выносятся кредитные заключения, полностью подготовленные в системе. Форма кредитного заключения представляет собой многостраничный документ в формате MS Excel, который поступает на рассмотрение в кредитный комитет, где эксперт выносит окончательное решение по выдаче кредита.

В этом документе обобщаются все полученные и накопленные данные по клиенту: бухгалтерская отчетность, анкеты, контракты, прогноз финансовых потоков, комментарии. К этому блоку напрямую примыкают возможности мониторинга и контроля, реализованные в системе.

Они представляют собой следующие инструменты:

1. Ежемесячного мониторинга (оценку факторов индивидуального риска в отношении заемщиков. Цель ежемесячного мониторинга — выявление на ранних стадиях признаков ухудшения финансового состояния клиента и/или других негативных изменений, которые могут повлиять на своевременное исполнение клиентом своих денежных обязательств перед банком);

2. Оперативного отслеживания новой информации (в частности, в системе реализован контроль финансовых ковенантов — настраивается ряд условий, при возникновении которых производится оперативное оповещение заинтересованных лиц).

По результатам мониторинга «кредитный офицер» корректирует работу с контрагентом. Например, банк выдал клиенту кредит, после чего начал отслеживать его финансовое состояние и выплаты по кредиту. В случае, если банк видит возникновение каких-либо негативных факторов, он снижает кредитный рейтинг заемщику. Поскольку риски по данному контрагенту вырастают, банк может потребовать дополнительный залог или изменить процентную ставку за пользование кредитом.

В системе должны быть предусмотрены дополнительные сервисы, которые делают работу системы по оценке кредитоспособности клиента максимально комфортной и эффективной. Среди них: выгрузка информации во внешние системы во всех наиболее популярных форматах (TXT, XML, XLS, DBF и др.), предоставление прямого доступа к данным из внешних систем (генераторы отчетов, BI) и функционал оповещения за счет интеграции системы с почтовыми сервисами пользователи могут получать по электронной почте следующие услуги:

- напоминания о необходимости проведения очередных действий по оценке информации по клиенту;
- отчеты по контрагентам, автоматически сформированные в системе;
- отчеты об обновлениях, поступивших из учетных систем;
- напоминания о срабатывании финансовых ковенант и др.

Пользовательский интерфейс интернет-клиента в системе оценки кредитоспособности максимально адаптирован к требованиям решаемой задачи. При помощи механизма переходов report-in-report пользователи могут в оперативном режиме просмотреть всю информацию по клиенту (расчеты, принадлежность к группе компаний, анкеты, отчеты и др.).

В результате внедрения данной модели банк получает решение, представляющее собой оптимальную комбинацию транзакционной и классической аналитической системы. По своему функционалу это система скоринговой оценки корпоративных заемщиков, включая крупных корпоративных заемщиков и МСБ, чего никто на российском рынке не делал. С одной стороны, система используется как хранилище данных (создается и наполняется информацией кредитное досье), с другой – в режиме реального времени производятся расчеты по клиентам, выполняется оперативный мониторинг.

Стратегия управления кредитными рисками как избранный (целевой) сегмент банковской деятельности предполагает установление целей банка и выбор средств их достижения в рамках определенного временного периода. Она должна строиться по следующей схеме: выбор продолжительности временного периода (краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное планирование); установление целей управления системой кредитных рисков – конечных (стратегических) и промежуточных (тактических); разработка мероприятий по управлению кредитными рисками, направленных на достижение промежуточных и окончательных целей; создание и/или совершенствование системы мониторинга за ходом выполнения стратегических планов.

Современные системы оценки кредитоспособности заемщика должны учитывать не только текущее состояние компании, но и быть ориентированы на прогнозирование уровня финансовой устойчивости на весь срок кредитования. Новые технологии управления кредитным риском необходимы как для развития реального производства, так и для обеспечения допустимого уровня риска по портфелю клиентов для банков.

Результативность банковской деятельности обуславливается степенью оптимизации управления кредитными рисками, так как успешность практически любого решения и в области стратегического, и в области тактического финансового управления предопределяется умением идентифицировать и оценивать риски, проводить кредитный контроллинг поведенческих характеристик открытых рискованных позиций, обеспечивающих достижение целевых функций банка. Современные системы оценки кредитоспособности заемщика должны учитывать не только текущее состояние компании, но и быть ориентированы на прогнозирование уровня финансовой устойчивости на весь срок кредитования, поскольку коррекция ставок по кредиту во время действия договора не допускается, согласно законодательству Российской Федерации.

Управление кредитным риском в банке можно определить как организованное воздействие субъекта управления (сотрудники банка, осуществляющие деятельность по кредитованию заемщиков; руководящий персонал) на объект управления (кредитный риск; деятельность сотрудников, задействованных в кредитных операциях) с целью снижения (поддержания на допустимом уровне) показателей кредитного риска банка.

Управление кредитным риском представляет собой организованную определенным образом последовательность действий, разделяемых на следующие этапы: выявление факторов кредитного риска; оценка степени кредитного риска; выбор стратегии (принятие решения о принятии риска, отказе от выдачи кредита или применении способов снижения риска); выбор способов снижения риска; контроль изменения степени кредитного риска.

Если вспомнить подходы к управлению кредитными рисками до кризиса, то доминирующих на рынке было несколько. Наиболее прямолинейный подход заключался в том, что кредитный риск закладывался в ставку. Процентные ставки в данном случае оказывались достаточно высокими, чтобы покрыть возможные потери. Такой подход означал отсутствие управления рисками. Управление осуществлялось скорее, через развитие служб сбора просроченной задолженности (collection). Рынок был весьма неразвитым, методы collection от банка к банку сильно разнились, при этом некоторые банки прославились достаточно жестким подходом к своим заемщикам. Это тоже иногда работало на снижение кредитного риска.

Указанные подходы были более типичны для банков, работавших в массовом розничном сегменте. Игроки, ориентировавшиеся на более премиальную клиентуру, стремились развивать андеррайтинг, то есть методы оценки платежеспособности заемщика, прогнозирования стабильности его занятости и т.д. Делалось это на индивидуальном уровне, и некоторые банки достаточно хорошо прогрессировали в данном направлении, развивая свои экспертные методы и экспертные подходы для анализа заемщиков.

Банки, которые занимались реинжинирингом систем управления рисками в период выхода из кризиса, серьезно нарастили свои портфели, причем качественным образом. В корпоративном сегменте характерной чертой было повышенное внимание к залогам (недвижимости, акциям и т.п.) в ущерб качественной оценке платежеспособности. На рынке господствовали динамические тренды: росли продажи у компаний, росли цены на недвижимость, росло все. О том, как возвращать кредиты, никто не задумывался, больше боялись не успеть заработать, поэтому заемщики кредитовались, что называется, под завязку, а банки их в этом поддерживали. Подходы к оценке залогов у кредитных организаций были тоже далеко не консервативными, и вот этот чрезмерный оптимизм потом и сыграл со всеми злую шутку.

Если вернуться к розничному кредитованию, то до кризиса такой распространенный в мире подход, как статистический (построение скоринговых карт на основе статистических математических моделей) только начинал завоевывать своих сторонников. Трудности с внедрением этого подхода были обусловлены, по мнению ученых, во многом тем, что для успешного применения подхода необходим большой объем информации, необходимо построение аналитического хранилища данных и развертывание аналитических систем, позволяющих разрабатывать скоринговые карты [2].

Также не развиты были сервисы, предоставляемые бюро кредитных историй (БКИ). В России закон «О кредитных историях» был принят только 30 декабря 2004 г., а банки начали передавать в БКИ сведения о своих заемщиках только в сентябре 2005 г. До кризиса оставалось слишком мало времени, чтобы накопить достаточную статистическую базу.

Кризис заставил банки пересмотреть подходы к управлению кредитными рисками. Например, в корпоративном сегменте пришлось столкнуться с двумя проблемами. Первая, собственно, заключалась в том, что залоги оказались переоцененными. Неприятность для кредиторов состояла еще и в том, что должники утрачивали мотивацию платить по кредиту. Другая проблема, характерная для кредитования именно бизнеса, была связана с тем, что владельцы компаний-должников стремились увести имущество с баланса, включая обеспечение по займам. Банки обнаружили, что работа с залогами – это не только верная оценка, но и правильное составление документации, договоров, в общем, грамотная юридическая экспертиза.

Во время кризиса все участники рынка финансовых услуг занялись вопросом эффективной работы collection-подразделений. До кризиса объем работ у таких подразделений был намного меньше, поэтому, «когда грянул гром», они столкнулись с проблемой нехватки рук, что заставило искать варианты максимальной автоматизации процессов (чтобы меньшим количеством рук делать большее количество работы). Отдельные банки достигли в этом плане достаточно высоких показателей.

За время после кризиса 2008 г. качество риск-менеджмента в российских банках повысилось, однако, экстенсивная модель развития банковского сектора себя исчерпывает на первый план выходит работа с существующими клиентами, и управление кредитными рисками должно измениться в рамках этой новой парадигмы. С этих позиций, для обеспечения финансовой устойчивости банка представляется необходимым использовать более сложные прогностические системы, проектируемые на базе компиляции данных о внешней среде (функционал искусственных нейронных сетей) и о внутренней среде заемщика (функционал нечеткой логики).

Применение искусственных нейронных сетей позволит выявлять и оценивать рисковые события во внешней среде заемщика. В настоящее время искусственные нейронные сети используются для получения вывода об уровне финансовой устойчивости и платежеспособности клиентов коммерческих банков по результатам анализа данных финансовой отчетности [3, 4].

Основной задачей локализации неопределенности является учет нестандартных событий. Нейронные сети, представленные в экономической литературе как карты Т. Кохонена (Self-Organizing Maps, SOM), продуцируют технологии «запоминания» дополнительных рисков, накапливая новую информацию о клиенте. После предъявления достаточного числа входных векторов синаптические веса сети способны определить кластеры.

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 экспансию риска.

Еще одна тенденция, проявившаяся в кризис, это построение аналитической платформы и создание аналитических подразделений, которые оперативно могли бы ответить на вопросы: что происходит с портфелем кредитов? что происходит с заемщиками? и т.д.

Дело в том, что скоринг, который, как уже сказано выше, начал завоевывать популярность уже в 2007-2008 гг., хорошо работает при достаточно стабильной макроэкономической ситуации, а в кризисной ситуации профиль платежеспособного клиента меняется. Соответственно необходимо оперативно вносить изменения в модели. Если в стабильной ситуации на обновление скоринговой карты дается несколько месяцев, то в кризисной это обновление не должно занимать больше месяца, а то и пары недель. Разумеется, при условии, если банк хочет продолжать заниматься кредитованием. Другой вопрос, что многие игроки на какой-то период просто заморозили эту деятельность. Но те банки, которые активно занимались реинжинирингом систем управления рисками, в период выхода из кризиса (в 2009-2010 гг.) серьезно нарастили свои портфели, причем качественным образом.

Следует оговориться, что не только банки меняли свои подходы, поведение заемщиков тоже изменилось, они стали вести себя более дисциплинированно и начали думать, как будут платить по кредитам, тогда как до кризиса их волновало только одобрение своих заявок. И такое изменение в потребительском поведении также серьезно повлияло на качество портфелей, сформированных в посткризисный период. В лучшую сторону, разумеется.

Качественный процесс управления кредитным риском невозможен без грамотного управления риском операционным и хорошо выстроенных процессов. Если говорить о ритейле, то правильно выстроенный процесс кредитования – это вообще один из самых главных аспектов в плане снижения риска невозврата. Какие бы хорошие модели ни были внедрены в банке, при плохих процессах риски все равно останутся очень высокими. Поэтому многие банки задумались о такой составляющей кредитования — автоматизации процесса, организации контроля над персоналом и т.д.

Наконец, еще одна тенденция, проявившаяся на посткризисном рынке, это активная работа с бюро кредитных историй (БКИ). Конечно, и до кризиса в БКИ уже содержался определенный объем информации о заемщиках, но в условиях усиления рисков показатель информативных ответов при запросах в базы данных бюро превысил 50% . То есть бюро кредитных историй накопили объем информации достаточно серьезный для того, чтобы банки могли использовать ее для оценки платежеспособности заемщика [5].

Понимание необходимости скоринга есть в настоящее время почти у всех банков, при этом в большинстве российских кредитных учреждений используются собственные разработки скоринговых карт. Вместе с тем, качество скоринговых карт определяют сами же разработчики, то есть подразделение, ответственное за их разработку. У экспертов и аналитиков, закономерно, возникает вопрос о доверии этим аналитическим моделям [1].

По мнению проф. Л.Ю. Андреевой, в ближайшей перспективе все большее число коммерческих банков начнет использовать скоринг БКИ как эффективный способ оценки рисков по новым клиентам. Отметим, что большинство западных банков использует базельский подход, который заключается в том, что все аналитические модели должны пройти внешний аудит, то есть проверку либо специально приглашенными независимыми экспертами, либо сотрудниками отдельного подразделения банка. Во втором случае внутри банка создается специальный отдел для валидации скоринговых карт, максимально отдаленный от разработчиков с точки зрения корпоративного подчинения. Это распространенная практика, однако, основная тенденция на Западе – аудит скоринговых карт аутсорсинговыми компаниями¹.

При оценке рисков заемщиков важно не только разработать качественную скоринговую карту, но и внедрить ее, так, чтобы она правильно работала. То есть необходим комплекс согласованных действий.

Таким образом, управление кредитными рисками в российских банках на основе статистических моделей и скоринговых карт достаточно развито, но в ближайшем будущем развитие этого направления будет идти в сторону освоения новых инструментов и процессов управления. Один из важных аспектов в этом процессе – валидация моделей с учетом нестандартных событий, поэтому использование функционала искусственных нейронных сетей представляется необходимым.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Л.Ю. Маркетинговые и финансовые инновации в условиях глобальной гиперконкуренции. М.: Вузовская книга, 2011. С. 231–232.
2. Банковский риск-менеджмент / П.П. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2009. С. 132.
3. Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт. Альпина Паблишер, 2001.
4. Киричевский М.Л. Финансовые риски. М.: Кнорус, 2012.
5. Cauoette J.B., Altman EJ., Narayanan P. Managing credit risk: The next great financial challenge. L.: John Wiley & Sons, Inc., 2010.

¹ В России базельский подход применяют главным образом дочерние структуры иностранных банков, но основная масса игроков его не использует, поэтому о качестве скоринговых карт и их моделях судить сложно.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

САПРОНОВА Ю.В.,

соискатель,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: sapronova.y.v@list.ru;

ЦОКОВ А.В.,

соискатель,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: av_tsokov@yandex.ru

В статье рассматриваются теоретические аспекты развития сетевой формы организации торгового предприятия, проводится сравнительный анализ традиционного и сетевого подхода взаимодействия внешней среды и торговой организации, определяются виды и типологизация сетевых структур.

Ключевые слова: отраслевой рынок; продуктовый ритейлинг; сетевые формы.

The article deals with theoretical aspects of network forms of organization of commercial enterprise, a comparative analysis of the traditional network-based approach and the interaction of environmental and trade organizations that are determined by the types and typology of network structures.

Keywords: industry market; grocery retailing; network form trade company.

Коды классификатора JEL: L81.

Сетевая форма организации взаимодействия экономических субъектов розничной торговли продуктами питания становится ведущим сегментом развития российского ритейлинга. В то же время, предпосылки, факторы и процессы сетизации отечественного продуктового ритейлинга весьма разнообразны и неоднородны, образуя сложноструктурированные объединения интеграционного типа, формирующие широкий спектр межсетевых взаимодействий экономических субъектов, как между крупными игроками отрасли, специализирующимися на современном формате продуктового ритейлинга, так и между региональными и межрегиональными розничными сетями.

В этой связи возникает потребность рассмотрения особенностей и типологизации сетевых структур розничной торговли, определения целевых параметров развития взаимодействия экономических субъектов, поскольку различны не только сами розничные сети, но различен их конкурентный потенциал, модифицирующий структуру отрасли.

В отечественных и зарубежных исследованиях феномен сетизации взаимодействия экономических субъектов является предметом различных направлений, в различной степени конкретизирующих разнообразные стороны сетевого развития отраслевых рынков, предлагая разные объяснения причин их существования и определения содержания данного феномена, базирующиеся на различных теоретических посылах и постулатах (экономика, социология, социальная психология, теория транзакционных издержек, ресурсный подход, эволюционная теория, подход, основанный на знаниях, отношенческий подход) [8].

Несомненный научный интерес приобретает исследование особенностей формирования сетевого формата в сфере розничной торговли – «деятельности, направленной на реализацию товаров личного пользования и оказание сопутствующих услуг, осуществляемой ритейлерами, воспринимающими возможные риски и неблагоприятные рыночные трансакции» [7]. В данном случае, сетевые организации выполняют функции торгово-розничных посредников, т.е. приоритетных участников каналов дистрибуции, во многом детерминированной форматом самого ритейлера.

Требования, предъявляемые потребителями к деятельности современных торгово-розничных сетей, предопределяют ряд весьма существенных особенностей, приоритетов и детерминант развития, сформулированных Ф. Котлером следующим образом: «когда розничные продавцы были мелкими, производители обладали большой силой. Крупные производители могли диктовать место и сроки размещения своей продукции. Приход розничных продавцов, имеющих огромные размеры, – гипермаркетов, больших магазинов – навсегда изменил расстановку конкурентных сил в отрасли» [3].

В отличие от традиционного подхода к исследованию торгового предприятия и его внешней среды, ориентированной на индивидуальное и автономное взаимодействие экономических субъектов, сетевой подход изменил отраслевые

рамки розничной торговли, сфокусировав на интегрированное взаимодействие фирмы и внешней среды, приводящей к развитию розничной торговли, ориентированной на потребителя и на усиление конкурентной силы посреднических и сбытовых цепочек при продвижении товаров к конечному потребителю.

Отличия традиционного подхода к развитию хозяйствующих субъектов розничной торговли и сетевого подхода к функционированию торгового предприятия отражены в табл. 1 [6].

Таблица 1

Сравнительный анализ традиционного и сетевого подхода к развитию торгового предприятия

Элемент	Традиционный подход к развитию торгового предприятия	Сетевой подход к развитию торгового предприятия
1	2	3
Внешняя среда торгового предприятия	Совокупность относительно автономно функционирующих хозяйствующих субъектов, экономически обособленных друг от друга	Совокупность взаимосвязанных между собой хозяйствующих субъектов, структурирующих рынки сбыта на основе оптимизации производственно-сбытовых цепочек движения товаров к конечному потребителю
Торговое предприятие	Совокупность централизованных бизнес-функций компании как изолированного и независимого экономического агента	Совокупность бизнес-функций компании (аутсорсинг, инсорсинг) как сетевой организации и органически взаимосвязанных элементов интегрированной системы производственно-сбытовой цепочки.
Рыночное поведение торгового предприятия	Самостоятельный поиск и выбор рыночной ниши для собственного целевого сегмента потребителей, независимое позиционирование собственной компании во внешней среде	Согласованный поиск и выбор выгодной сетевой организации, перманентное перепозиционирование собственного сегмента рынка, адаптация к действиям других агентов сети, на поддержание коллективных конкурентных преимуществ сети
Ресурсный потенциал торгового предприятия	Автономизация процесса принятия управленческих решений о размещении ресурсов предприятия, исходя из самостоятельных стратегических целей компании	Коллегиальное принятие управленческих решений о направлениях размещения ресурсного потенциала сети, выработка единого мнения, стандартов, одобрения и поддержания внутрисетевого альянса, разрешение конфликта интересов сети и ее участников.
Инвестиционный потенциал торгового предприятия	Самостоятельное планирование инвестиционных потоков и объемов капиталовложений в материальные и нематериальные активы компании	Интегрированное инвестирование партнерско-деловых взаимоотношений для формирования на коллективных конкурентных преимуществ сети в целом
Организационный потенциал торгового предприятия	Самостоятельный выбор способов формирования организационного потенциала, стандартизированный бизнес-формат компании	Коллективный выбор способов формирования организационного капитала (интеграция, аутсорсинг, инсорсинг), изменение во времени и пространстве бизнес-формата компании.

Как видно из табл. 1., сетевой подход к развитию торгового предприятия значительно модифицирует как понимание внешней среды предприятия, так и сущность самого хозяйствующего субъекта как «сетевой организации», изменяя ее основные компоненты – рыночное поведение, ресурсный, инвестиционный и организационный потенциалы.

В то же время следует отметить, что единые понятийные рамки сетевой организации в научной литературе еще не сложились. Так, в частности, Х. Хакансон определяет сеть как «набор субъектов, независимых институционально друг от друга, но осуществляющих взаимозависимые действия» [11]. В дефиниции, предложенной Ф. Котлером и Р.С. Акролом, сеть трактуется как «коалиция взаимозависимых специализированных экономических единиц со своими целями (независимые фирмы и автономные организации), которые действуют без иерархического контроля, однако все они задействованы в системе с общими целями, через взаимную зависимость и обмен» [4]. Согласно мнению Ф. Вебстера, основным атрибутом сетевой организации выступает конфедеративное устройство, в связи с чем сеть «представляет собой свободную гибкую коалицию, управляемую из единого центра, который берет на себя выполнение таких важных функций, как координация финансовых ресурсов и технологий, определение стратегий, менеджмент и развитие отношений с потребителями» [14].

И. Владимирова предлагает различать «сети, формирующиеся вокруг крупной компании», и «сети компаний, близких друг другу по масштабам» [1]. Кроме того, И. Владимирова предлагает рассматривать такой тип сетевых компаний, как «оболочная» компания. В ней часть бизнес-функций организации передается на контрактной основе сторонним подрядчикам (аутсорсинг), в то время как сама «оболочная» компания занимается «транзакционной составляющей бизнеса», определяя, что и в каких количествах производить и кому и по каким каналам реализовывать. Таким образом, И. Владимирова указывает на функции, которые в современных исследованиях сетей связывают с функциями сетевого брокера. Это приводит к отсутствию как единого подхода в определении «сетевой организации» отрасли, так и специфических характеристик ее функционирования и развития в розничном формате.

Наиболее важной характеристикой сетевой организации является ее характеристика как внутрифирменного или межфирменного интеграционного взаимодействия экономических субъектов. Внутриорганизационная сеть представ-

ляет собой совокупность индивидов и подразделений в рамках одних и тех же юридически определенных границ, в то время как межорганизационная сеть является коалицией независимых экономических субъектов.

Существует известный подход, учитывающий оба аспекта, – типология, различающая три типа сетей: внутренние, стабильные и динамичные [12].

Внутренние сети (Internal networks) указанные авторы понимают как свободное объединение активов и бизнес-единиц в рамках одной компании, подчиненное действию рыночных сил. Вертикально интегрированные нефтяные компании, которые осуществляют внутреннюю торговлю по рыночным трансфертным ценам или обеспечивают внешние спотовые контракты, поскольку считают слишком рискованными издержки ошибочной калькуляции цен по разведке, добыче, перегонке или дистрибуции, представляют собой пример такого типа сетей.

Стабильные сети (Stable networks) состоят из фирм, вовлеченных в долгосрочные взаимодействия с внешними поставщиками, привносящими опыт в центральную компанию. Участники, как правило, группируются вокруг одной крупной фирмы. Такие сети широко распространены в производстве автомобилей.

Динамичные сети (Dynamic networks) – это некие временные объединения фирм с ключевыми компетенциями, как правило, сгруппированные вокруг управляющей фирмы или фирмы-брокера. Каждая из единиц склонна быть независимой и сотрудничать по поводу специфического проекта или возникшей привлекательной возможности. Эта модель особенно характерна для индустрии моды, когда производители, дизайнеры и продавцы соединяются в динамичные сети [10].

В. Зигерт и Л. Ланг выделяют три подхода к развитию сетевых организаций [2]:

- Крупные предприятия расширяются посредством создания внешних филиалов и совместных предприятий, передавая им часть своих компетенций, но удерживая за собой ключевые. Стратегическим лидером остается одно предприятие, при этом возникает экономическая и правовая зависимость других партнеров.
- Малые и средние фирмы, каждая из которых сконцентрирована на определенных компетенциях, могут предложить свои услуги крупным компаниям и стать элементом их сети. При этом они могут взаимодействовать с крупной корпорацией и как поставщики, и как партнеры иного рода.
- Сеть формируют малые и средние фирмы, используя при этом в качестве интегратора либо внутреннего, либо внешнего сетевого координатора (брокера).

Другие авторы Й. Зодов и А. Виланд предлагают различать четыре группы межфирменных сетей на основе таких критериев, как форма управления (полицентрическая, равноправная, гетерархичная (Heterarchie)); степень доминирования, или фокальность (доминирование одного партнера или группы партнеров); стабильность (нестабильная или стабильная) [13]:

- ✓ Проектные сети (Projektnetzwerke);
- ✓ Стратегические сети (Strategische Netzwerke);
- ✓ Виртуальные предприятия (Virtuelle Unternehmen);
- ✓ Сети-союзы (Verbundnetzwerke).

По сути, здесь также присутствует типология, которая охватывает значительную часть известных из эмпирических наблюдений сетевых форм. Однако, на наш взгляд, существуют формы, которые не вписываются в эту типологию.

Анализируя специфику сетевой организации, О. Третьяк констатирует следующее: «...совершенствуя и укрепляя сетевые отношения, фирма реализует стратегию развития на завоеванном рынке, стратегию выхода и закрепления на новых рынках, создает труднокопируемые конкурентные преимущества, обеспечивает возможности для включения инновационного компонента» [8].

Наряду с этим несомненную значимость коллективных конкурентных преимуществ сетевой организации приобретают стратегии «модульный подход» и «базовый товар» [5], применение которых сопряжено с экономией расходов, связанных с адаптацией товарной массы к вариативности рыночной конъюнктуры, обеспечивающей, при этом, возможность удовлетворения индивидуальных запросов потребителей и экономию денежных средств, вследствие реализации стандартизированного ассортимента продукции, товаров и услуг.

Отличительной особенностью стратегии «модульный подход» является деятельность компаний, обусловленная производством и реализацией унифицированного ряда товарно-продуктовых компонентов, традиционных для большинства отечественных рынков сбыта и компонуемых в различных вариантах в зависимости от потребностей и интересов конкретной покупательской аудитории. Атрибутом стратегии «базовый товар» является реализация товаров стандартизированной товарно-продуктовой линейки, дополняемой в случае индивидуального покупательского запроса различного рода дополнительной упаковкой, событийными элементами, дополнительными конструктивными частями и деталями, улучшающими качественные характеристики товаров и услуг.

Весьма значимой представляется особенность функционирования сетевых организаций, связанная с потреблением ресурсов компании, наличие которых рассматривается как гарант обретения конкурентных преимуществ, с одной стороны, а сама компания в системе сетевой организации бизнеса, в данном случае ассоциируемая с гибридной организацией, стремится к фирменному ресурсному взаимодействию и укреплению межорганизационных отношений с другой.

Помимо этого, компании в системе сетевой организации торгового бизнеса предпочитают направлять инвестиции в развитие партнерских взаимоотношений, позволяющих усилить собственные конкурентные преимущества и расширить сферу влияния на рынке, избежав при этом значительных капиталозатрат, необходимых в случае традиционного подхода: обновления технико-технологического потенциала, приобретения нового оборудования и т.п.

Таким образом, рассмотрев некоторые теоретические подходы развития сетевой формы организации торгового предприятия, можно сделать вывод, что феномен сетизации в розничной торговле представляет собой многоаспектный феномен, который определяется связями между определенным набором независимых хозяйствующих субъектов (структура сети) и их взаимодействий внутри сети (сетевые процессы). Межфирменная торговая сеть имеет гибкую границу с

внешней средой хозяйствования, отражающей совокупность взаимосвязанных между собой хозяйствующих субъектов, структурирующих рынки сбыта на основе оптимизации производственно-сбытовых цепочек движения товаров к конечному потребителю. Торговая сеть преследует общую стратегическую цель, которая так или иначе сводится к комбинированию ресурсов и получению коллективных ключевых компетенций сети. При этом каждый участник может иметь другие, локальные цели и конкурентные преимущества, не совпадающие с реализуемой генеральной целью сети, что порождает динамичность и постоянный поиск новых участников сетевых взаимодействий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Владимирова И.Г.* Компании будущего: организационный аспект // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 2. С. 58–72.
2. *Зигерт В., Ланг Л.* Руководить без конфликтов. М.: Экономика, 1990.
3. *Котлер Ф.* Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. СПб.: Нева, 2003. С. 156–158.
4. *Котлер Ф., Акрол Р.С.* Маркетинг в сетевой экономике // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2000. № 2. С. 4.
5. *Румянцева О.С.* Современный маркетинг-микс: механизмы становления и развития // Бренд-менеджмент. № 3. 2008. С. 27–28.
6. *Третьяк О.А.* Маркетинг: новые ориентиры, модели управления. М.: ИНФРА-М, 2005, С. 61–85; Третьяк О.А. Маркетинг: взаимосвязи производства, торговли и потребления. СПб., 1992. С. 27.
7. *Сухов В.Д., Сухов С.В.* Основы маркетинга. М.: Изд-во «Академия», 2008. С. 31–34.
8. *Третьяк О.А.* Маркетинг: новые ориентиры, модели управления. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 85.
9. *Третьяк О.А., Румянцева М.Н.* Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 2. С. 25–50.
10. *Brunjolfsson E., Hitt L.* Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance II Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol.14. Nr. 4. P. 23–48.
11. *Hakanson H.* Evolution Processes in Industrial Networks / Industrial Networks. A New View of Reality. London: Routledge. P. 135.
12. *Snow C.S., Miles R.E., Coleman H.J.* Managing 21st Century Network Organizations II Organizational Dynamics. 1992. Vol. 20. P. 5–16.
13. *Steuerung von Netzwerken I* Sydow J., Windeler A. (Hrsg.) Wiesbaden: Westdeutsche Verlag, 2000.
14. *Webster F.* The Changing Role of Marketing in the Corporation // J. of Marketing. 1992. Vol. 56. P. 45.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НАПРАВЛЕНИИ УКРЕПЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

КУЩ Е.Н.,

доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail.: nalogi@ncstu.ru;

ЯНАКОВ Д.О.,

аспирант,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail.: nalogi@ncstu.ru

В статье рассмотрены основные проблемы современного налогообложения доходов физических лиц в РФ. Особое внимание уделено вопросам реформирования законодательной базы и практики взимания подоходного налога.

Ключевые слова: налог на доход физических лиц; ставки НДФЛ; стандартные вычеты; прожиточный минимум.

In the article there are examined the main problems of modern taxation of private individuals' income in the Russian Federation. Special attention is paid to the questions of legislative basis reformation and levying of income tax practice.

Keywords: tax of private individuals' income; tax rates of private individuals' income; standard deduction; living-wage.

Коды классификатора JEL: H21, H26, H27.

Налог на личные доходы физических лиц имеет первостепенное значение в современных системах налогообложения с точки зрения как наполнения бюджетов, так и с позиции воздействия на поведение населения. Подоходный налог является самым традиционным, взимаемым на протяжении всего исторического развития отечественной и зарубежной экономики, прогрессивные ставки которого применялись в отношении облагаемых доходов с момента его введения [1].

Это один из наиболее развитых системных налогов (предполагающих суммирование различных объектов налогообложения, взимание по единым всеобщим правилам). Начавшись со специального налога «на избранных», особо состоятельных членов общества, эта форма налогообложения развилась на отдельные самостоятельные налоги применительно к различным видам доходов (заработная плата, проценты, дивиденды и др.), которые вместе с корпорационными налогами в ведущих развитых странах постепенно складываются в единую общую систему подоходного налогообложения. Поэтому детальное изучение и выработка предложений по дальнейшему реформированию законодательной базы и практики взимания имеют важное значение как для налогоплательщиков, так и для государства в лице его исполнительных органов.

Налоги на доходы физических лиц уплачиваются большинством населения стран, а также составляют большую часть налоговых доходов бюджетов. О роли налогов на доходы физических лиц в налоговой системе свидетельствует тот факт, что в последние десятилетия развитые страны сталкиваются со следующими общими проблемами:

- ◆ распространение различных способов уклонения от налогов;
- ◆ несправедливое распределение налогового бремени в личном подоходном налогообложении: нередко одинаковый уровень доходов сопровождается неравным уровнем обложения;
- ◆ высокие маржинальные ставки отрицательно сказываются на процессе принятия экономических решений; налогоплательщики, доходы которых подпадают под эти ставки, теряют стимулы к работе и повышению эффективности своей деятельности;
- ◆ большие различия в ставках личного подоходного налогообложения и обложения компаний вынуждают предпринимателей выбирать корпоративный статус, руководствуясь не экономическими, а налоговыми причинами [2].

По нашему мнению, основные проблемы современного налогообложения доходов физических лиц в РФ состоят в следующем:

- 1) несоблюдение справедливости налогообложения доходов, выразившееся в равномерном налогообложении базы при значительной дифференциации доходов богатых и бедных людей;

- 2) расширение теневого сектора экономики, доходы которого не облагаются налогами;
- 3) значительные масштабы необлагаемых доходов в виде «теневой заработной платы»;
- 4) существование перечня льгот, не имеющих стимулирующего и компенсирующего характера, требующее пересмотра;
- 5) несогласованность ставок налогов (по налогу на доходы физических лиц и налогу на прибыль, а также по страховым взносам во внебюджетные фонды), которая снижает стимулы к инвестициям в реальный сектор экономики;
- 6) несовершенство контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, в частности, по налогу на доходы физических лиц.

Решение этих проблем требует научного переосмысления методических основ исчисления и контроля за полной уплатой налога на доходы физических лиц.

Для широкого внедрения подоходного налога в практику налогообложения необходимы соответствующие экономические и социальные условия. Этот налог может приносить значительные поступления только за счет обложения всего населения, которое должно иметь достаточно высокие доходы. Предпосылки для резкого увеличения доли подоходного налога в налоговых поступлениях и доведения ее до уровня, характерного для развитых стран, в России до сих пор отсутствуют из-за бедности значительной части населения.

Одним из важнейших принципов налогообложения называется принцип справедливости, который не теряет свою актуальность, несмотря на то, что понимание справедливости в налоговых отношениях изменяется с развитием общества [4].

В социальном смысле прогрессивный подоходный налог соответствует критерию справедливости: люди с высокими доходами отдают большую их долю, чем наименее обеспеченная часть населения. С экономической точки зрения такой подход не всегда эффективен, согласно мнению некоторых экономистов [5]. Доля сбережений в доходах наиболее обеспеченных людей выше, чем у людей с низкими доходами. Значит, чем большая часть дохода остается в распоряжении у высокообеспеченных слоев населения, тем большей возможностью они обладают инвестировать собственные финансовые ресурсы в экономику страны, оказывая тем самым влияние на ее экономический рост. Однако в большинстве стран прогрессивное подоходное налогообложение стало общепринятым. Накопленный развитыми странами опыт показал, что в долгосрочном периоде прогрессивная налоговая шкала ведет к регрессу, поскольку осязаемое выравнивание за счет прогрессии возможно лишь при повышении ставок для основной массы граждан. С другой стороны, прогрессивный подоходный налог снижает стимулы к труду, увеличивает «естественную» безработицу, снижает капиталовложения. Известно, что высокие ставки ведут к росту теневой экономики и криминализации общества. Невозможность объективного установления прогрессии особенно наглядна для стран, где велико различие в уровне доходов по территориям: ставки, являющиеся оптимальными в богатых промышленных регионах, где уровень доходов значительно выше, не являются таковыми в существенно более бедных, и наоборот. С 1980 г. прогрессия подоходного налогообложения в развитых странах стала уменьшаться (до 2-3 ставок).

Введение в России пропорционального налогообложения доходов расценивалось как революционное, направленное на легализацию теневых доходов (и, как следствие, увеличение доходной базы бюджетов) и восстановление справедливости. В реальности оказалось, что малообеспеченные платят большую долю дохода, чем та часть населения, у которой высокие доходы. Происходит это потому, что, во-первых, высокие доходы богатых, как правило, не являются заработной платой, а именно зарплата сполна облагается налогом, который берется у источника выплаты; во-вторых, используются схемы, допускающие маскировку доходов под низкооблагаемые или необлагаемые; в-третьих, незаконно уклоняются от уплаты налога путем сокрытия доходов [4].

Получается, что формально прогрессивный налог на деле оказывается регрессивным. В этой ситуации логично было бы предположить, что резкое снижение номинальных ставок обложения должно привести к снижению уклонения от уплаты налогов среди людей с высокими доходами, и реальная ставка налогообложения станет выше. В действительности так и произошло. Поступления от подоходного налога после введения единой шкалы выросли в регионах в среднем на 15 и более процентов (по г. Москве этот показатель составил около 40%). Однако в 2007 г. вопрос о возвращении к прогрессивному налогообложению доходов вновь обрел острую актуальность, поскольку анализ роста поступлений подоходного налога в бюджетную систему дал совершенно иные результаты. Причины, объясняющие рост поступлений следующие: уменьшение задолженности бюджетникам, рост зарплаты военнослужащих, сдвиг начисления доходов во времени, отмена льгот, увеличение ставки в отношении доходов для малоимущих слоев населения (с 12 до 13%) и др., при этом увеличение поступлений от высокодоходной части населения по низкой ставке из всех перечисленных причин является последним.

Ранее в Государственной Думе Российской Федерации рассматривались несколько альтернативных проектов введения прогрессивного налога. Первый предлагал установить для малообеспеченных слоев населения с доходами до 60 тыс. руб. в год нулевую ставку налога с одновременной отменой стандартного налогового вычета в размере 400 руб. за каждый месяц с доходами до 20 тыс. руб. в год. При этом было предложено сохранить действующую ставку налога в 13% для физических лиц с доходами от 60 тыс. до 280 тыс. руб. в год. Для физических лиц, получивших в налоговом периоде доходы от 280 тыс. до 600 тыс. руб., предложено установить ставку налога в 20%. Доходы свыше 600 тыс. руб. предлагалось облагать налогом по ставке в 30%. Вторым законопроектом предложено полностью освободить от подоходного налога доходы до 60 тыс. руб. в год. Годовой доход от 60 тыс. до 120 тыс. руб. предложено облагать налогом по ставке 10%, доход от 120 тыс. до 1 200 тыс. руб. - по ставке 13%, доход от 1 200 тыс. руб. до 3 600 тыс. руб. - по ставке 20%, доход свыше 3 600 тыс. руб. в год - по ставке 30%. Оба законопроекта были рекомендованы Правительством и профильным комитетом Государственной Думы к отклонению. В 2009 г., по причине того, что «радикальным образом изменились экономические условия», к обсуждению законопроекта «О внесении изменений в статью 224 части второй Налогового кодекса Россий-

ской Федерации» вновь вернулись. Согласно новому российскому законопроекту предлагалась следующая шкала налогообложения доходов: менее 60 тыс. руб. в год - 5%; от 60 тыс. до 600 тыс. руб. - 15%; от 600 тыс. до 3 000 тыс. руб. в год налог составит 25%; от 3 млн до 12 млн руб. в год - 35%, и для рублевых миллионеров, зарабатывающих от 12 млн руб. в год - 45%.

По нашему мнению, дальнейшее совершенствование налога на доходы физических лиц в РФ должно происходить с учетом остроты таких проблем макроэкономического регулирования, как: необходимость увеличения бюджетных доходов; значительная дифференциация доходов населения; высокая доля бедного населения, причем наиболее тревожным фактом остается высокий уровень детской бедности; некоторое расширение масштабов «конвертных выплат» заработной платы после увеличения ставок страховых взносов во внебюджетные фонды, что сдерживает рост налоговых поступлений.

Мы считаем, что налог на доходы физических лиц должен реализовать свою распределительную функцию. Единая ставка налога эту задачу не выполняет, так как не способствует повышенному налоговому изъятию с высоких личных доходов и их перераспределению. Между тем, почти половина денежных доходов населения концентрируется у группы населения с наиболее высокими доходами. Резкая дифференциация доходов наблюдается также по заработной плате наемных работников – заработная плата 10% группы высокооплачиваемых работников составляет 33,2% от общей суммы.

Введение прогрессивной шкалы НДФЛ не будет политически приемлемой мерой, несмотря на ее относительную справедливость. Основная причина этого кроется в том, что льготирование бедных слоев населения предполагается осуществить в основном за счет остальных работников, получающих среднюю заработную плату или немного выше ее, и для которых налоговая нагрузка существенно повышается.

Компенсация выпадающих налоговых поступлений из-за применения пониженной ставки для части населения за счет увеличенных платежей богатых людей (получающих доходы, сопоставимые с доходами, облагаемыми в других странах по максимальной ставке), не представляется возможным вследствие их малой доли в общей численности налогоплательщиков. Так, примерно 95% всех сумм налога уплачивается налоговыми агентами и не относится к налогооблагаемым доходам этих лиц. Поэтому решить проблему увеличения налоговых платежей, изменяя налоговые ставки и порядок определения базы по другим видам доходов населения, не затрагивая оплату труда большей части работников, не представляется возможным.

Если отменить стандартные вычеты, но в конструкцию налога ввести необлагаемый минимум в размере среднего по стране минимального прожиточного минимума для трудоспособного населения и на ребенка, то, как показывают проведенные нами расчеты по данным за 2009 г., это приведет к существенному снижению начисленного налоговыми агентами НДФЛ – с 1544 млрд руб. до 1154 млрд руб., или на 25,3%. Подобную льготу придется компенсировать повышением налоговой ставки на треть, до 17-18%, что также будет способствовать увеличению «конвертных» выплат.

Такой порядок расчета налога на доходы физических лиц с применением необлагаемого минимума в размере прожиточного минимума не будет справедливым, а по технике исполнения окажется довольно сложным, учитывая значительную дифференциацию по регионам величины прожиточного минимума и его изменчивость во времени. Несправедливость связана с тем, что, кроме населения с действительно низким уровнем дохода, под льготное налогообложение попадают налогоплательщики, получающие, кроме низкой официальной заработной платы, «конвертные» выплаты. Поэтому на данном этапе развития экономики такой вариант исчисления налога на доходы физических лиц представляется неприемлемым.

В области администрирования налога на доходы физических лиц, учитывая большие масштабы теневых доходов населения при низком уровне заработной платы работников, наиболее актуальными направлениями совершенствования являются развитие системы планирования и прогнозирования, учета, а также налогового контроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузьменко В.В., Бескоровайная Н.С., Джурбина Е.М. *Налоги и налогообложение* / Под. ред. В.В. Кузьменко. СПб.: ГИОРД, 2008. 336 с.
2. Коровкин В.В. *Основы теории налогообложения*. М.: Экономист, 2009. 576 с.
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов // <http://www.nalog.ru>.
4. Пансков В.Г. О принципах налогообложения физических лиц // *Финансы*, 2008. № 1. С. 28–33.
5. Савина О.Н. К вопросу о критерии справедливости современной системы подоходного налогообложения // *Вопросы теории и практики налогообложения*. Сб. науч. статей. М.: Цифровичок. 2010. С. 137–144.
6. <http://www.nalog.ru>.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

АШХОТОВ А.М.,

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

В статье рассматриваются концептуальные подходы к стратегии регионального социально-экономического развития и модернизации управленческих структур. Обосновывается целесообразность использования согласительных-договорных процедур с развернутым закреплением условий и механизмы социальных договоров в процессе социальной ориентации региональной экономики.

Ключевые слова: региональная экономика; валовой региональный продукт; приоритеты модернизации; структура расходов региональных бюджетов.

In article conceptual approaches to strategy of regional social and economic development and modernization of administrative structures are considered. Expediency of use of conciliatory and contractual procedures with the developed fixing of conditions and mechanisms of social contracts in the course of social orientation of regional economy locates.

Keywords: regional economy; gross regional product; modernization priorities; structure of expenses of regional budgets.

Коды классификатора JEL: O18.

Переход России на рыночные основы развития экономики и начало проведения широкомасштабных экономических и управленческих реформ привели к необходимости формирования нового идейно-экономического пространства. Это, в свою очередь, обусловило необходимость создания новой основы функционирования региональной экономики.

В итоге начался процесс общественно-экономической трансформации, затронувший наиболее глубинные процессы в экономике и социальной сфере, которые, в силу своей специфики, имели непосредственную связь с регионами. Это привело к смещению центра социально-экономической реформы, проводимой в Российской Федерации, на региональный уровень и изменению условий функционирования сложного социально-экономического организма, который даже в условиях плановой административной экономики придерживался множества критериев в выборе экономического поведения. Кроме того, с вступлением в эпоху рыночных отношений произошло резкое изменение правил поведения всех без исключения субъектов экономической жизнедеятельности региона.

При этом надо отметить, что в научной литературе отмечается довольно уникальная возможность для отсталых по социально-экономическому развитию регионов, обусловленная предстоящим обесцениванием традиционных основных фондов, перейти на новый уровень экономической цивилизации – к постиндустриальной экономике знаний. Соответственно предлагается использовать ряд простых и надежных в своем функционировании организационно-экономических инструментов, которые могут показать свою эффективность в краткосрочном периоде [4].

В этом контексте в краткосрочном периоде необходимо обеспечить приоритетное развитие среднего и малого бизнеса в рамках территориальных экономических структур, преимущественно в отраслях с наибольшей отдачей от единицы инвестиций. Поскольку результативность малого предпринимательства может проявиться в краткосрочном периоде, то именно этот организационно-экономический инструмент должен стать основным для модернизации региональной экономики.

В настоящее время роль малого бизнеса в российской экономике по доле занятых составляет около 20 %, по доле производства ВВП – около 15 %, а в северокавказских регионах и того меньше. Если учитывать, что в развитых странах мира эти показатели соответственно 50-79 % и 50-60 %, то по сути дела, имеется возможность примерно трехкратного увеличения данного сектора национальной экономики, а по ряду регионов Северного Кавказа – десяти-двадцатикратные. Для того, чтобы задействовать данные потенциальные возможности, целесообразно не столько развивать особые экономические зоны, сколько распространить их принципы на экономическое пространство малого бизнеса. Как известно, главное в особых экономических зонах – система льгот на территории, а требуется в специфических региональных условиях – система льгот для пространства экономических отношений малого предпринимательства.

Нам представляется, что наряду с указанным подходом к развитию региональной экономики следует особое внимание уделить социальным проблемам регионального развития.

Ранее, в советской экономической науке однозначно считалось, что территориальное распределение основных отраслей народного хозяйства и трудовых ресурсов зависит от формы собственности на средства производства. Размещение производства по регионам в условиях социализма провозглашалось наиболее эффективным благодаря общественной собственности на средства производства и планомерной форме хозяйствования. Соответственно, важнейшим инструментом народнохозяйственного и регионального управления было планирование схем развития и размещения производительных сил.

Переход к рыночным отношениям показал, что именно региональные противоречия оказались наиболее острыми и драматичными, в том числе в сфере экономических отношений. Первый этап регионализации в рыночных условиях в начале девяностых годов прошлого столетия осуществлялся на концептуальных принципах практически неограниченной суверенизации социально-экономического развития. В отдельных регионах процессы доходили до введения статуса суверенного государства, субъекта международного права, который заключает договоры и союзы с Россией и другими государствами.

Для следующего этапа, в начале нулевых годов текущего столетия, характерной стала реализация концепции приоритета федеральной вертикали управления, осуществляемой на основе централизации экономических отношений. Достаточно жесткая административная подчиненность нижестоящих экономических структур вышестоящим стала одной из основ управления региональным развитием. В результате, на региональном уровне хозяйствования переход преимущественно на принципы рационального использования ограниченных производственных ресурсов в условиях действия рыночных и ценовых критериев существенно задержался. Данный факт стал препятствием модернизации регионального социально-экономического развития, и значительное распространение стало получать бюджетное иждивенчество.

Соответственно, назрело очередное изменение концептуальных подходов к стратегии регионального социально-экономического развития. Руководство страны в конце прошлого года выступило с заявлением о том, что регионам требуется более широкий простор для осуществления модернизации в целях повышения уровня жизни населения и адекватное этим задачам увеличение ресурсов. При этом допускается возможность дифференцированного подхода в зависимости от реальной готовности регионов принимать на себя дополнительные полномочия и поддерживается разработка и реализация пилотных проектов. Кроме того, учитывая сложности России как федерации, на обсуждение выносятся вопросы о целесообразности дифференциации правовых, инвестиционных и даже налоговых режимов.

Главными концептуальными принципами предстоящей децентрализации практически официально становятся, во-первых, увеличение числа полномочий, делегированных с федерального уровня на региональный, перечень которых может предлагаться со стороны регионального управления.

Во-вторых, совершенствование межбюджетных отношений, предполагающее финансовую децентрализацию, существенные дополнительные ресурсы для эффективного функционирования региональных экономик, расширение самостоятельности в распоряжении средствами федеральных субсидий и переход на принципы так называемой единой субвенции.

В-третьих, увеличение источников доходов региональных бюджетов, в том числе собственных, в совокупном объеме до одного триллиона рублей.

Вышеуказанные процессы неизбежно приведут к изменениям как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне, в поведении фирм и предприятий. И тут важно уточнить общее представление о региональном экономическом пространстве.

Российская Федерация представляет собой сложную территориальную, социально-культурную, хозяйственную систему, решающую задачу комплексного объединения огромного разнообразия хозяйствующих субъектов в единое системное целое и поддержания их эффективного функционирования. Существование данной системы возможно на основе естественных связующих элементов, определяемых конкретными условиями формирования системы и реализуемых через культуру, язык, традиции, использование единых ресурсов, поддержание должного уровня коллективной безопасности и жизнедеятельности, а также посредством форм и направлений взаимопроникновения различных хозяйственных укладов.

При этом отдельные хозяйствующие субъекты в силу своих масштабов приносят настолько серьезный вклад в национальную экономику, что к ним следует применять не только правила микроэкономики, но и частично законы, действующие на макроэкономическом уровне. Подобные хозяйствующие субъекты обычно относят к субъектам мезоуровня и часто позиционируют как региональные. От особенностей определения основных закономерностей функционирования, формулирования основных признаков их классификации, разработки ключевых правил, необходимых в процессе управления, построения на этой основе моделей управления и разработки механизмов их реализации, выявления тенденций развития подобных субъектов экономической деятельности напрямую зависит жизнедеятельность регионов.

Основной целью создания экономического пространства региона является формирование эффективной региональной экономической интеграции в российскую экономику, базирующейся на принципах взаимосвязи интересов и равноправии партнерских отношений. При этом основой регионального экономического пространства должна стать самостоятельность товаропроизводителей как главных субъектов экономических отношений.

Стоит заметить, что в связи со сложным сочетанием разнообразных факторов и условий развития, специфических для каждой территории, региональное экономическое пространство также обладает свойством неоднородности своей структуры. В свою очередь это приводит к разделению территории региона на составные (структурные) единицы, каждой из которых свойственны определенные функции. А экономическое разнообразие территориальных единиц, которое чаще всего выражено специализацией, связано с наличием природных ресурсов, географическим положением, историческими особенностями развития, трудовым потенциалом и национально-этническими характеристиками населения и многим другим.

При этом, учитывая тенденции нарастающей дифференциации в региональном развитии, которые невозможно преодолеть только за счет повышения темпов экономического роста, именно синергетический эффект становится

единственным реальным шансом преодолеть нарастание негативных процессов в ряде территориальных российских образований.

Фундаментальными методами региональной политики можно считать разъяснение ее содержания, смысла и практической пользы для всех без исключения сторон, согласительные-договорные процедуры с развернутым закреплением условий, обеспечивающих интересы регионального развития, формирование соответствующей правовой базы.

Только с осознанием общественной необходимости новой региональной политики, с ее разработкой и реализацией в кризисных и посткризисных условиях, появится возможность решения накопившихся общероссийских проблем. Кроме того, в области экономики ключевым элементом региональной политики является предоставление регионам прав на ускоренное реформирование экономических отношений.

При этом, для начала прогрессивных сдвигов в экономических отношениях наиболее целесообразным становится разработка и заключение социального договора между администрацией, хозяйствующими субъектами и населением относительно параметров использования производимого валового регионального продукта. Как известно, именно механизмы социальных договоров (например, немецкая "тарифная автономия", французские "контракты прогресса", английский "социальный контракт", бельгийское "социальное программирование" и др.) позволили многим странам сформировать эффективную структуру современного воспроизводства.

Региональный социальный контракт позволит существенно повысить потребительские расходы населения, сформировать эффективное взаимодействие малого бизнеса с высокорентабельным крупным производством на основе доминантного развития сферы услуг. В частности, посредством этого инструмента можно будет значительно расширить эффективную практику передачи в доверительное управление малому бизнесу части активов на условиях договоров аренды.

Социальный договор целесообразно рассматривать как форму общенационального и регионального управления экономикой в условиях чрезмерной концентрации валового внутреннего и валового регионального продукта в фонде совокупной прибыли и бюджете страны. Возможности социального договора как инструмента регионального управления позволяют активно задействовать модернизационный потенциал региональной экономики и повысить доходы значительной части населения.

Наряду с этим, в современном обществе важную роль в успешном экономическом развитии региональной системы приобретает личностный аспект. Так, в большинстве случаев региональное развитие приравнивается к росту ВРП, увеличению его среднелюшевых показателей, удельных доходов и т.д. Однако, уделять внимание только указанным показателям представляется не совсем адекватным современным процессам развития экономики, что давно отмечается в зарубежных исследованиях. В частности это можно объяснить тем, что в долгосрочной перспективе даже при небольшом росте перечисленных показателей развитие региона происходит за счет населения, которое является основным элементом производственных ресурсов. Население, а именно потребности, интересы и умения человека, также является и основой технического прогресса, без которого невозможен экономический рост, а также общее благосостояние хозяйственной системы. Таким образом, при планировании социально-экономического развития регионов основное внимание необходимо уделять инвестициям в население. Инвестиции в активную и трудоспособную часть населения в научной литературе именуются инвестициями в человеческий капитал.

Таким образом, требуется существенная социальная ориентация региональной экономики.

Как известно, в настоящее время через региональные бюджеты финансируется более шестидесяти процентов расходов консолидированного бюджета страны на образование и жилищно-коммунальное хозяйство, более пятидесяти процентов расходов на здравоохранение и социальную политику. Расходы на эти направления являются основными и в структуре расходов региональных бюджетов.

При этом, расходование бюджетных средств на региональном уровне происходит преимущественно в социальной сфере на поддержание в нормальном состоянии жилищно-коммунальной сферы, части образовательных и медицинских учреждений, санаторно-курортных и физкультурно-оздоровительных комплексов, рекреационных объектов и т.п. Поэтому региональное хозяйство выступает в качестве специфического организационно-экономического инструмента реализации социальной направленности национальной экономики.

До недавнего времени основная часть этих проблем решалась за счет промышленных предприятий, которые и являлись ответственными за предоставление работающему населению социальных услуг. Реструктуризация и приватизация этих предприятий сопровождалась активным процессом регионализации социальных объектов по объективным причинам. Во-первых, содержание предприятий социальной сферы отвлекает большие ресурсы, необходимые для развития основного производства, во-вторых, льготы, которые предприятие предоставляет своим работникам, снижают мотивацию к смене места работы и приводят рынок труда в статичное состояние, в-третьих, сохранение социальной сферы на бывших государственных предприятиях крупного и среднего размера мешало развитию частного предпринимательства, не способного в современных условиях обеспечить социальное обслуживание своих работников, в-четвертых, предоставление социальных льгот только работающим на предприятии ограничивало доступ к социальным благам другим категориям населения. Часто приватизация многих предприятий становилась невозможной особенно в тех случаях, если речь шла о градообразующих предприятиях, несущих основное бремя социального обеспечения города. В итоге, значительная часть социальной сферы оказалось просто "сброшенной" на региональный уровень.

Несмотря на определенную "рыночную" логику в таких действиях, надо учитывать, что нормативные утверждения о передаче объектов социальной сферы муниципалитетам делались в то время, когда не существовало ни концепции социальной реформы, ни общепринятого представления о социальных обязательствах государства на разных уровнях. К сожалению, следует констатировать, что таких системных представлений не сформировалось и до сих пор.

Таким образом, по мере углубления рыночных реформ встал вопрос о последовательной регионализации социальной сферы путем материально обеспеченной передачи ее объектов в ведение органов местного самоуправления. Вывод инвестиционно привлекательных для частного капитала производств из сферы социальной ответственности с оставлением нерентабельной социальной инфраструктуры на балансах регионов сформировал, на наш взгляд, наиболее острое социальное противоречие регионального развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецова О.В. Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
2. Львов Д.С. Региональная политика как фактор экономического роста // Проблемы теории и практики управления. М., 2000. № 1.
3. Российская экономика из кризиса к модернизации /экспертный взгляд. М.: Институт современного развития, 2009.
4. Татиев А.А., Керефов М.А., Нагоев А.Б. Модернизация структуры регионального воспроизводства на Северном Кавказе // Финансы и кредит. 2010. № 21.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ)

ВЕТЧИНКИН А.Н.,

аспирант,
Институт управления, бизнеса и права,
e-mail: A.Vetchinkin@gluvet.ru

Рассмотрена зависимость роста экономики региона от состояния процессов в энергетической инфраструктуре. Выведен инфраструктурный коэффициент, который позволяет оценить состояние энергетики и процессов в ней.

Ключевые слова: региональная экономика; энергетика; процессное управление; инфраструктурный коэффициент.

The dependence of the growth region of the state processes in the energy infrastructure. Bred infrastructure coefficient, which allows you to assess the state of energy and processes it.

Keywords: regional economy; power; process management; infrastructural factor.

Коды классификатора JEL: O13, O18.

Начиная с 2000-х гг., экономика Ростовской области активно развивалась. Ростовская область относится к ограниченному числу регионов Российской Федерации, демонстрировавших высокие темпы роста валовой региональный продукт (ВРП) на протяжении 2000–2006 гг. (110% в среднем ежегодно)[4]. Однако отрицательное влияние на развитие экономики области в настоящее время оказывают нестабильность и неразвитость инфраструктуры региона, в особенности энергетической инфраструктуры. Неразвитость энергетики ведёт к повышенным тарифам за электроэнергию и трудностям в присоединении к электрическим сетям, что, в свою очередь, резко снижает инвестиционную привлекательность региона, а следовательно, и эффективность экономики области.

На сегодняшний день существует острая постоянная необходимость в новых инструментах и методах управления энергетикой, способных помочь экономике стать более эффективной.

Состояние энергетической инфраструктуры целесообразно оценивать по потреблению и стоимости электроэнергии. При этом уровень развития региональной экономики является определяющим фактором, воздействующим на потребление энергоресурсов. В то же время потребление энергии – следствие состояния энергетической инфраструктуры. Чем выше производство энергии, тем выше и её потребление. Также потребление характеризует доступность сетей электропередач и состояние процессов в энергетике. Ведь без доступности сетей не будет и потребления.

Энергопотребление – показатель, который характеризует энергетику региона в целом. Существует прямая зависимость состояния региональной экономики (ВРП) от энергетической инфраструктуры и инвестиционной привлекательности региона. Зависимость ВРП от потребления энергии такова: при падении потребления падает и ВРП. И поскольку потребление энергии характеризует энергетику в целом, фиксируется прямое влияние состояния процессов в энергетике на ВРП.

Особенно важна зависимость ВРП от стоимости энергии. Неэффективные бизнес-процессы неизбежно ведут к повышению тарифов.

Инвестиции – один из катализаторов развития региональной экономики. Динамика ВРП Ростовской области не показывает стабильного роста, что говорит о необходимости повышения её эффективности посредством комплекса мер, направленных на повышение эффективности области.

В первую очередь, эффективность экономики можно повысить с помощью улучшений в инфраструктуре. В рамках существующей структуры региональной экономики Ростовской области комплекс энергетической инфраструктуры становится крупнейшей отраслью, для которого необходимо вывести свой показатель, позволяющий оценить эффективность деятельности энергетики. Чтобы объективно оценить состояние этой отрасли, должен быть найден обобщающий, интегральный показатель.

Выделим основные функциональные составляющие интегрального показателя инфраструктуры региона:

- ◆ стоимость услуг инфраструктуры,
- ◆ объём потребления услуг инфраструктуры.

Представим его в следующем виде:

$$\text{Кинф} = \sum_{i=1}^n C_i * P_i \quad (1)$$

где C_i – стоимость услуг инфраструктуры i -го периода,

P_i – объём потребления услуг инфраструктуры i -го периода,

n – количество периодов.

Стоимость и потребление в первую очередь зависят от состояния бизнес-процессов отрасли (БП), они влияют на себестоимость выпускаемой продукции, контролируют расходование финансовых ресурсов и оптимизируют механизмы финансового планирования.

Поэтому представим формулу в следующем виде:

$$\text{Кинф} = \sum_{i=1}^n \frac{C_i * P_i}{\text{БП}_i} \quad (2)$$

Где БП – состояние бизнес процессов в инфраструктуре i -го периода.

Данный коэффициент применим ко всем областям инфраструктуры. Остановимся подробнее на его применении в исследовании электроэнергетической инфраструктуры

Если величины стоимости и потребления электроэнергии имеют чёткие количественные показатели, то состояние бизнес-процессов оценить довольно сложно, поэтому, чтобы, с одной стороны, расчёт был не слишком громоздким, а с другой – отражающим реальный масштаб влияния на энергетику, целесообразно выделить процесс технологического присоединения (ТП) и оценивать все БП по его состоянию. Это один из основных процессов в энергетике, он напрямую влияет на основную характеристику электроэнергетики: чем больше присоединений, тем выше потребление энергии.

Для потребителей показателем качества данного процесса служит время, в течение которого происходит реальное присоединение мощностей. На сегодняшний день среднее время присоединения составляет 62 дня [4]. Данный показатель является, по нашему мнению, количественным выражением состояния бизнес-процессов в электроэнергетике.

Произведя расчёт Кинф по формуле 2 применительно к электроэнергетике, получаем следующую таблицу:

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Потребление электроэнергии	14 311,30	14 956,40	15 671,90	16 243,10	15 435,20	16 708,10	17 710,59
Средняя цена на электроэнергию коп./кВт·ч	118,96	122,50	146,89	185,5	227,9	265,8	297,70
Состояние БП	62	62	62	62	62	62	62
Кинф	2,33	2,43	2,55	2,65	2,53	2,74	2,90

Рассмотрим, как влияет Кинф на региональную экономику ВРП.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВРП, млрд. рублей	263,50	340,50	450,70	576,70	556,30	629,50	667,27
Кинф	2,33	2,43	2,55	2,65	2,53	2,74	2,90

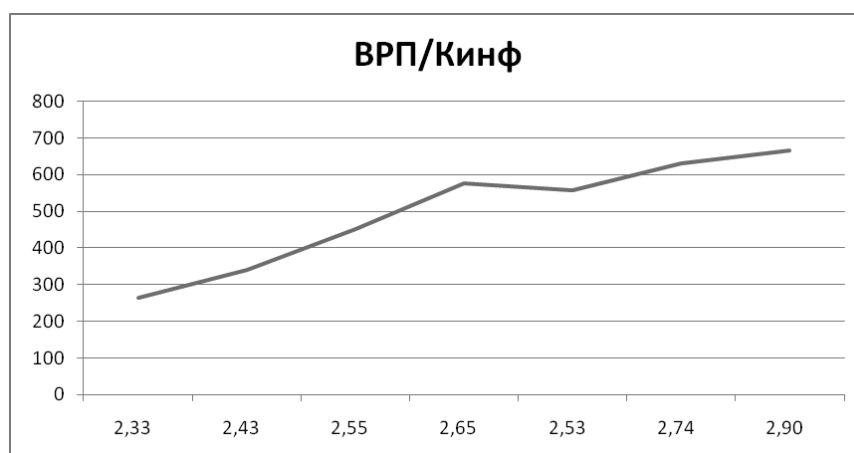


Рис. 1. Зависимость ВРП от Кинф

На графике (рис. 1) чётко прослеживается взаимосвязь Кинф с состоянием экономики.

В целях осуществления реального улучшения состояния энергетики, представляется необходимым перейти на процессно-ориентированное управление.

Необходимость перехода к управлению процессами носит объективный характер вследствие неэффективности избыточных, излишне специализированных, раздробленных, дорогостоящих бизнес-процессов энергопредприятий, обусловленных положением естественных монополистов и неэффективностью отрасли в целом. В сложившейся ситуации одним из важнейших инструментов может стать оптимизация (реинжиниринг) бизнес-процессов.

В ОАО «МРСК Центра», перешедшем на процессное управление технологическим присоединением, после проведения реинжиниринга, ТП занимает до 55 дней [1].

Для оценки масштабов влияния состояния бизнес-процессов в энергетике на региональную экономику рассчитаем коэффициент, используя данные после оптимизации процессов в ОАО «МРСК Центра».

Учитывая состояние процессов после оптимизации по формуле 2, получим

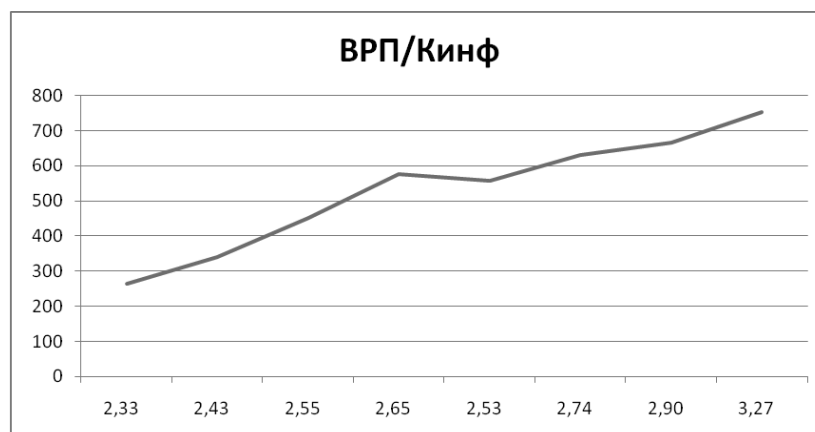
$$\text{Кинф} = 3,27$$

Составим матрицу, используя полученные данные.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	после оптимизации
Потребление электроэнергии	14 311,3	14 956,4	15 671,9	16 243,1	15 435,2	16 708,1	17 710,59	17 710,59
Средняя цена на электроэнергию коп./кВт-ч	118,96	122,5	146,89	185,5	227,9	265,8	297,7	297,7
Состояние БП	62	62	62	62	62	62	62	55
Кинф	2,33	2,43	2,55	2,65	2,53	2,74	2,90	3,27

Итак, рассмотрим ВРП после оптимизации бизнес-процессов и увеличения Кинф.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	после оптимизации
Кинф	2,33	2,43	2,55	2,65	2,53	2,74	2,90	3,27
ВРП, млрд руб.	263,5	340,5	450,7	576,7	556,3	629,5	667,27	752,20



Мы видим, что оптимизация бизнес-процессов в энергетике может привести к повышению эффективности региональной экономики на уровне, превышающем 10 %-ный прирост.

ЛИТЕРАТУРА

1. Контроллинг процесса предоставления услуг в электросетевой компании (на примере технологических присоединений) ОАО «МРСК Центра». Москва, 27.10.10 г. // www.mrsk-1.ru. С. 7
2. Лучшие регионы для бизнеса — 2012. 30.05.2012 // www.forbes.ru/rating. С. 1.
3. Общие принципы расчёта валового регионального продукта. М.: Статкомитет СНГ, 2004. С. 1.
4. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 861 (ред. от 01.03.2011) "Об утверждении Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам администратора торговой системы оптового рынка и оказания этих услуг и

Правил технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям". С. 6.

5. Ростовская область в цифрах: Крат. стат. сб. / Ростовстат. Ростов-н/Д, 2011. С. 2.
6. Смаглюкова Т.М. Методика комплексной оценки инвестиционной привлекательности регионов с учётом их отраслевой специализации / Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23). С. 1.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСЫ РЕГИОНА»

ТАВБУЛАТОВА З.К.,

кандидат экономических наук, доцент, декан факультета «Экономика и финансы»,
Чеченский государственный университет,
e-mail: mail@chesu.ru

В статье рассмотрено экономическое содержание понятий «регион», «финансы региона», выявлена специфика региональной финансовой системы РФ.

Ключевые слова: регион; финансовая система; региональная экономика.

In article the economic maintenance of concepts «region», «the region finance» is considered, specificity of a regional financial system of the Russian Federation is revealed.

Keywords: region; a financial system; regional economy.

Коды классификатора JEL: R51.

В современных условиях возрастает роль региональных аспектов развития экономики России. Процессы мирового развития свидетельствуют о наличии двух противоположных тенденций, определяемых как «глобализация» и «регионализация». С одной стороны, революционный прорыв в последней четверти двадцатого века в сфере информационного обмена, усиливающийся процесс создания наднациональных организаций, таких как Европейский Союз (ЕС), свидетельствуют об относительном уменьшении мирового пространства с принятием на вооружение многими субъектами принципа «мысли глобально, действуй локально». С другой стороны, наблюдается повышение значимости территориальных единиц национального и мирового пространства — регионов. В связи с этим, на первый план выступают самостоятельные возможности регионов определять свое место в национальном и мировом развитии, даже при минимуме посреднической роли государства. Все в большей мере функции регулирования экономических и социальных процессов переходят от центральных уровней государственной власти к региональным. Поэтому, роль региональных финансов усиливается, а сфера их использования расширяется [2].

Как показывает многолетний мировой опыт, мощь и национальная безопасность государства характеризуются, прежде всего, состоянием экономики страны, финансовой системы и ее части – региональных финансов [1]. Специфика российского государства требует согласованного развития национальной экономики не только с точки зрения государства в целом, но и в региональном аспекте. Устанавливая «правила игры» институциональных преобразований для реформирования национальной экономики на макроэкономическом уровне и не разрабатывая адекватных правил этой игры на уровне региона, невозможно достичь успеха в экономике страны в целом. Одной из причин слабости исполнения законов, постановлений, инструкций, принятых центром, является недостаточный учет именно региональных особенностей, без знания которых невозможно эффективное функционирование национальной экономики.

Очевидно, что регион сегодня становится главным субъектом экономических и политических отношений. Раскрывая суть региональных финансов, мы считаем необходимым уточнить понятие «регион». Это вызвано тем, что оно является основополагающим не только в географических науках, но также и во всех отраслях экономической науки, связанных с пространственным территориальным аспектом функционирования всех областей экономической жизни.

В научной литературе проблемы регионов рассматриваются в различных аспектах: мирохозяйственном, геополитическом, административно-территориальном. С позиций исследования региональных финансов предпочтителен административно-территориальный подход, который выражает общность всех территорий страны, образующих суверенное государство. Интересы административно-территориальных единиц выступают наиболее четко определенными объектами территориального управления социально-экономическими процессами. Среди них в пределах Российской Федерации уровень субъектов Федерации является основным, их границы и количество относительно стабильны. Значительная часть воспроизводственных и миграционных процессов происходит в рамках субъектов Федерации, здесь в основном осуществляется связь между центральными и местными органами управления. На этом уровне наиболее четко проявляется функционирование территориального управления как самостоятельного вида управленческой деятельности. В энциклопедических словарях понятие регион трактуется как «территория, выделенная по совокупности каких-либо взаимосвязанных признаков и явлений, крупная таксономическая единица в какой-либо системе территориального членения», именно он взят в качестве объекта исследования.

На сегодняшний день существует несколько трактовок понятия «регион». Одно из них определяет регион как «социально-экономическую пространственную целостность, характеризующуюся структурой производства, наличием

всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, условий духовной жизни человека, имеющую местные органы самоуправления своей территории (область, край, республика) и функционирующую для создания оптимальных условий обитания» [3]. Другое определение характеризует рассматриваемое понятие как «территориальное образование на едином экономическом поле, по своей сути выполняющее посредническую роль между макро- и микроэкономикой, обеспечивая оптимальное функционирование всех систем: экономических, социальных, политических, национальных в любой части пространства и тем самым в целом на территории Федерации» [3].

Приведенные определения дополняют друг друга: в общем смысле под регионом правомерно понимать часть территории РФ, которая обладает общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Регион можно определить и как естественно – историческое пространство, в рамках которого осуществляется социально-экономическая и общественная деятельность проживающих в нем людей. Российская Федерация по Конституции состоит из 83 субъектов (причем, существующие регионы сложились как административные единицы еще в период существования СССР, без изменения они превратились в субъекты РФ), и с точки зрения формирования национальной экономики можно рассматривать каждый отдельный субъект Федерации как основу функционирования региональных финансов. В этой связи в данной работе мы считаем возможным рассматривать в качестве региона субъект РФ. При этом следует оговориться, что вообще регион может совпадать с границами территории субъекта РФ, но может и объединять территории нескольких субъектов РФ (например, существующие сейчас семь федеральных округов).

Мы придерживаемся позиции ученых, которые определяют территорию региона как «... определенную часть социального (в первую очередь населения), природного (включая природно-ресурсный и экологический), экономического, инфраструктурного, культурно-исторического и, наконец, собственно пространственного потенциалов государства, которая находится в юрисдикции субфедеральных органов власти» [2].

Учитывая вышеизложенное, мы понимаем регион как субъект РФ следующим образом: это составная часть суверенного государства, наделенная свойственными ей природно-ресурсными, социальными, культурно-историческими, а также экономическими и инфраструктурными признаками.

Период экономической трансформации, переживаемый Россией, сопровождается формированием основ государства на принципах федерализма и демократии. Федеративное государство предполагает равенство субъектов, его составляющих, что должно способствовать сочетанию демократических тенденций и оптимального уровня децентрализации полномочий региональных властей, пропорциональному развитию, самостоятельности регионов и согласованности в действиях федерального центра и субъектов Федерации. На уровне субъектов РФ действует государственная власть, которая характеризуется наличием законодательного органа, возможностью принятия самостоятельного экономического решения, разработки программы развития, системы образования, культуры. Важно иметь в виду, что федеративное государство призвано не управлять регионами, но осуществлять регулирующее воздействие, определять общие условия их самостоятельной деятельности, согласованные пропорции федерального и регионального, общенациональные пропорции развития территории.

Большая доля полномочий и ответственности в регулировании социально-экономических процессов легла на региональный уровень, породив множество сложных и болезненных вопросов, от решения которых зависит будущее всего российского государства. Исходя из структуры федеративного устройства России, государственные финансы, будучи двухуровневыми, включают финансы федеральных органов власти и финансы органов власти субъектов РФ.

Прежде чем перейти непосредственно к рассмотрению вопроса об экономическом содержании региональных финансов, необходимо четко определиться в понимании категории финансов вообще, являющимся весьма дискуссионным для предмета нашего исследования. Нерешенность вопросов сущности финансов на общетеоретическом уровне стали причиной искажения практических процессов в области финансовой политики государства.

Так, проф. В.М. Родионова определяет финансы как «денежные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости валового внутреннего продукта (ВВП) и части национального богатства (НБ) в связи с формированием денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и государства и использованием их на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества» [4]. Подобное определение дает и проф. Л.А. Дробозина: «финансы представляют собой экономические отношения, связанные с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширенного воспроизводства» [5]. В данном случае под централизованными фондами понимаются средства государства, а под децентрализованными – денежные отношения, опосредующие кругооборот денежных фондов предприятий.

Следует отметить, что такая трактовка была справедлива для советского периода развития России, когда все предприятия находились исключительно в собственности государства и не существовало никаких других форм собственности.

Общим элементом приведенных определений является включение в понятие финансы предприятий всех форм собственности. Однако Б.М. Сабанти доказал, что общегосударственные финансы и финансы народного хозяйства – это две разные категории, последняя из которых составляет денежное хозяйство предприятий [5]. Доходы, создаваемые на уровне предприятий, регулируются общими законами рынка, которые служат базой для формирования общегосударственных ресурсов, а не финансами.

Вместе с тем, по нашему мнению, на современном этапе развития страны использование таких формулировок неоправданно, т.к. происходит смешение двух самостоятельных категорий: финансов и денежного хозяйства предприятий. В цивилизованной экономической системе финансы, одной из существенной черт которых является государственно-властная форма проявления, регулируют все денежные отношения, возникающие между государством и предприятиями различных форм собственности. За пределами финансов остается большое количество денежных отношений внутри

предприятий негосударственной формы собственности и между ними. Мы придерживаемся позиции ученых, которые считают, что эти отношения не представляют собой финансы, поскольку отношения товарного производства регулируются не государством, а законами материального производства [5]. Таким образом, существуют две разные экономические категории — финансы и денежное хозяйство.

В западной литературе и практике финансы изначально трактуются как публичные общественные (государственные) финансы. Данная позиция связана с тем, что государство нуждается в формировании институтов для выполнения государственной политики, т.е. с возникновением государства в обществе появляется объективная потребность в формировании системы перераспределительных отношений, которые с развитием товарно-денежных отношений принимают денежную (финансовую) форму.

Следует остановиться и еще на одной особенности для точного понимания сущности финансов. Отличительным признаком финансов является их денежный характер, т.е. не все экономические отношения (денежные и натуральные) подпадают под определение финансов. Поэтому, на наш взгляд, логичнее финансы определять как денежные отношения.

Исходя из вышеизложенного, мы считаем наиболее точно отражающим современные экономические отношения в стране следующее определение. Финансы — это «обусловленная фактом существования государства и необходимостью обеспечения выполнения последними своих функций система денежных отношений, имеющих государственно-властную форму проявления, выражающих перераспределение стоимости совокупного общественного продукта и целенаправленное формирование на этой основе централизованных и децентрализованных фондов (доходов) в соответствии с общественными потребностями» [1]. В данном случае под централизованными фондами понимаются общегосударственные финансы, а под децентрализованными — финансы регионального уровня, но никак не противопоставление централизованного фонда государства и предприятий, совокупность денежных ресурсов которых зачастую продолжает классифицироваться как децентрализованные фонды государства. Игнорирование этого очевидного теоретического положения на практике выражается в ущемлении роли регионов и регулярном вмешательстве государства в процессы формирования и использования денежного хозяйства предприятий негосударственных форм собственности.

Сегодня децентрализация экономических отношений в обществе существенно повышает самостоятельность и роль регионов в осуществлении общей экономической политики государства. Однако эффективность практической реализации их деятельности зависит от целого ряда обстоятельств, прежде всего, от четкого решения всех теоретических аспектов сущности региональных финансов.

Понимание сущности региональных финансов непосредственно зависит от содержания понятий «регион» и «финансы».

Поскольку нет единого мнения по поводу сущности финансов вообще, то и суть региональных финансов экономистами понимается по-разному. Одни считают, что они охватывают региональные бюджеты и финансы субъектов хозяйствования [1, 2], другие — что они «выражают систему экономических отношений между государством и отдельными территориями, между регионами и населением» [4, 5].

Итак, обобщая результаты нашего исследования, сформулируем собственное определение региональных финансов. Учитывая четко обозначенную позицию относительно сущности финансов вообще (как публичные финансы), мы считаем наиболее точно отражающим сущность региональных финансов следующее определение: «местные финансы – это система денежных отношений, связанных с аккумулярованием части стоимости совокупного общественного продукта (главным образом НД), посредством ее перераспределения и соответствующим образом использованием данных денежных средств в соответствии с функциями, возложенными на местные органы власти и управления» [3]. В данном случае под «местными» понимаются не только финансы местного самоуправления, но и финансы республиканских, краевых, окружных органов управления, т.е. субъектов РФ, и поэтому правомерно брать за основу данное определение.

Мы определяем сущность региональных финансов следующим образом. Региональные финансы — это система денежных отношений по поводу формирования, распределения и использования фондов денежных средств в соответствии с функциями, возложенными на региональные органы власти и управления. Региональные финансовые органы призваны, во-первых, формировать денежные фонды на региональном уровне и, во-вторых, использовать эти фонды для выполнения задач, возложенных на них населением и вышестоящим уровнем власти.

Как составной части общегосударственных финансов, региональным финансам присущи все характерные черты финансов в целом. Финансы субъектов Федерации – одна из важнейших составных частей государственных финансов, которые реализуются в рамках субъектов РФ в пределах их компетенции в вопросах законодательного регулирования, организации и управления финансовыми потоками.

Социально-экономическая сущность региональных финансов адекватна сущности общегосударственных финансов, так как свойства и характеристики, присущие чему-то целому, находят свое отражение и в каждой частице этого целого.

К общим моментам государственных и региональных финансов можно отнести:

- ◆ аналогичность построения (сложность построения и развития систем, состоящих из большого количества подсистем);
- ◆ адекватность механизмов хозяйствования (если государство развивается по определенным рыночным механизмам, то и входящие в него регионы развиваются соответствующим образом);
- ◆ адекватность макропоказателей, используемых для оценки состояния экономики;
- ◆ общность законов равновесия региональных и государственных макросистем.

Общность финансовых отношений в масштабах государства и регионов характеризуется следующими основными элементами: федеративным устройством государства; единством денежной системы государства; единством производственного процесса, распределительных и перераспределительных механизмов в масштабах государства; единством систем управления и регулирования финансовой сферы; единством экономического, таможенного и информационного пространства.

Финансы субъектов РФ занимают промежуточное положение между финансами муниципалитетов и финансами федерального центра (схема 1).

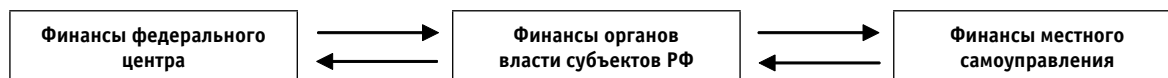


Схема 1. Общность финансовых отношений

Это специфическое вертикальное положение требует от финансов регионов одновременного согласования взаимодействий с финансовыми отношениями федерального центра и муниципалитетов. Исходя из этого, в региональных финансах проявляется двойственный характер отношений с федеральным центром и органами местного самоуправления. С одной стороны, они являются составным элементом государственных финансов, а с другой – состав финансов регионов определяется муниципальными финансами.

Сущность и содержание региональных финансов определяются региональными масштабами, формами и методами распределительных, контрольных и воспроизводственных экономических отношений, тогда как общегосударственные финансы определяются национально-государственным устройством этих отношений.

Вышесказанное позволяет констатировать, что, имея основу, общую с национально-государственными, финансы в региональном аспекте характеризуются отличительными особенностями.

Региональные финансы в значительной степени зависят от федерального центра. Эта зависимость выражается, в первую очередь, ограниченностью решений органов власти субъектов Федерации в области функционирования финансов. Законодательная основа функционирования региональных финансов во многом определяется федеральными законами и нормативными актами.

Система финансовых отношений на субфедеральном уровне относительно открыта, но в рамках единого общегосударственного финансово-экономического пространства эта открытость проявляется через постепенное перетекание денег, ценных бумаг из одних регионов в другие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов Д.Р. Трансформация системы государственных финансов // Проблемы прогнозирования. 2001. № 2. С. 24– 29, 171.
2. Жангоразова Ж.С., Устова Дж.А. Эффективность государственного регулирования региона // Terra Economicus. Ростов-н/Д: ЮФУ. 2011. № 4. С. 167–180.
3. Рафьюз Р.У. Общая теория бюджетно-налогового федерализма: Доклад / Вопросы налоговой политики и бюджетного федерализма в России и США / Материалы семинара. Майкоп, 1996. 23–24 апреля. С. 5–6.
4. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 1995. 98 с. С. 182.
5. Сабанти Б.М. Теория финансов: учебное пособие. М.: Менеджер, 1998. 168 с.

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ПРОСТРАНСТВЕННО-ОРГАНИЗОВАННЫЕ СТРУКТУРЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

КАНТЕМИРОВА М.А.,

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

В статье дается характеристика региональных интегрированных пространственно-организованных структур как перспективной базы для обеспечения модернизации региональных экономик.

Ключевые слова: интегрированные пространственно-организованные структуры; социально-экономические системы; модернизация; диверсификация.

The article describes the regional integrated space-organized structures as a promising framework for the modernization of regional economies.

Keywords: integrated space-organized structures; socio-economic systems; modernization; diversification.

Коды классификатора JEL: O11, O18.

Современное состояние региональных социально-экономических систем зачастую характеризуется фрагментарностью и неравномерностью размещения производительных сил в межотраслевом и территориальном аспектах, излишней ресурсной и функциональной зависимостью хозяйствующих субъектов от степени развитости отношений с органами власти [6].

Кроме того, кооперативно-партнерские отношения между хозяйствующими субъектами имеют существенные ограничения, связанные с феноменом явного отчуждения и конкурентной обособленности их друг от друга. Это проявляется, во-первых, в относительно невысокой мотивационной активности предприятий к коллективным действиям, во-вторых, в неразвитости опыта осуществления совместных работ; в-третьих, в недостаточной результативности функционирования на рынке, которая для большинства региональных предприятий носит ситуативный и несистематизированный характер. Поэтому в числе направлений модернизации экономики регионов России определенное значение должно быть отведено поиску и созданию новых организационных форм хозяйствующих субъектов и способам их взаимодействия между собой с целью повышения устойчивости, эффективности и конкурентоспособности региональных хозяйств, преодоления разбалансированности процессов институционализации частных и общих интересов.

Результатом взаимодействия хозяйствующих субъектов выступают организационные структуры с разной степенью интеграции – тесной, например, в виде слияний и поглощений (корпорация, холдинг, финансово-промышленная группа и т.д.), или мягкой – в форме добровольного участия (альянсы, союзы, кластеры и т.д.). Интегрированные структуры как совокупности взаимодействующих между собой хозяйствующих субъектов рыночной институциональной среды возникли на определенном этапе развития кооперационных и интеграционных процессов, исследованию которых посвящены труды многих экономистов [4].

Определенной разновидностью взаимодействующих хозяйствующих субъектов выступают интегрированные пространственно-организованные структуры (ИПС). Теоретические основы ИПС восходят к положениям классической теории о приоритете свободной торговли (А. Смит, Дж. Ст. Милль), сравнительных преимуществах (Д. Рикардо), институциональном подходе (Т. Веблен, Д. Норт и др.), моделям неоклассиков (Р. Солоу, К. Эрроу), эволюционной экономике Р. Нельсона, С. Уинтера и др. [7]. Методологическую поддержку процессы формирования и функционирования ИПС получили в виде методов оптимизации пространственной экономической организации хозяйственной деятельности, включающих подход к использованию факторов международной торговли (Э. Хекшер и Б. Олин) [5], теории размещения сельскохозяйственного производства (И.Г. фон Тюнен) [3] и промышленности (В. Лаундхарт и А. Вебер) [2]; учения о пространственной организации (А. Леш) и т.д. [1].

В XX-XXI вв. получил импульс процесс создания пространственно-организованных структур, взаимодействующих между собой на принципах мягкой интеграции (альянсы, группы компаний, коалиции, союзы, кластеры и т.д.), выступающих как разновидность сетей предпринимательского типа, соединяя в едином производственном процессе самостоятельно функционирующие организации и предприятия. В настоящее время в России востребованность регионов в подобных формах партнерства во многом обусловлена имеющейся дисфункциональностью традиционных организационно-правовых форм предприятий и характером взаимодействий их между собой, не способствующих эффективной реализации и согласованию частных и общественных потребностей. Сформировавшаяся рыночная среда, состоящая из чересчур

индивидуализированных предприятий, преследующих эгоистичные цели, является неустойчивой и малоэффективной и не отвечает требованиям, предъявляемым к региональным экономическим системам: большинство формальных правил не соблюдается, экономические интересы хозяйствующих субъектов переводятся в теневой сектор и т.д. Все это остро ставит проблему диалектического взаимодействия институциональных и экономических отношений в системе регионального хозяйства и формировании новых институциональных регуляторов между государством, бизнесом и гражданском обществом на основе отношений партнерства для оптимизации экономического поведения субъектов.

В целом, интегрированные пространственно-организованные структуры представляют собой форму устойчивого кооперирования и взаимодействия между собой организаций и бизнес-субъектов, географически рассредоточенных, взаимодополняющих друг друга в процессах производственной деятельности, характеризующуюся общностью экономических интересов и стратегий развития, представляющую условно обособленную единую хозяйственную сеть для достижения совместных целей.

Формирование ИПС отражает объективный процесс сближения и повышения взаимозависимости обособленных хозяйствующих субъектов, их организационно-функционального переплетения в системную организационно-экономическую целостность. Круг участников подобной интеграции расширяется до совокупности учреждений, организаций и хозяйствующих субъектов региона, а ареал распространения - до межрегионального рыночного пространства.

Важным аспектом развития ИПС в экономическом пространстве региона выступает противоречивое взаимодействие между собой процессов локализации и диверсификации. Локализация хозяйственной деятельности, протекая в рамках регионального экономического пространства, обеспечивает его устойчивость и предсказуемость достижения определенного результата экономической деятельности.

Диверсификация проявляет себя в расширении видов хозяйственной деятельности, перемещении и концентрации потенциалов на межграницных сегментах экономического пространства, нарушая пространственную стабильность экономики, формируя векторы прорыва в новые стратегические зоны хозяйствования.

Взаимодействие процессов локализации и диверсификации способствует созданию в регионах новых организационно-экономических форм взаимодействия субъектов хозяйствования, которые складываются в пространственно распределенной форме - как интегрированные пространственно-организованные структуры. Можно выделить два адекватных условиям современной экономики вида интегрированных пространственно-организованных структур, каждый из которых имеет собственную экономическую среду функционирования и развития:

- ♦ внутрирегиональные ИПС, действующие в пределах одного региона, не локализуясь, однако, в границах одного населенного пункта и района;
- ♦ межрегиональные ИПС, которые охватывают своей деятельностью несколько регионов.

Образование региональных интегрированных пространственно-организованных структур выступает инновационной формой взаимодействия хозяйствующих субъектов для современной России. Оно означает достижение новой степени обобществления производительных сил в масштабах рыночных отношений, изменение способов регулирования социально-экономического развития и модификацию организации размещения производительных сил в регионе. Подобные партнерства образуют новую единицу структурной организации хозяйственного пространства региональной экономики, способа регулирования ее развития, учета и источника образования региональных бюджетов.

Формирование ИПС вызвано ответом хозяйствующих субъектов на мощное влияние глобализации мирового хозяйства, внутрирегиональной и межрегиональной конкуренции, и проявляет себя в улучшении использования потенциала хозяйственного пространства, повышении способности производить комбинирование ресурсов и возможностей партнерских фирм, создавать взаимовыгодное переплетение элементов различных хозяйственных укладов и форм собственности.

Особенности и возможности региональных интегрированных пространственно-организованных структур проявляются в следующем.

1. Являясь следствием территориально-отраслевого разделения общественного воспроизводства, ИПС реально воплощают концепцию сетевого подхода к взаимодействию организаций. Если традиционные локально-организованные предприятия предпочитают владеть ресурсами, необходимыми для осуществления деятельности, то ИПС, в противоположность этому, используют общие ресурсы и возможности множества организаций, расположенных в различных звеньях формирования добавленной стоимости и создания потребительских благ. ИПС не ориентированы на концентрацию активов и властных функций. Они больше полагаются на возможности рыночных механизмов, чем на административные методы управления ресурсными потоками. ИПС предполагают не только заинтересованную, но и действенную роль участников в достижении совместных результатов деятельности. Такое добровольное, ответственное и активное поведение предприятий-участников способствует выполнению обязательств по всей производственной цепочке.

2. Интегративный характер ИПС многофункционален и не сводится только к формированию коалиций из отдельных организаций. Соединяя между собой организации и бизнес-субъекты, взаимодополняющие друг друга в процессах производственно-хозяйственной деятельности, ИПС следует рассматривать и как область межотраслевой интеграции - структуру, в которой находят свое применение и консолидируются различные виды экономической деятельности. Кроме того, подобные структуры объединяют в своем составе региональные рынки, элементы и их совокупности региональных экономик, создавая тем самым основу для интеграции региональных социально-экономических систем, способствуя образованию крупных межрегиональных хозяйственных комплексов.

3. Интегрированные пространственно-организованные структуры имеют сложную архитектуру (устройство) и механизм функционирования. Для внешнего наблюдателя ИПС представляют собой собой гибкую горизонтальную форму взаимодействия территориально распределенных хозяйствующих субъектов, функционирующих за счет ресурсной базы регионов расположения, а также в результате продвижения инвестиций, товаров и услуг в новые сектора региональной экономики.

Ключевыми детерминантами механизма функционирования ИПС выступают множественность самостоятельных центров управления (организаций, предприятий), интересы которых должны получить отражение в едином согласованном решении о стратегии совместной деятельности, а также благоприятные возможности доступа к ресурсам партнеров, приводящих к кумулятивному росту их рыночных потенциалов и способствующих достижению максимального синергетического эффекта.

Общий механизм функционирования ИПС не предполагает иерархичность управления в рамках сети и построен на самостоятельности действий участников. Однако с учетом особенностей участников ИПС, вполне возможно в рамках самостоятельных предприятий применение механизмов и способов управления, основанных на иерархии (вертикали власти) и администрировании, что не противоречит сетевому принципу.

4. Архитектура ИПС имеет региональный ячеисто-узловой вид, в котором узлами хозяйственной ячейки выступают организации и бизнес-субъекты, осуществляющие конкретные виды деятельности. Хозяйственную ячейку региона также образуют инфраструктурные объекты и различного рода связи (информационные, экономические и др.). Внутри ячеек ИПС могут сосуществовать самые разные способы взаимодействия (иерархические, демократические, аморфные, комбинированные и т.д.). Если в целом архитектура ИПС носит относительно устойчивый характер, то региональные ячейки выступают как временные сообщества хозяйствующих субъектов, образуемые для решения конкретной задачи и самоликвидирующиеся (или трансформирующиеся) после ее выполнения.

5. Обособленность интегрированных пространственно-организованных структур от внешней среды носит весьма условный характер. Участники ИПС, являясь самостоятельными хозяйствующими субъектами, могут входить и в другие коалиционные структуры (альянсы, союзы, пулы и т.д.). В результате отношения ИПС как внутри, так и с внешним миром пронизываются множеством сложнофункциональных связей. Состав участников ИПС, а также их функции и связи оказываются во многом неопределенными, в результате чего границы обособления структуры от внешней среды теряют свою четкость.

Интегрированные пространственно-организованные структуры создают благоприятные условия для снижения противоречий взаимодействия между хозяйствующими субъектами, повышая институциональный характер согласования и реализации частных и коллективных интересов, оправданность делегирования при распределении ресурсов и ответственности в ходе воспроизводства общественных благ на базе партнерских и согласованных действий участников. ИПС можно рассматривать как специфические механизмы перераспределения полномочий и ресурсов между участниками взаимосвязанной деятельности, которые оптимизируют поведение субъектов хозяйствования, недостижимое в случае их индивидуально-обособленного функционирования.

Посредством ИПС институционализируется частный и общественный опыт согласования разнонаправленных интересов хозяйствующих субъектов регионов, который превращается в особый элемент модернизационного потенциала, способного обеспечить инновационно-ориентированную направленность вектора развития современной российской экономики.

ИПС выступает современным инструментом институциональной адаптации хозяйствующих субъектов, перевода их потенциально-конфликтные интересы в форму конструктивного диалога между собой и поиска согласованных действий по реализации общих стратегических целей партнерства. Следует также учитывать возможности данной формы партнерства по выполнению функций перераспределения ресурсов (организационных, финансовых, информационных и др.) между территориями региона для воспроизводства общественных благ.

Дальнейшее развитие региональных интегрированных пространственно-организованных структур возможно на основе общественно-государственного партнерства. Их стратегические ориентиры формирования и развития должны быть нацелены на обеспечение модернизации региональных экономик и связаны с:

- ✓ повышением возможностей механизмов финансирования – в виде прямых инструментов (например, субсидий, заказов и т.д.) и косвенных (например, в виде налоговых льгот);
- ✓ усилением института саморегулирования участников партнерства;
- ✓ созданием специальных мотивационных стимулов для персонала предприятий-участников;
- ✓ развитием внутреннего хозяйственного договора и формированием конкурентных основ взаимодействия участников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леш А. Географическое размещение хозяйства. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. 210 с.
2. Региональная экономика и управление. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» // www.window.edu.ru.
3. Розмаинский И.В., Холодилин К.А. История экономического анализа на Западе. Вклад в экономическую науку И.Г. фон Тюнена. Библиотека «Полка букиниста» // www.society.polbu.ru.
4. Теоретические разработки о пространственной организации хозяйства // <http://www.geum.ru>.
5. Теория Хекшера-Олина. Библиотека «Полка букиниста» // www.society.polbu.ru.
6. Экономическая модернизация России: макроэкономическая динамика и региональное развитие. Ростов н/Д: Изд-во Рост., ун-та, 2006. 288 с.
7. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. М.: ИНФРА-М, 2004. 931 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

БАЯНДУРЯН Г.Л.,

доктор экономических наук, профессор,
Кубанский государственный технологический университет,
e-mail: bayandurian.g@yandex.ru;

БАГМЕТОВ В.В.,

кандидат экономических наук, соискатель-докторант,
Кубанский государственный технологический университет,
e-mail: bagmetovvv@list.ru

В статье авторы рассматривают проблемы обеспечения ЖСК различными видами ресурсов: материальными, основными фондами, земельными и трудовыми. Авторами разработана и обоснована матрица угроз и возможностей ресурсного обеспечения ЖСК Краснодарского края.

Ключевые слова: жилищно-строительный комплекс (ЖСК); основные фонды; трудовые ресурсы; материальные ресурсы; земля; угрозы; возможности.

In article the author considers problems of providing HBC different types of resources: material, fixed assets, ground and labor. The author developed and proved a matrix of threats and possibilities of resource providing HBC of Krasnodar Region.

Keywords: building complex (HBC); fixed assets; manpower; material resources; earth; threats; possibilities.

Коды классификатора JEL: L74.

Развитие ЖСК региона, как известно, во многом определяется ресурсным обеспечением. Ресурсы всегда рассматривались как «вход» в систему и от их количества и качества зависит объем и качество готовой продукции, в данном случае жилья. Выделяются следующие виды ресурсов ЖСК: трудовые, материальные, основные фонды, земельные ресурсы. Эти ресурсы могут производиться как в регионе, так и завозиться из других регионов и из-за рубежа. В зависимости от того, где формируются, готовятся и производятся ресурсы, зависят цены на них, величина транспортных расходов, таможенных пошлин, социальных расходов и др. Они в совокупности определяют стоимость 1 м² жилья. В этой связи необходимо выявить тенденции и проблемы в ресурсном обеспечении развития ЖСК региона. Необходимо построить матрицу возможностей и угроз в обеспечении ЖСК ресурсами с целью разработки механизмов преодоления угроз и использования дополнительных возможностей.

Из широкой номенклатуры материальных ресурсов для развития ЖСК выделяют особо: цемент, известь, гипс, гипсокартонные плиты, мягкие кровельные и изоляционные материалы, смеси бетонные, кирпич, растворы строительные и другие материалы группы неметаллических минеральных продуктов (всего более 20 наименований). Кроме того, в материальные ресурсы включается группа нерудных строительных материалов: камень бутовый, щебень, гравий, песок строительный, песчано-гравийная смесь. Производство названных материальных ресурсов в Краснодарском крае показано в табл. 2.1.

Как видно из таблицы, темпы роста объемов производства основных материальных строительных ресурсов в крае разнонаправлены. Такие значимые ресурсы как цемент, гипс, железобетонные конструкции, кровельные и изоляционные материалы, смесь бетонная, щебень, гравий, песок увеличиваются в объеме производства, это позитивно и расширяет возможности строительства жилья не только в Краснодарском крае, но и в России в целом. Так, по данным Департамента строительства Краснодарского края можно определить рейтинг края в выпуске основных строительных материалов в России в 2010 г. (табл. 2.2).

Как видно из таблицы, по важнейшим строительным материалам Краснодарский край занимает лидирующее положение. По производству гипса он уступает Московской области, по производству кирпича – Ростовской области, по стеновым материалам – Московской и Ростовской областям. По производству бетонной смеси нас опережает г. Москва и Московская область.

Таблица 2.1

Производство отдельных видов материальных ресурсов для строительства в Краснодарском крае*

Виды материальных ресурсов	2006	2007	2008	2009	2010	Темпы роста, 2010 г. к 2006 г. %
Цемент, тыс. т	3 982	3 955	4 462	4 331	4 566,6	114,7
Известь, тыс. т	69,2	76,3	72,3	57,0	59,6	86,1
Гипс, тыс. т	406,3	430,0	430,9	413,1	459,0	113,1
Стеновые материалы, млн усл. кирп.	731,9	794,7	813,3	571,7	570,3	78,0
Железобетонные конструкции, тыс. м ³	871,8	1 033,9	1 072,4	744,5	916,8	105,2
Гипсокартонные плиты, млн м ²	44,1	47,3	45,7	35,1	36,7	83,2
Кровельные и изоляционные материалы, млн м ²	1,2	2,7	2,5	0,9	1,3	109,3
Смесь бетонная, тыс. м ³	645,8	1 343,7	1 649,6	1 314,5	1 647,9	255,1
Раствор строительный, тыс. м ³	115,0	115,8	121,7	46,9	50,5	43,9
Кирпич строительный, млн усл. кирп.	-	-	-	450,4	423,0	-
Бутовый камень, млн м ³	0,2	0,2	0,5	0,1	-	-
Щебень, млн м ³	3,7	7,0	7,7	6,5	5,4	145,9
Гравий, млн м ³	0,8	0,8	0,8	0,6	3,6	450,0
Песок строительный, млн м ³	2,2	3,6	3,7	3,4	3,4	154,5

*До 2010 г. в соответствии с Общероссийским классификатором продукции ОК 005-93, а 2010 г. в соответствии с Общероссийским классификатором ОК 034-2007. См.: Статистический сборник [1].

Таблица 2.2

Рейтинг Краснодарского края по производству строительных материалов в России в 2010 г.*

Наименование материалов	Объем производства в 2010 г.	Место в России
Цемент, тыс. т	4 331,5	1
Гипс (алебастр), тыс. т	413,0	2
Кирпич строительный (включая камни), млн усл. кирпичей	428,1	2
Стеновые материалы (без железобетонных панелей), млн усл. кирп.	555,6	3
Листы гипсовые обшивочные, тыс. м ²	35 092,9	3
Смесь бетонная, тыс. м ³	1 290,8	3
Конструкции железобетонные, тыс. м ³	730,5	4
Нерудные строительные материалы, тыс. м ³	12 694,6	6

*Составлено автором по данным Департамента строительства Краснодарского края.

Для стройиндустрии, в связи с финансовым кризисом, 2009 г. был самым тяжелым: произошло значительное снижение объемов производства большинства видов строительных материалов, вследствие снижения спроса на строительные материалы со стороны строительного комплекса и нарушения платежеспособного баланса финансово-кредитных организаций, снизивших объемы выдачи кредитов основным застройщикам.

Сегодня промышленность строительных материалов Краснодарского края насчитывает около 500 предприятий (в том числе 51 крупное и среднее).

Крупнейшими производителями строительных материалов в Краснодарском крае являются: ОАО «Новоросцемент», ОАО «Верхнебаканский цементный завод» (производство цемента); ОАО «Туапсинский завод ЖБИ», ОАО «КОПС» (производство сборных железобетонных изделий); ОАО «Медвежья гора», ОАО «Мостовской дробильно-сортировочный завод» (производство нерудных строительных материалов); ОАО «Славянский кирпич», ОАО «Керамик» (производство кирпича).

Основная часть предприятий стройиндустрии была построена в советское время и кардинально не реконструировалась, поэтому большая часть их основных фондов изношена, что в перспективе может привести к дефициту основных строительных материалов и росту цен на них. Ухудшается эффективность деятельности многих крупных предприятий, что также в перспективе может привести к снижению объемов производства (табл. 2.3).

Как видно, затраты на 1 руб. товарной продукции высокие и имеют тенденцию роста. Позитивная тенденция наблюдается у ОАО «Верхнебаканский цементный завод» и ОАО «Медвежья гора». Для всех предприятий 2009 и 2010 гг. являются сложными, так как почти по всем показателям наблюдается снижение эффективности. Три предприятия по всем показателям эффективности демонстрируют ухудшение – это ОАО «Туапсинский завод ЖБИ», ОАО «Мостовской

дробильно-сортировочный завод» и ОАО «Керамик», который закончил 2010 г. с убытками. На наш взгляд, если учесть ценовой фактор, то снижение эффективности будет еще более значимым.

Таблица 2.3

Основные показатели эффективности производства ведущих предприятий стройиндустрии Краснодарского края*

Наименование предприятия	Затрату на 1 руб. ТП, руб.				Коэффициент оборачиваемости активов				Рентабельность продаж, %			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
ОАО «Новоросцемент»	0,49	0,29	0,32	0,58	1,22	1,01	1,96	0,77	50,7	71,5	67,9	41,5
ОАО «Верхнебаканский цементный завод»	0,88	0,90	0,50	0,59	1,14	0,34	0,15	0,16	11,9	10,0	49,9	31,4
ОАО «Туапсинский завод ЖБИ»	0,89	0,82	0,90	0,90	1,90	1,37	1,36	1,37	10,9	18,4	10,1	9,4
ОАО «Кропоткинское объединенное предприятие стройиндустрии»	0,70	0,75	0,71	0,79	2,22	2,41	1,88	0,99	30,0	25,1	28,7	20,7
ОАО «Медвежья гора»	0,75	0,42	0,69	0,67	1,34	2,94	2,90	1,60	25,2	57,6	31,2	32,9
ОАО «Мостовской дробильно-сортировочный завод»	0,96	0,96	0,96	0,95	2,66	3,01	3,69	2,74	4,2	3,9	4,0	4,1
ОАО «Славянский кирпич»	0,78	0,59	0,46	0,66	0,32	0,65	0,41	0,14	22,1	41,1	54,4	33,4
ОАО «Керамик»	0,79	0,84	0,88	1,02	2,48	2,76	3,03	2,23	21,3	16,4	11,5	-

* Рассчитано автором по данным бухгалтерской отчетности.

В ресурсном обеспечении ЖСК края важное место занимает импорт материальных ресурсов, который показан в табл. 2.4.

Таблица 2.4

**Импорт отдельных материалов для строительства по Краснодарскому краю
(по данным Федеральной таможенной службы (ФТС)*)**

Виды материалов	2006	2007	2008	2009	2010	Темпы роста
Галька, гравий, щебень, тыс. т	7,0	6,5	13,2	39,5	125,1	в 17,8 раз
Цемент, тыс. т	34,2	480,9	1161,1	53,9	62,2	в 1,8 раз
Лесоматериалы недоработанные, тыс. м ³	20,3	-	-	-	56,2	в 2,8 раз
Окна, т	-	33,1	257,2	173,6	185,7	в 185 раз
Двери, т	11,9	41,3	17,5	82,2	55,6	в 4,7 раз
Сборные строительные блоки, т	1,3	430,8	1193,0	5398,5	2692,9	в 2000 раз

Составлено автором по данным [1, с. 74].

Резкое увеличение импорта свидетельствует о том, что предприятия региона не могут обеспечить быстрый рост потребностей, связанных со строительством Олимпийских объектов в г. Сочи. Кроме того, ценовой фактор также играет немаловажную роль в увеличении импорта стройматериалов. Безусловно, Олимпийские объекты будут «оттягивать» часть ресурсов из ЖСК, поэтому необходимы институциональные, организационные и экономические механизмы регулирования этих проблем.

Развитие ЖСК во многом зависит от уровня и качества обеспечения всех его составляющих основными фондами, особенно непосредственно строительных предприятий. Степень износа основных фондов в строительстве Краснодарского края на конец 2010 г. составила 49,1%. В 2010 г. введено на 5834 млн руб основных фондов, что составило 13,3%, это явно недостаточно для снижения коэффициента износа. Существенно растет зависимость ЖСК от импорта машин и оборудования для строительства. По сравнению с 2006 г. предприятия Краснодарского края закупили бетононасосов более, чем в 121 раз больше, чем в 2007-м, башенных кранов в 2007 г. импортировано на 4 159,8 тыс. долл. США, а в 2008 г. – на 12 382,5 тыс. долл. Стабильно импортируются автопогрузчики, скреперы, экскаваторы, бетономешалки и другие машины (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Импорт машин и оборудования для строительства (по данным ФТС), тыс. долл. *

Виды машин и оборудования	2006	2007	2008	2009	2010
Бетононасосы	13,2	1 610,3	644,9	-	24,2
Краны башенные	120,1	4 159,8	12 382,5	5 633,3	-
Автопогрузчики	2 332,7	3 144,0	3 206,7	1 475,0	1 961,8
Бульдозеры, грейдеры, скреперы, механические лопаты, экскаваторы и др.	2 307,2	2 496,5	16 222,4	1 753,1	2 306,4
Бетономешалки	1 755,9	3 903,7	15 625,5	2 415,8	2 536,8

* См.: [1, с. 75].

Такая зависимость от импорта машин и оборудования в условиях мирового финансового кризиса может серьезно усложнить развитие ЖСК не только Краснодарского края, но и России в целом.

Особенностью ЖСК в любом регионе является зависимость масштабов его развития от обеспеченности земельными ресурсами.

Краснодарский край обладает всеми признаками точки инвестиционного роста вследствие своего положения на территории России и особенностей, обусловленных природными, социальными и экономическими факторами. Каждый квадратный метр земли в Краснодарском крае приносит доход, формируемый рентой макрорасположения и рентой микроположения. Рента макрорасположения возникает за счет статуса края и его краевого центра – крупнейшего города Юга России. Рента микроположения представляет собой доход, обусловленный различиями внутри края и города. И та и другая ренты являются основой богатства Краснодарского края, определяют сейчас, и будут определять в отдаленной перспективе, основные тенденции формирования структуры землепользования и уровень цен на недвижимость в крае и столице. Стоимость земли, например, в Краснодаре очень высока и продолжает устойчиво расти, так как обладает большой привлекательностью в глазах населения самого г. Краснодара и других регионов. В центральных районах города рыночная стоимость незастроенных земельных участков приближается к московскому уровню и достигает 1,2 млн руб. за сотку. При строительстве современного многоэтажного дома стоимость земли увеличивается многократно, что определяет на перспективу высокий инвестиционный потенциал земель, намечаемых для освоения под жилищное и деловое многоэтажное строительство.

Как известно, на стоимость земли, прежде всего, влияют два основных фактора – платежеспособный спрос населения и ограниченность территории. Так как площадь земель в черте г. Краснодара ограничена, так же как ограничена площадь черноморского побережья края, а платежеспособный спрос населения растет с ростом доходов, то следует ожидать дальнейшего роста стоимости земли, как в Краснодаре, так и по краю в целом. По экспертным оценкам стоимость земельных активов города Краснодара составляет не менее 350 млрд руб. Такая высокая стоимость земельных активов может обеспечить их довольно высокую экономическую отдачу для муниципалитета как сейчас, так и в перспективе. Однако рост цен на земельные ресурсы становится фактором, приводящим к удорожанию стоимости жилья.

Непростая ситуация в ЖСК складывается по обеспечению его трудовыми ресурсами. ЖСК региона характеризуется активным использованием труда мигрантов со всеми вытекающими из этого проблемами и противоречиями. В табл. 2.6 представлены основные показатели обеспечения и использования трудовых ресурсов в строительстве.

Таблица 2.6

Основные трудовые показатели строительной деятельности (составлено автором по [1, с. 8, 27])

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	Темпы роста, %
Численность занятых в строительных организациях, тыс. чел., в том числе	106,5	106,9	108,1	104,4	108,5	101,9
- в строительстве зданий и сооружений	90,4	92,6	97,0	94,5	98,5	109,0
Движение работников в строительных организациях в % от среднесписочной численности						
- принято	63,4	68,5	69,3	55,1	57,8	X
- выбыло	63,6	61,5	65,1	63,1	50,7	X
Производительность труда, тыс. руб.	500,2	703,0	967,7	1 075,9	1 497,9	299,4
Среднемесячная заработная плата, руб.	9 105,7	12 406,0	14 146,2	17 040,5	18 718,1	205,6
Заняты в условиях, не соответствующих санитарно-гигиеническим нормам, %	9,7	12,9	17,0	19,6	22,6	X

Как видно из табл. 2.6, численность занятых в строительстве растет, за исключением 2009 г., который в связи с кризисом был самым тяжелым для строительных организаций. Для отрасли характерна высокая сменяемость работников, о чем свидетельствуют показатели их движения – более половины в 2010 г., а в предыдущие годы более 60%. Это является результатом того, что в 2010 г. 22,6% работников работали в условиях, не соответствующих санитарно-гигиеническим нормам, а средняя заработная плата в отрасли (17-18 тыс. руб.) не высока. Более того, если учесть, что работа мигрантов не всегда отражается в отчетности, эти показатели значительно хуже.

Все вышеизложенное позволяет систематизировать возможности и угрозы в области ресурсного обеспечения развития ЖСК Краснодарского края, которые отражены в табл. 2.7.

Таблица 2.7

Матрица возможностей и угроз ресурсного обеспечения развития ЖСК Краснодарского края

Вид ресурса	Возможности	Угрозы
Материальные ресурсы	1. Рост объемов производства стратегических для ЖСК материалов: цемент, железобетонные конструкции и др. 2. Строительство объектов Олимпиады в г. Сочи в 2014 г. ведет к увеличению спроса и расширению производственных мощностей предприятий стройиндустрии, что расширяет ресурсное обеспечение ЖСК в целом 3. Использование новых композиционных материалов в строительстве: кровельных, теплоизоляционных и др.	1. Снижение объемов производства отдельных видов материалов: известь, стеновые материалы, гипсокартонные плиты и др. 2. Снижение спроса со стороны ЖСК в связи с мировым финансовым кризисом и уменьшение объемов производства отдельных видов материалов 3. Сокращение кредитования основных застройщиков и производителей стройматериалов 4. Высокая степень износа основных фондов предприятий стройиндустрии 5. Ухудшение эффективности деятельности крупных предприятий стройиндустрии 6. Повышение зависимости от импорта материальных ресурсов 7. Оттягивание части ресурсов из ЖСК на Олимпийские объекты
Основные фонды	1. Появление прогрессивных технологий и оборудования в ЖСК	1. Старение основных фондов строительных организаций 2. Высокая зависимость от импорта машин и оборудования для ЖСК 3. Низкий уровень эффективности использования машин и оборудования в строительстве 4. Низкий уровень инновационного развития ЖСК 5. Дефицит финансовых ресурсов для технического перевооружения и реконструкции, как строительных организаций, так и предприятий стройиндустрии
Земельные ресурсы	1. Возможность расширения института арендных отношений за счет применения статей Земельного кодекса РФ, разрешающих выкуп права и продажи права долгосрочной аренды на торгах 2. Вывод транспортной магистрали и передача земель под деловую, офисную и элитную жилую застройку 3. Расширение границ Краснодара за счет перевода земель сельхозназначения в земли поселений и приобретение их в муниципальную собственность 4. Создание экологически и архитектурно привлекательных автопарковок 5. Установление социально приемлемых ставок земельного налога 6. Уплотнение застройки центральной части города и реконструкция ветхого жилья в остальных частях Краснодара.	1. Наличие большого количества земель сельского назначения в федеральной собственности. 2. Недостаток мест для автопарковок в центральных районах города и районах с многоэтажной застройкой. 3. Наличие ветхого и неблагоустроенного жилья в центральных районах Краснодара. 4. Проблемы с обеспечением коммунальной инфраструктурой малоэтажной застройки. 5. Несогласованность градостроительной и земельной политики, проводимой соответствующими службами.
Трудовые ресурсы	1. Увеличение числа рабочих мест за счет роста объемов строительства, в том числе объектов в г. Сочи 2. Развитие малого бизнеса в жилищном строительстве (13,3%) 3. Высокий уровень бизнес-активности населения 4. Высокие объемы индивидуального жилищного строительства и как следствие благоприятные условия для развития малого строительного бизнеса	1. Нестабильная демографическая ситуация не позволяет рассчитывать на увеличение трудовых ресурсов 2. Зависимость от иностранных мигрантов 3. Не соответствующие санитарно-гигиеническим нормам условия труда и рост заболеваемости и травматизма 4. Социальные противоречия между жителями края и мигрантами в борьбе за рабочее место 5. Вытеснение малого бизнеса в строительстве крупными компаниями

Таким образом, все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что развитие ЖСК Краснодарского края имеет как возможности для дальнейшего развития, так и угрозы, которые необходимо преодолеть. И то и другое должно быть учтено при обосновании концепции инновационного развития ЖСК Краснодарского края.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистический сборник. Строительство и инвестиции Краснодарского края 2006–2010. Краснодар. 2011.

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ТАТУЕВ А.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Южно-Российский государственный университет
экономики и сервиса,
e-mail: arsen.tatuev@mail.ru;

ТАРАСОВ Н.А.,

кандидат физико-математических наук, доцент,
Северо-Западный институт — филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы,
e-mail: n_tarasov@mail.ru

В статье рассматриваются приоритеты современного развития региональной экономики. Особое внимание сосредоточено на анализе существующих предпосылок кластеризации региональных экономических систем в отраслевом разрезе.

Ключевые слова: региональная экономика; валовой региональный продукт; структура валовой добавленной стоимости; кластеры.

Priorities of modern development of regional economy are considered in article. The special attention is concentrated to the analysis of existing preconditions of a clustering of regional economic systems in a branch cut.

Keywords: regional economy; gross regional product; structure of the gross added cost; clusters.

Коды классификатора JEL: O18, R58.

В посткризисный период становится все более очевидной необходимость кластеризации регионального воспроизводства. Такой подход логически сопрягается с положением о том, что процесс регионализации стал более многообразным и адаптируется к воздействиям специфических условий развития региона, включая природно-географические, производственные, хозяйственно-территориальные, нормативно-правовые, культурно-этнические, демографические, экологические и другие факторы. Кроме того, регионы как территориальные субъекты, имеют строго определенное место в территориальном разделении труда, развиваются специфически с учетом природно-климатических характеристик, геологических условий, местоположения, сложившейся структуры производства, социальных условий и т.д. [4].

В этом контексте целесообразно взять данные, отражающие показатели валового регионального продукта и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (в т.ч. по основным видам экономической деятельности, представленными производствами, предоставляющими преимущественно коммерческие товары и услуги, процесс предоставления и потребления которых имеет региональную привязку и оказывает значительный вклад в экономику регионов), приведенные к численности населения за 2005 и 2009 гг. Представляется, что сопоставление данных показателей может отразить эффективность процессов кластеризации в региональной экономике, т.к. данные процессы имеют непосредственную связь с концентрацией производств и повышением их рентабельности в т.ч. в разрезе отраслей по основным видам экономической деятельности.

В качестве показателя рентабельности в разрезе основных видов экономической деятельности на региональном уровне используется отношение показателей сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) организаций к показателям остаточной (стоимость основных фондов с учетом амортизационного износа) балансовой стоимости основных фондов организаций.

В качестве показателя концентрации в разрезе основных видов экономической деятельности на региональном уровне считаем уместным использовать отношение показателей объема валового регионального продукта к показателям численности населения. Так, ВРП выступает в качестве базового показателя диагностики регионального хозяйства. При его расчете учитывается почти вся экономическая деятельность, включая теневую, причем основанный на добавленной стоимости ВРП лишен недостатков «двойного счета» произведенных товаров и услуг [3]. Отсюда следует, что использова-

ние показателя ВРП в качестве базы исчисления «концентрации» производства в разрезе основных видов экономической деятельности на региональном уровне позволяет учитывать суммарные результаты экономической деятельности. В свою очередь учет суммарных результатов экономической деятельности позволяет, на наш взгляд, наиболее полно оценить масштабы производства, включающего в себя не только объемы, например, основных средств производства, но и косвенные качественные характеристики, иллюстрирующие эффективность производственных процессов.

Таблица 1

Показатели валового регионального продукта в расчете на душу населения (тыс. руб. на человека) и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (млн руб./млн руб.) по субъектам Российской Федерации в 2005 г. [6]

Субъект РФ	Показатель концентрации	Показатель рентабельности	Субъект РФ	Показатель концентрации	Показатель рентабельности
Тюменская обл.	668,3	0,212	Волгоградская обл.	76,8	0,094
г.Москва	397,0	0,317	Еврейская авт. обл.	75,7	0,002
Чукотский авт. окр.	244,1	1,172	Краснодарский кр.	73,1	0,032
Сахалинская обл.	228,6	0,010	Курская обл.	72,7	0,092
Респ. Саха (Якутия)	192,6	0,129	Тульская обл.	72,1	0,078
Респ. Коми	172,9	0,085	Рязанская обл.	71,0	0,036
Магаданская обл.	156,9	0,014	Астраханская обл.	70,4	0,023
Вологодская обл.	156,4	0,267	Калужская обл.	69,7	0,033
Томская обл.	154,1	0,087	Тверская обл.	68,4	0,011
Мурманская обл.	153,0	0,074	Саратовская обл.	65,3	0,035
Красноярский кр.	150,8	0,210	Смоленская обл.	64,7	0,015
г.Санкт-Петербург	145,2	0,094	Орловская обл.	63,5	0,049
Архангельская обл.	128,2	0,050	Костромская обл.	62,6	0,009
Респ. Татарстан	128,2	0,158	Забайкальский кр.	61,5	0,004
Самарская обл.	125,8	0,095	Ростовская обл.	60,9	0,022
Камчатский кр.	125,4	0,021	Ульяновская обл.	60,0	0,005
Ленинградская обл.	124,6	0,116	Владимирская обл.	58,7	0,025
Липецкая обл.	122,5	0,297	Воронежская обл.	57,5	0,022
Пермский кр.	118,6	0,146	Тамбовская обл.	55,9	0,003
Хабаровский кр.	113,8	0,014	Псковская обл.	55,5	0,008
Респ. Карелия	110,1	0,068	Кировская обл.	55,0	0,012
Омская обл.	108,1	0,426	Ставропольский кр.	54,0	0,059
Свердловская обл.	107,6	0,125	Чувашская Респ.	53,6	0,031
Московская обл.	106,8	0,069	Алтайский кр.	53,1	-0,004
Кемеровская обл.	103,8	0,121	Пензенская обл.	52,5	0,019
Иркутская обл.	101,8	0,043	Респ. Мордовия	51,4	0,024
Оренбургская обл.	99,4	0,149	Курганская обл.	51,0	0,016
Челябинская обл.	98,8	0,124	Брянская обл.	49,8	0,035
Ярославская обл.	98,4	0,027	Респ. Марий Эл	46,7	0,016
Белгородская обл.	95,9	0,222	Респ. Северная Осетия-Алания	44,3	-0,014
Новгородская обл.	95,3	0,079	Респ. Алтай	43,1	0,004
Респ. Башкортостан	93,7	0,227	Кабардино-Балкарская Респ.	41,1	-0,022
Приморский кр.	92,0	0,041	Ивановская обл.	40,1	0,013
Удмуртская Респ.	90,4	0,064	Карачаево-Черкесская Респ.	38,6	-0,004
Новосибирская обл.	88,6	0,035	Респ. Адыгея	38,4	-0,005
Нижегородская обл.	87,4	0,113	Респ. Тыва	37,9	-0,017
Амурская обл.	86,9	0,005	Респ. Дагестан	34,4	0,011
Калининградская обл.	86,8	0,087	Респ. Калмыкия	33,5	-0,011
Респ. Бурятия	77,5	0,009	Чеченская Респ.	19,9	...
Респ. Хакасия	77,3	0,044	Респ. Ингушетия	15,3	-0,021

Таблица 2

Показатели валового регионального продукта в расчете на душу населения (тыс. руб. на человека) и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (млн руб./млн руб.) по субъектам Российской Федерации в 2010 г. [7]

Субъект РФ	Показатель концентрации	Показатель рентабельности	Субъект РФ	Показатель концентрации	Показатель рентабельности
Сахалинская обл.	987,4	0,011	Респ. Хакасия	176,1	0,033
Тюменская обл.	971,8	0,156	Удмуртская Респ.	173,8	0,117
Чукотский авт. окр.	827,1	0,381	Курская обл.	170,5	0,069
г.Москва	730,6	0,224	Волгоградская обл.	167,4	0,103
Респ. Саха (Якутия)	401,4	0,071	Тверская обл.	161,2	0,007
Респ. Коми	389,9	0,101	Тульская обл.	152,3	0,055
Красноярский кр.	371,4	0,347	Владимирская обл.	151,3	0,065
Магаданская обл.	369,1	0,142	Смоленская обл.	150,9	0,024
г.Санкт-Петербург	343,0	0,220	Рязанская обл.	150,1	0,047
Камчатский кр.	315,8	0,034	Ростовская обл.	147,6	0,019
Мурманская обл.	294,2	0,087	Забайкальский кр.	146,4	0,010
Ленинградская обл.	292,1	0,084	Саратовская обл.	146,4	0,030
Архангельская обл.	289,3	0,047	Астраханская обл.	144,0	-0,011
Томская обл.	271,8	0,065	Воронежская обл.	140,6	0,007
Респ. Татарстан	265,4	0,100	Респ. Бурятия	140,4	-0,015
Хабаровский кр.	261,1	0,013	Костромская обл.	138,0	0,018
Белгородская обл.	259,2	0,181	Ульяновская обл.	134,9	0,026
Московская обл.	253,6	0,057	Орловская обл.	129,9	0,041
Свердловская обл.	240,6	0,119	Тамбовская обл.	127,0	0,015
Пермский кр.	239,2	0,172	Курганская обл.	126,3	0,013
Приморский кр.	237,0	0,044	Псковская обл.	124,8	0,016
Кемеровская обл.	225,1	0,134	Респ. Мордовия	124,7	0,001
Оренбургская обл.	223,7	0,163	Алтайский кр.	123,7	0,053
Иркутская обл.	221,9	0,082	Кировская обл.	123,7	0,037
Липецкая обл.	216,8	0,140	Чувашская Респ.	121,8	0,017
Амурская обл.	216,0	0,049	Респ. Марий Эл	118,2	0,030
Самарская обл.	215,4	0,097	Пензенская обл.	113,9	0,012
Вологодская обл.	209,4	-0,048	Ставропольский кр.	113,8	0,041
Калининградская обл.	207,2	0,084	Брянская обл.	112,7	0,108
Новгородская обл.	200,2	0,100	Респ. Алтай	105,2	-0,001
Респ. Карелия	198,2	0,055	Респ. Северная Осетия-Алания	105,0	-0,010
Нижегородская обл.	194,9	0,088	Респ. Адыгея	104,9	0,006
Краснодарский кр.	193,1	0,066	Респ. Тыва	99,8	-0,003
Омская обл.	187,6	0,049	Респ. Дагестан	98,3	0,000
Респ. Башкортостан	186,1	0,162	Ивановская обл.	92,3	-0,010
Челябинская обл.	185,8	0,072	Карачаево-Черкесская Респ.	90,7	-0,006
Еврейская авт. обл.	184,1	-0,002	Кабардино-Балкарская Респ.	88,5	-0,006
Ярославская обл.	183,9	0,019	Респ. Калмыкия	84,1	-0,004
Калужская обл.	182,4	0,047	Чеченская Респ.	55,3	-0,076
Новосибирская обл.	181,0	0,043	Респ. Ингушетия	52,7	-0,064

В частности в таблицах 1 и 2 отражены значения показателей валового регионального продукта в расчете на душу населения (концентрация) и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (рентабельность) по совокупности видов экономической деятельности по субъектам Российской Федерации в 2005 и 2010 гг. Эти же данные в графическом виде отражены на диаграммах рассеяния, представленных на рисунках 1 и 2, соответственно. Из графиков видно, что между рассматриваемыми показателями наблюдается прямая связь.

Формализованное описание представленной связи можно построить в рамках проведения корреляционно-регрессионного анализа. Для этого сначала следует оценить характер распределения исследуемых данных. В частности, рисунки показывают, что общий характер связей представлен прямой зависимостью показателей валового регионального продукта в расчете на душу населения от показателей сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (направление связи устанавливается исходя из логичности представлений о том, что процесс формирования ВРП является следствием процесса вовлечения в производство основных фондов). Затем необходимо рассчитать величину коэффициента корреляции между значениями исследуемых показателей. Для этого можно воспользоваться средствами табличного редактора *MS Excel*, а именно, функцией «КОРРЕЛ», использующей в качестве входных параметров интервалы массивов данных X – факторной и Y – результирующей переменной. Результатом использования данной функции является значение коэффициента линейной корреляции.

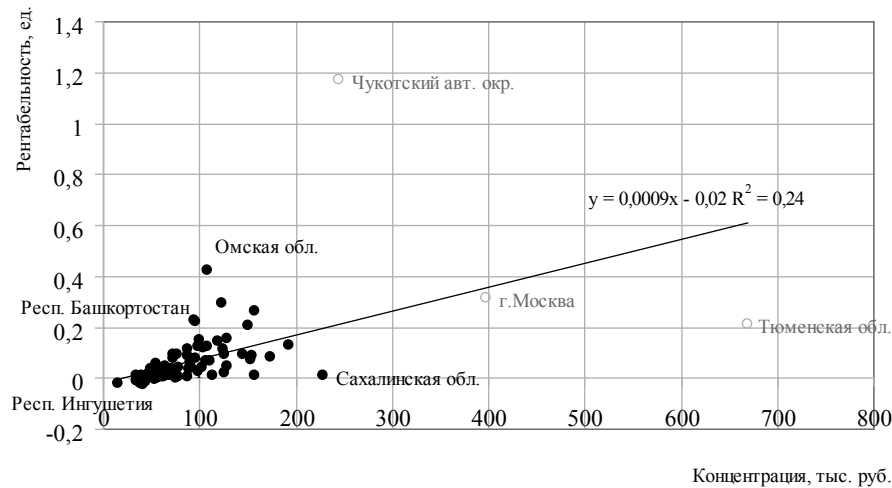


Рис. 1. Связь между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения (тыс. руб. на человека) и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (млн руб./млн руб.) по субъектам Российской Федерации в 2005 г. (график рассчитан и построен автором на основе данных табл. 1)

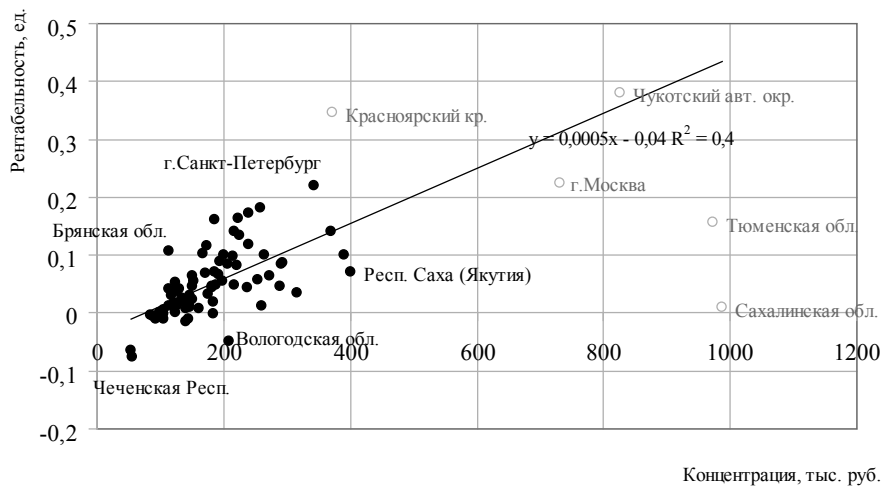


Рис. 2. Связь между показателями валового регионального продукта в расчете на душу населения (тыс. руб. на человека) и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (млн руб./млн руб.) по субъектам Российской Федерации в 2010 г. (график рассчитан и построен автором на основе данных табл. 2)

В частности, расчет коэффициентов линейной корреляции по представленным наборам данных за каждый год показал, что зависимость между значениями показателей валового регионального продукта в расчете на душу населения (концентрация) и отношения сальдированного финансового результата организаций к остаточной стоимости основных фондов (рентабельность) в 2005 и 2010 гг. была заметной (коэффициент линейной корреляции в 2005 и 2010 гг. был равен 0,5 и 0,6 ед., соответственно). В то же время очевидным было и то, что из всей совокупности регионов по соотношению рассматриваемых параметров выбивались следующие регионы (с максимальным сочетанием рассматриваемых показателей): Чукотский автономный округ, Тюменская область, г.Москва, Сахалинская область, Красноярский край.

В качестве завершающего этапа корреляционно-регрессионного анализа, реализуемого в случае, если между результирующей переменной и факторным признаком был определен высокий уровень связи, выступает определение уравнения регрессии, что также можно представить с помощью средств табличного редактора MS Excel [8]. Например, можно построить диаграммы рассеяния (рис. 1, 2), в которых следует выбрать интересующие данные и построить по ним линии тренда. Фактически, представленные линии тренда и будут являться графиками функции уравнения регрессии. На рисунках 1 и 2 отражены уравнения регрессии с графиками их функций, а также коэффициентами достоверности аппроксимации, представляющими значение процентной доли изменчивости значений зависимой переменной, которые могут быть объяснены с помощью полученного уравнения.

Таким образом, основываясь на полученных данных, можно утверждать, что в российской экономике в настоящее время достаточно заметным является эффект, основанный на реализации предпосылок кластерного функционирования экономики.

Данный вывод подтверждается и конкретной практикой регионального развития в настоящее время. Так, экономико-географическое положение Санкт-Петербурга позволяет выступать хозяйственному комплексу города в роли организующего центра обширной территории, расположенной в границах Северо-Западного экономического района Российской Федерации, реализующего, помимо всего прочего, функции транспортного, делового, торгового, промышленного и культурного центра региона и обслуживающего внешнеэкономические связи практически всех регионов России.

На рисунке 3 представлены диаграммы, отражающие структуру валовой добавленной стоимости, созданной всеми отраслями хозяйственного комплекса по совокупности регионов Российской Федерации и Санкт-Петербургу в 2010 г. Рассматривая нижнюю диаграмму, отражающую структуру ВДС по Санкт-Петербургу, следует отметить, что в экономике хозяйственного комплекса города важное место занимает обрабатывающая промышленность, т.к. ее доля в общем объеме ВДС, увеличиваясь все последние годы, в 2010 г. достигла 24,1% (для сравнения, доля ВДС, создаваемая обрабатывающей промышленностью по совокупности российских регионов, в 2010 г. составила 17,7%). Следующими за обрабатывающей промышленностью по объему доли в общем объеме ВДС в экономике Санкт-Петербурга выступают отрасли, образующие сектор оптовой и розничной торговли, ремонта и сервисного обслуживания (18,7% в общей ВДС, а по совокупности регионов России – 19,3%) и отрасли, образующие сектор операций с недвижимым имуществом (18,2% от общей ВДС, а по совокупности регионов России – 11,2%).

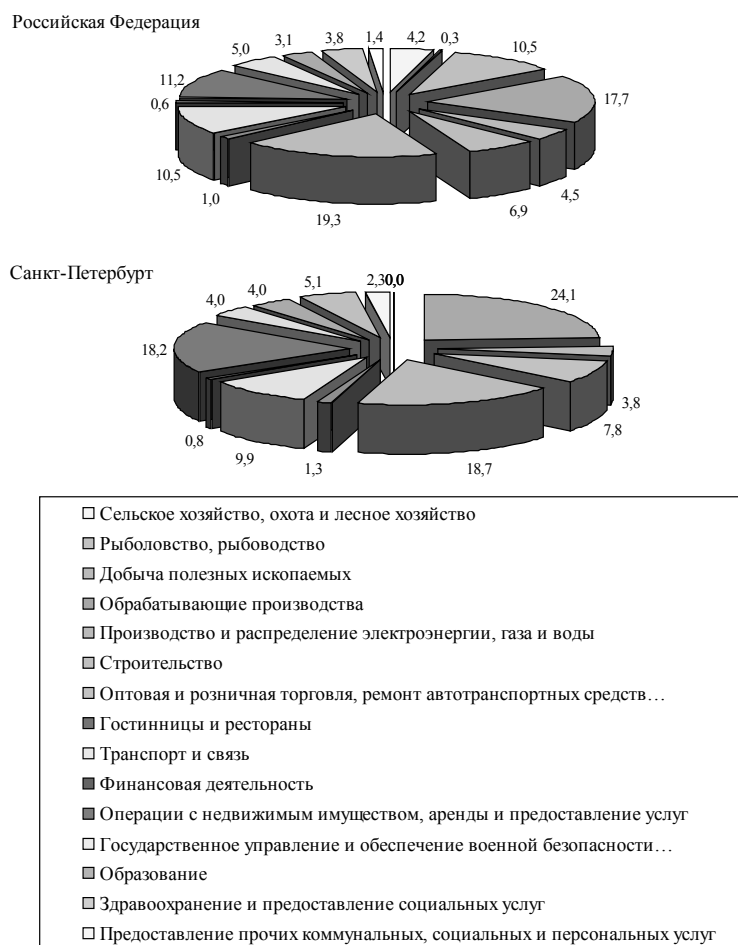


Рис. 3. Сопоставление отраслевой структуры валовой добавленной стоимости по совокупности регионов Российской Федерации и г.Санкт-Петербург в 2010 г. (диаграмма построена автором на основе данных: Федеральная служба государственной статистики // Официальный сайт // URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/otr-stru10.xls)

Учитывая тот факт, что связь между показателями рентабельности и концентрации производства наибольшим образом прослеживается именно в секторе обрабатывающей промышленности, а также тот факт, что отрасли обрабатывающей промышленности играют важную роль в экономике Санкт-Петербурга, ниже проведем исследование процессов кластеризации воспроизводственного процесса промышленности города.

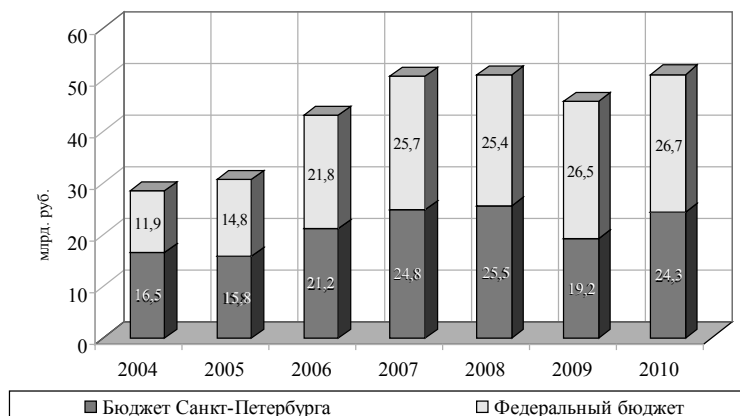


Рис. 4. Динамика налоговых поступлений от промышленных предприятий в бюджетную систему Российской Федерации и бюджет Санкт-Петербурга в период с 2004 по 2010 гг., в ценах 2004 г. (диаграмма рассчитана и построена автором на основе данных: Концепция развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга до 2020 года. С. 13; Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab4.xls)

В настоящее время в сфере промышленного производства Санкт-Петербурга функционирует более 700 крупных и средних промышленных предприятий и порядка 20 тыс. малых. Профильные отрасли обрабатывающей промышленности Санкт-Петербурга (судостроение, энергомашиностроение и отрасли оборонно-промышленного комплекса) представляют собой значительную часть производственно-научного потенциала не только региона, но и всей страны, что объясняет особую роль промышленного комплекса города в процессах развития национальной экономики [2].

Кроме того, промышленность Санкт-Петербурга играет важную роль и в процессах обеспечения бюджетных доходов, в т.ч. и на федеральном уровне. На рисунке 4 представлена диаграмма, отражающая динамику налоговых поступлений от промышленных предприятий в бюджетную систему Российской Федерации и бюджет Санкт-Петербурга. Видно, что за рассматриваемый период объем бюджетных поступлений в Федеральный бюджет, формируемых в отраслях обрабатывающей промышленности, увеличился на 124,4% (с 11,9 млрд руб. в 2004 г. до 26,7 млрд руб. в 2009 г.). В свою очередь поступления в бюджет города увеличились на 47,3% (с 16,5 млрд руб. до 24,3 млрд руб.). Стоит отметить, что экспертные расчеты позволяют говорить о том, что если к данной цифре прибавить налоги, поступающие из сопровождающих производств, в т.ч. сферы услуг, а также прибавить налоги, получаемые от производств в IT-секторе (как происходит в развитых странах мира), то получится, что доля обрабатывающей промышленности в бюджете Санкт-Петербурга может достигать одной трети от всего его объема, что является весьма существенным фактором, оказывающим влияние на социально-экономическое развитие народнохозяйственного комплекса [1, 5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазова Л. Промышленная революция // Новости Петербурга. 2010 // <http://www.novostispb.ru/news/power/176/>.
2. Глазова Л. Кластерный подход. Модернизировать промышленность можно только при участии государства // «Российская газета» - Экономика Северо-Запада. 2011. № 5436(60) // <http://www.rg.ru/2011/03/23/reg-szapad/klaster.html>.
3. Зими́на Л.В., Смагина И.В. Использование информационных технологий в статистическом исследовании взаимосвязей социально-экономических показателей // Вестник ОрелГИЭТ. 2011. № 4. С. 22–26.
4. Керефов М.А., Татиев А.А. Стратегические императивы регионального развития Северного Кавказа // Вопросы экономики и права. 2011. № 6(36). С. 68–71.
5. Концепция развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга до 2020 года. СПб., 2010. С. 57.
6. Кузнецова О.В., Кузнецов А.В. Системная диагностика экономики региона. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. С. 46.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Статистический сборник. М.: Росстат, 2006. С. 351–352, 355–357, 369–370, 375–376, 876–879.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Статистический сборник. М.: Росстат, 2011. С. 353–354, 357–367, 379–380, 387–388, 886–889.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ВОЛЬЧИК В.В.,

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

ОГАНЕСЯН А.А.,

кандидат экономических наук,
Фонд инноваций и экономических технологий «Содействие XXI век»,
e-mail: vesta11@list.ru

В статье рассматриваются вопросы формирования институциональной среды предпринимательской деятельности в контексте глобализации и вступления России в ВТО. Акцентируется внимание на дискурсивном подходе к исследованию хозяйственных институтов. Подчеркивается важность хозяйственной этики в развитии предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство; глобализация; институциональная экономика.

The article examines the institutional environment of business in the context of globalization and Russia's accession to the WTO. Focuses on the discursive approach to the study of economic institutions. Emphasizes the importance of business ethics in business development.

Keywords: entrepreneurship, globalization, institutional economics.

Коды классификатора JEL: B15, L26, M21.

1. Россия и ВТО: экономический выбор

Развитие межстрановых экономических связей актуализирует задачу реализации стратегии интегрирования национальной экономики в экономическое пространство, образованное другими государствами, для каждой страны, осуществившей выбор в пользу такой интеграции. Собственно, выбор этот, ввиду императивов развития для конкретной страны, стремящейся к собственному социально-экономическому процветанию, детерминирован необходимостью поиска места в системе общественного разделения труда, исторически характеризующейся процессами специализации и кооперации.

Современная система международного разделения труда характеризуется все возрастающей глубиной специализации, ввиду более интенсивного накопления и освоения знаний по мере вовлечения все большего количества населения в социально-экономические взаимодействия в мировом масштабе, ставшего возможным в результате развития и распространения информационно-коммуникационных технологий. В свою очередь, кооперация должна проявляться в части общности институтов, способствующих эффективному развитию этой специализации, включая защиту интересов контрагентов из различных стран и гарантии прав на производимую продукцию. Достигается это посредством ратификации международных правил, а также определения собственной линии экономической политики по отношению к отечественным хозяйствующим субъектам, что предполагает, в первую очередь, выстраивание иерархии приоритетов в институциональной сфере.

Применительно к России, логика экономического выбора говорит о том, что вопрос о вступлении страны с такой крупной экономикой и политическим влиянием во Всемирную торговую организацию изначально представлялся риторическим, поскольку «всякому здравомыслящему экономисту понятно – сопротивление процессам глобализации чревато крайне негативными последствиями для любой национальной экономики» [7, с. 91]. Однако содержание программы в части развития сильных сторон отечественной экономики требует конкретизации тех самых направлений специализации, а условие кооперации подразумевает слаженность мер по институциональной модернизации соответствующих сфер, что придает очевидность тому факту, что «наше будущее находится в прямой зависимости от того, насколько успешно модернизация российской экономики подготовит ее к участию в глобализационных процессах» [7, с. 91].

Как правило, процесс вступления в ВТО оценивается российскими экономистами как некое общественное благо, потребление которого сопряжено с определенными экстерналиями – иными словами, в научной литературе на протяжении нескольких лет обсуждаются плюсы и минусы вступления в ВТО для российских потребителей и производителей.

Обычно соответствующий анализ включает изменение характеристик деловой активности по секторам промышленности в результате интеграции отечественной экономики в европейскую [5, 4, 6]. Формулируемые на основе интерпретации соответствующих эмпирических данных заключения носят характер «статических» выводов, которые не отражают множества аспектов экономической деятельности населения России, в том числе не раскрывают значимости такого фактора, как предпринимательская активность, которая определяет способы и степень реагирования хозяйствующих субъектов на изменения в структуре стимулов и экономической информации, обусловливаемых новой институциональной средой.

Тем не менее, интеграция российской экономики в мировую экономическую систему – это не единичное событие, а длительный процесс, научная значимость обсуждения и оценки которого должна определяться скорее исходя из динамических критериев эффективности. Практически это означает, что некоторые из последствий вступления России в ВТО, традиционно трактуемые как отрицательные, должны быть проанализированы не как итоговые «минусы», а как новые возможности, определенные «исходные условия», сопутствующие данному процессу, более того, являющиеся его неотъемлемой характеристикой.

Такой подход позволяет учитывать качественные (институциональные) факторы эффективности экономических процессов [1], трактуя интенсификацию расширения соответствующих секторов экономики как следствие реализации экономическими субъектами дополнительных сравнительных конкурентных преимуществ (в том числе и более эффективного управления информационными потоками) в той или иной сфере деятельности, что сопровождается развитием координационных и селективных процессов не только в соответствующей сфере, но и в смежных отраслях экономики. Как указано в работе [9], «множество институтов или типов поведения, считающихся неэффективными с позиций статического анализа или исходя из критериев краткосрочного распределения, с точки зрения теории динамической эффективности рыночного процесса оказываются способны генерировать и активно стимулировать динамическую эффективность. С позиций динамики рыночного взаимодействия эффективность институциональной среды определяется ее способностью развивать предпринимательскую изобретательность и координационные процессы».

Использование теории динамической эффективности позволяет выявить новые аспекты оценки последствий вступления России в ВТО на основе критерия развития институциональных условий предпринимательской деятельности. Принципиальным моментом является то, что с включением в систему ВТО в качестве модели международного разделения труда, у отечественных экономических субъектов, в соответствии с существующими поведенческими паттернами, появляются механизмы реагирования на изменение факторов внешней и внутренней среды. Вследствие интеграционных процессов произойдет изменение институциональных условий, которые в среднесрочной перспективе обеспечат фундаментальные предпосылки для динамичного экономического развития.

2. Динамическая эффективность – критерий оценки предпринимательской деятельности

Поскольку материальность существования человека обуславливает необходимость использования разнообразных видов ресурсов для обеспечения его жизнедеятельности, логически это приводит к определению предпринимательской деятельности как свойства человеческой природы эффективно поддерживать собственное существование.

Поскольку человек в процессе эволюции непрерывно развивается, то в нашем определении предпринимательской деятельности предполагается, что «эффективность» имеет, помимо плоскости «затраты – результат», временную плоскость: иными словами, эффективный предприниматель в состоянии обеспечить собственное развитие. Критерии этого развития, казалось бы, у всех индивидов субъективны. Однако то обстоятельство, что все люди для того чтобы обеспечить собственное существование и развитие, должны трудиться, прикладывать усилия для получения желаемого результата, объективизирует предпринимательскую функцию как универсальную категорию человеческой деятельности, и в этом качестве она становится предметом экономической науки. С этой точки зрения, эффективная предпринимательская деятельность превращается в один из универсальных критериев развития человеческого общества.

Следовательно, с позиции государства предоставлять людям законную возможность реализовывать свое право на выживание посредством экономического производства и обмена является практическим обязательством. Соответственно, вовсе не прямые протекционистские меры, а формирование, поддержание, охрана и стимулирование необходимой для развития предпринимательства как экономической основы общества институциональной среды превращаются в императив государственной политики в контексте задач, актуализируемых глобализационными процессами.

Согласно работе [12], функции предпринимательства в рыночной экономике таковы:

- генерирование новой информации;
- созидательность;
- распространение новой информации;
- координационный эффект;
- конкуренция в процессе поиска преимуществ по использованию прибыльной возможности;
- непрерывность и неисчерпаемость.

Среди данных функций, с учетом беспрецедентного уровня развития в современном обществе информационно-коммуникационных технологий, упрощающих схемы реализации функций, связанных с координацией, генерированием, распространением информации, в контексте осознания необходимости и неизбежности интеграции в систему ВТО наиболее значимой представляется функция поддержания и развития конкуренции, учитывая, что «в ходе модернизации наша страна должна позиционировать себя как новая конкурентоспособная пространственная бизнес-среда» [7, с. 94]. Немаловажно учитывать при этом, как следует из вышесказанного, что не конкуренция – предпосылка предпринимательства, а, наоборот, существование возможности вести свободную предпринимательскую деятельность является предпосылкой развития экономической конкуренции в обществе.

3. Предпринимательство, конкуренция и институты: дискурсивный аспект

С одной стороны, мысль, что принцип конкуренции, как и всякий другой феномен социально-экономической сферы, действует в обществе не в «чистом» виде, а ограничен конкретными институтами [13], превращается сегодня в аксиому экономической деятельности, в нечто само собой разумеющееся, о чем свидетельствует повсеместное распространение и успех различных направлений институционализма [14, 11, 8, 10, 2, 3].

Экспликация данных характеристик института на сферу экономики позволяет определить экономические институты как устоявшиеся во времени общепринятые, распространенные способы организации контрактаций, источники которых в подражательном и инновационном поведении, а также в культурном наследии общества. Именно свойство снижения неопределенности, являющееся логическим следствием масштаба распространения влияния того или иного института, делает значимыми институциональные ограничения как социально-экономический механизм регулирования выбора среди альтернативных вариантов организации определенного способа обмена в контексте существования трансакционных издержек.

Неверная трактовка роли конкурентных отношений лишь как отношений соперничества и стремления превзойти соперника любой ценой пагубна для современного экономического дискурса. Традиционно считается, что рациональный экономический расчет – основа предпринимательской деятельности: предприниматель не должен брать на себя ничем не обеспеченные финансовые обязательства, или давать в долг ничем не подкрепленные денежные суммы лишь на основании личных симпатий. Идея внутренних противоречий и конфликта интересов применительно к фигуре предпринимателя вообще исчезает, как только мы принимаем в расчет предпосылку рационально мыслящего существа, коим в реальности является человек, осуществляющий расчет своей экономической деятельности исходя из существующих институциональных и неинституциональных ограничений. Смысл предпринимательства именно в том, что это не уравнительная система, а поведенческая модель, основанная на стремлении наиболее эффективно реализовать конкретные экономические планы при определенных ограничениях.

Понимаемая таким образом специфика предпринимательской активности проясняет значимость процесса экономического выбора в предпринимательской поведенческой схеме, в то время как «непредпринимательский», общественный сектор – это сектор, в котором экономический выбор отсутствует. Однако экономист должен исследовать не сам этот акт выбора, а то, что лежит в его основе, пойти дальше него, увидеть то, что за ним скрывается [7, с. 91].

Парадокс современного дискурса заключается в том, что, говоря сегодня «свободный» рынок, ученый вовсе не должен подразумевать «стихийный» рынок, или «бандитский» рынок, поскольку эта самая «свобода» сама есть институт, социально-экономический регулятор отношений между людьми, очерчивающая, как и любой другой институт (в частности, посредством нормативно-правовых актов и документов) границы взаимодействий между людьми, и в качестве такого института она должна служить инструментом обеспечения эффективного развития современного общества. Также и «свободная конкуренция» не должна означать в современном дискурсе «хищническая конкуренция». С тех времен, когда завоевания и присвоения приравнивались к экономическому обогащению [13], многое изменилось. История демонстрирует эволюцию от преимущественно неэкономических к преимущественно, почти совершенно экономическим средствам приращения богатства. Из природы денег как исторического средства добровольного (а следовательно, взаимовыгодного) экономического обмена следует, что богатое государство в современном мире – государство, чье богатство не было нажито военными действиями и неэкономическим принуждением, – это государство с эффективной экономикой.

В повседневном дискурсе российских граждан долгое время предпринимательство как род занятий имело негативный оттенок. Однако в действительности предпринимательство, как специфическая разновидность человеческой деятельности, имеет свои границы, оно регулируется законом, конституционными правами, социальным порядком, в котором мы живем и организуем свою деятельность, применяем свои способности для обеспечения средств к существованию. Мошенничество, воровство, финансовые махинации не могут считаться относящимися к экономическому поведению или предпринимательству – они относятся к области оппортунистического поведения.

Развитие институтов, способствующих развитию предпринимательства, прежде всего, способствует формированию конкурентной среды в экономике. В работе [13] отмечается: «...одна из функций правительства заключается в том, чтобы повысить этический статус конкуренции. ... Социальная эволюция человеческого общества обнаруживает, наряду с ростом конкуренции, рост сотрудничества (*association*) наряду с конкуренцией. ... Современное общество само устанавливает, сознательно или несознательно, множество условий борьбы за существование. В интересах общества создать такие экономические условия, чтобы только желательные социальные качества являлись средой, обеспечивающей условия для выживания [13, р. 64]. Однако повышение уровня конкуренции не означает отсутствие солидарности в рамках хозяйственного порядка. Важной составляющей институциональной среды предпринимательства является специфическая хозяйственная этика, которая гармонизирует общественные отношения между различными группами, в разной степени вовлеченными в экономические процессы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Нейтральные рынки, ненейтральные институты и экономическая эволюция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 2.
2. Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // Экономическая социология. 2011. Т. 12. № 3.
3. Ефимов В.М. Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Вопросы регулирования экономики). Т. 2. 2011. № 3.

4. *Земницкий А.В.* Оценка возможных последствий присоединения России к ВТО для сектора финансовых услуг российской экономики // Экономический журнал ВШЭ. 2001. Т. 5. № 4. С. 533–563.
5. *Кондаков А.Л.* Россия – ВТО: на финишной прямой // Внешнеэкономические связи. 2005. Т. 13. № 1. С. 60–65.
6. *Кудров В.М.* Современная мировая экономика и Россия // Вопросы экономики. 2003. № 3. С. 45–60.
7. *Мамедов О.Ю.* Идентичность российской экономики: испытание глобализацией // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 2.
8. *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд-во ВШЭ, 2010.
9. *Оганесян А.А.* Институциональное и информационное обеспечение транзакций в неэкономике: Автореф. дисс....канд. экон. наук по спец. 08.00.01 – экономическая теория. Ростов-н/Д, 2010. С. 10.
10. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.
11. *Acemoglu D., Robinson J. A.* Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. N.Y.: Crown Publishers, 2012.
12. *De Soto H.J.* The theory of dynamic efficiency. London: Routledge, 2008.
13. *Ely R.T.* Competition: Its Nature, Its Permanency, and Its Beneficence // Publications of the American Economic Association. 1901. 3rd Series. Vol. 2. № 1.
14. *Greif A.* Institutions and the Path to the Modern Economy N.Y.: Cambridge University Press, 2006.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СФЕРА В СИСТЕМЕ ПРИОРИТЕТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

ПАНЧЕНКО А.С.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: panchenko_as@yahoo.com

В статье сделана попытка обосновать место производственной сферы в системе приоритетов социально-экономической политики региона. Определены приоритетные направления регионального развития и сформирована концепция интеграции производственной сферы региона в систему региональных приоритетов, так как основой регионального развития в настоящее время все также является ресурсно-сырьевой сектор.

Ключевые слова: регион; производственная сфера; социально-экономическая политика.

The article attempts to justify a place in the production sector priorities of social and economic policy in the region. Identified priority areas for regional development and formed the concept of integrating the production sector of the region into the regional priorities as the basis of regional development at the present time all is also a resource and commodity sector.

Keywords: region; industrial sphere; socio-economic policy.

Коды классификатора JEL: E22, O11, P41.

Выбор стратегических приоритетов является основополагающим принципом формирования политики социально-экономического развития региона. Посредством данного принципа обеспечивается связь между политикой и стратегией, как ее составной частью. В условиях высокой стабильности социально-экономических систем такой проблемы не существовало, во всяком случае, она не была ранее столь выраженной, как в настоящее время, характеризующееся высокой динамикой технологических и общественных процессов.

Это порождает проблему выбора стратегических приоритетов, где особое место, безусловно, занимает производственная сфера региона.

Проблема выбора приоритетов является одной из основополагающих в теории и практике управления. Принцип приоритетности в социально-экономическом развитии общества активно используется практически во всех странах мира, в том числе, высокоразвитых. Тактические и стратегические приоритеты определяются в ходе организации и управления экономическими системами всех уровней [3, с.68].

Под приоритетными направлениями социально-экономической политики региона понимаются такие направления, которые в наибольшей степени приближают к достижению поставленных текущих и долгосрочных целей социально-экономического развития субъекта Федерации.

Все приоритеты в обществе представляют собой ранжированную во времени и пространстве взаимосвязанную совокупность, охватывающую собой все сферы жизнедеятельности [3, с.72]. В основе механизма выбора и реализации приоритетов лежит анализ существующих потребностей общества, степени их удовлетворения и прогноз развития [3, с.73]. Главным принципом отбора в качестве приоритетов должна быть их ориентация на вклад в достижение важнейших конечных социально-экономических целей развития региона.

В этой связи можно сказать, что производственная сфера является главным приоритетом экономической политики региона, в то же время от уровня ее развития будут зависеть и возможности региона в реализации социально значимых проектов, в связи с чем эффективное функционирование производственной сферы во многом будет определять и развитие социальной сферы.

Следует отметить, что в науке и практике не существует однозначного подхода к процессам формирования и реализации приоритетов развития: часто существует выбор – экономическая политика может увеличить уровень занятости, но при этом повысится уровень инфляции; быть полезной одной группе лиц, но ухудшить положение другой группы лиц. Некоторые придают большее значение стабильности цен, чем безработице, другие считают экономический рост более важным. Так, Дж. Стиглиц писал: «По поводу приоритетов между экономистами существует не большее единство взглядов, чем между философами» [5, с.37].

На практике формирование и реализация приоритетов развития субъекта Федерации осуществляется в рамках выработки его социально-экономической политики. При этом формирование и реализация приоритетов социально-

экономической политики региона – два разных процесса. Каждый из них должен подкрепляться собственными процедурами, технологиями и механизмами осуществления [1].

В отличие от России, в развитых рыночных экономиках по каждому из указанных процессов внутри общества между многообразными группами интересов, между обществом и институтами власти, внутри власти между законодательными органами, исполнительными и контрольными ведомствами сложились и постоянно совершенствуются правовые и неформальные отношения. При формировании социально-экономической политики в этих странах, особенно на перспективу или в периоды выборных кампаний, используются процедуры широкой демократии, допускаются острые дискуссии. Многочисленные партийные или корпоративные экономические программы, платформы и взгляды проходят многоступенчатое согласование, прежде чем воплотятся в документах, которые затем пройдут законодательное утверждение.

В отличие от формирования, реализация социально-экономической политики, обозначенной в президентских посланиях, программах, индикативных планах, бюджетных программах после конкурсного распределения заказов и их контрактного закрепления, проводится на практике с высокой степенью авторитаризма исполнительной власти, при жестком контроле, с осознанием ответственности перед налогоплательщиком и избирателем.

В рыночной экономике на этой стадии в руках государства сосредотачиваются силы и средства: мощные инструменты налогово-бюджетного регулирования; кадровая политика путем контроля за профессиональным соответствием менеджеров не только государственных, но и ведущих корпоративных организаций; арбитражно-судебные процедуры. Особую роль играет законодательная машина, гарантирующая квалифицированное, без излишних популистских обсуждений законодательное сопровождение и корректировку установок социально-экономической политики, а также равноправную защиту всем экономическим агентам при осуществлении экономической деятельности.

Приоритетные цели социально-экономического развития региона, факторы и механизмы этого развития, методы управления этим развитием ложатся в основу разрабатываемой концепции социально-экономического развития региона. Далее на основе концепции разрабатывается план конкретных действий по достижению поставленных целей.

Главной приоритетной целью социально-экономического развития региона (субъекта Федерации) является население региона, его благосостояние, здоровье, уровень образования и культуры, интеллектуальный потенциал. Все остальное – лишь средства для достижения этой главной цели.

Сегодня в ходу понятие «социально ориентированная рыночная экономика», основные элементы ее представлены на рис. 1.

По высказанному в опубликованных научных источниках мнению российских и немецких ученых, это – «концептуальная модель экономической и общественно-политической системы, в основе которой лежит идея, связывающая свободу на рынках с социальным компромиссом».



Рис. 1. Модель «социально ориентированной рыночной экономики», основанной на приоритетности задач региональных структур власти по обеспечению социального развития

Главную директиву «социальной рыночной экономики» образует синтез экономической эффективности как результата действия свободных рыночных сил и социального компромисса [2].

Общие целевые установки этой концепции включают:

- стабильность денег,
- полную занятость,
- равновесие платежного баланса,
- экономический рост,
- справедливое распределение доходов
- социальную справедливость.

Все эти элементы в совокупности образуют устойчивую систему взаимозависимостей. По сути, речь идет о необходимости обеспечения постоянного роста показателя качества жизни населения в долгосрочной перспективе (включающего в себя такие аспекты, как благосостояние, образование, жилищные условия, духовная жизнь и культура, обеспеченность товарами и услугами, социальное обеспечение, экологическое благополучие, безопасность, соблюдение прав человека и др.).

Материальной основой достижения поставленных социальных целей является развитая производственная сфера, обеспечивающая население региона всеми необходимыми компонентами: товарами и услугами, рабочими местами, жильем, развитыми формами экономических отношений и т.п. Чем выше уровень развития производственной сферы, тем больше возможности общества по реализации мер социальной справедливости и экологического благополучия. Поэтому развитие производственной сферы является одним из основных приоритетов социально-экономической политики как на федеральном, так и на региональном уровнях.

В свою очередь, говоря о развитии производственной сферы региона, целесообразно отметить также необходимость определения приоритетов ее непосредственного развития, т.е. задач, решение которых необходимо для обеспечения экономического роста и формирования благоприятной рыночной среды функционирования производственных предприятий.

На различных этапах формирования рыночной экономики в России эти приоритеты существенно менялись, хотя до сих пор остались нерешенными ряд задач, поставленных еще в начале 90-х гг. XX столетия. Смена приоритетов является объективной реальностью, связанной с изменением непосредственной социально-экономической ситуации в стране и ее регионах.

Подходы к выделению приоритетов развития производственной сферы, реализуемых впоследствии через комплекс программно-целевых инструментов, могут быть различными.

В отечественной практике чаще всего используется отраслевой подход, состоящий в выделении приоритетных отраслей производственной сферы региона, требующих по тем или иным причинам государственной поддержки.

В зарубежной практике, как показывает опыт многих европейских стран, отрасли редко используются в качестве приоритетов.

Современный подход к выделению приоритетов экономического развития территории, использующийся в Европе уже 20-30 лет, предполагает выделение 4-6 функциональных (горизонтальных) приоритетов, по крайней мере, на уровне программы развития экономики региона (функциональный подход) [4].

Существенное отличие при формировании системы приоритетов развития производственной сферы региона состоит в том, что в ходе создания программы экономического развития предлагается:

- выделить приоритетные направления и мероприятия;
- обсудить их с широкой общественностью;
- прийти к консенсусу по приоритетам и мероприятиям;
- предложить механизм реализации программы экономического развития региона;
- утвердить в установленном действующим законодательством порядке программу экономического развития, разработанную на основе стратегии региона;

- начать реализацию программы экономического развития региона (т.е. реализацию части стратегии).

Таким образом, стратегия региона – в той ее части, которая касается экономического развития территории – будет конкретизирована на первые два-три года, и консенсус нужно будет строить не в целом по стратегии, а по предлагаемым приоритетам программы экономического развития.

Программа экономического развития территорий обычно включает в себя следующие основные цели:

- усиление роста предприятий;
- увеличение числа новых предприятий;
- увеличение объема инвестиций;
- составляющие, которые помогают реализовать первые три основные цели.

Такой ограниченный набор составляющих не означает, что все программы развития экономики похожи друг на друга. В музыке всего лишь семь нот, но из них складываются разные мелодии. Регионы концентрируют ресурсы на данных трех целях в разной пропорции, подчеркивая приоритетность того или иного направления для каждого региона.

Вышеперечисленные составляющие могут включать в себя огромное количество подприоритетов, все из которых являются в той или иной мере важными. Это и тренинг, и инновации, и качество, и кластеры, и инвестиции, и экспорт, и законы, и инфраструктура, и финансы... Проблема в том, что ресурсы ограничены, и необходимо выбрать только несколько разумных по затратам подприоритетов, наиболее важных для развития производственной сферы региона и, в первую очередь, важных для тех, благодаря кому происходит увеличение ВРП, то есть – для частного бизнеса.

Одним из самых существенных «генетических» недостатков при составлении и реализации региональных программ в РФ является подход, который условно можно назвать «отраслевым». Он заключается в изначальном определении круга

приоритетных отраслей, которые уже существуют в регионе и развитие которых нужно поддерживать, или которые – с точки зрения государства – необходимо создать.

Анализ документов показывает, что в прошлом было немало попыток использования традиционного тематического (отраслевого) подхода к планированию экономического развития регионов. Это объясняется тем, что отраслевой подход является в России традиционным подходом к экономическому развитию и закреплён в структуре управления.

Во многих отчетах по регионам за последние несколько лет внимание сосредоточено на анализе отраслевых «моделей развития регионов», показе сильных и слабых сторон различных подобных «моделей» (например, Калининградская область как транспортный узел, центр туризма и пр.).

В связи с этим важно отметить, что европейские регионы, имеющие развитую и перспективную производственную сферу, наоборот, хотят диверсифицировать экономику, с тем, чтобы распределить риск в будущем по нескольким отраслям экономики (говоря другими словами, эти регионы хотят уйти от моноотраслевой «модели туристического центра» к разносторонним «моделям развития».)

Именно поэтому опыт регионального экономического развития в Европе за последние 20 лет показывает, что принцип партнерства в принятии стратегии/программы экономического развития региона не согласуется с отраслевыми (тематическими) приоритетами.

Функциональный подход к выделению приоритетов экономического развития территории предполагает выделение 4-6 функциональных (горизонтальных) приоритетов, по крайней мере, на уровне программы развития экономики региона. Функциональными приоритетами первого уровня (т. е. теми приоритетами, на которые ориентируются подприоритеты) обычно становятся весьма широкие категории, например:

- повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий;
- привлечение внешних прямых инвестиций;
- улучшение привлекательности региона;
- увеличение экспорта;
- создание финансовой инфраструктуры для развития бизнеса;
- создание инфраструктуры для развития бизнеса.



Рис. 2. Иерархия приоритетов социально-экономического развития региона и место в ней приоритетов развития производственной сферы

Таким образом, учет приоритетов развития производственной сферы в системе региональной экономики должен осуществляться по функционально-отраслевому принципу, что позволит согласовать их с общими целями и приоритетами развития региона (рис. 2).

Функционально-отраслевой принцип (или подход) не означает выделения в рамках одной программы экономического развития региона одновременно функциональных и отраслевых приоритетов, а состоит в сочетании различных программно-целевых инструментов на уровне региона, учитывающих функциональные приоритеты (в частности, в рамках общей программы развития региона) и отраслевые приоритеты (в рамках различных программ развития отраслей региона, согласованных с разработанной общей концепцией и определенной стратегией его развития). Выделение отдельных отраслей в качестве приоритетных в общем случае нецелесообразно, так как ведет к увеличению риска, но может быть использовано при формировании подприоритетов или кластеров, в этом случае, однако, в качестве подприоритетов одного направления могут выделяться несколько соответствующих отраслей, а не одна отрасль.

В целом же функциональный подход к формированию системы приоритетов развития производственной сферы региона предполагает анализ ситуации на региональных и глобальных рынках и выявление основных факторов, препятствующих обеспечению нормального функционирования экономики

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаджиев Г.Н. Формирование приоритетов социально-экономической политики субъекта Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2004 . № 8 (11).
2. Клаус В., Игнатова Т., Солодков Г. Социальное рыночное хозяйство. Путь России? Ростов н/Д, 1997. 244 с.
3. Кушлин В.И. Государственные приоритеты НТП и механизм их реализации. М.: РАГС, 1995. 160 с.
4. Приоритеты программы развития Калининградской области. Проект «Поддержка развития Калининградской области». Программа сотрудничества ЕС и России (Тасис) // http://www.econ.asu.ru/old/sborn/te-cec2000/pdf/3-2_1.pdf.
5. Joseph E. Stiglitz Making globalization work. W.W. Norton & Co., 2007. p. 374.

ЭВОЛЮЦИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ ВО ВЬЕТНАМЕ

ЗЫОНГ АНЬ ЗУНГ

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: duongdunglv@gmail.com

В связи с глобальной экономической интеграцией, предпринимательская деятельность не ограничивается в рамках одной страны, а расширяется в мировом масштабе. Чтобы осуществлять предпринимательскую деятельность в той или иной стране, необходимо узнать ее законодательство. В настоящее время, Вьетнам со своей политической стабильностью и хорошим правовым климатом, становится надежным местом для иностранной инвестиции.

В статье рассматривается история возникновения и развития законодательства об акционерных обществах во Вьетнаме. Данная статья создает общее представление о правовом регулировании АО и служит правовым инструментом для тех, кто осуществляет или будет осуществлять предпринимательскую деятельность во Вьетнаме в форме акционерного общества.

Ключевые слова: акционерные общества (АО); акции; предприятия; правовое регулирование; закон.

In connection with global economic integration, business activity is not limited within one country, but expands on a global scale. To engage in business in a particular country, you need to know its laws. At present, Vietnam with its political stability and a good legal climate, it is a safe place for foreign investment.

The article examines the history of the emergence and development of the legislation on joint stock companies in Vietnam. This article provides an overview of the legal regulation of joint stock companies and serves as a legal tool for those who engages or will engage in business activities collected in Vietnam in a joint stock company.

Keywords: joint stock companies (JSC); stocks; companies; legal regulation; laws.

Коды классификатора JEL: K22, K23.

Возникновение и развитие любой системы права зависит от различных факторов. При этом особое место занимают экономические факторы. Это вытекает из диалектической взаимосвязи между базисом и надстройкой или между экономикой и правом. Применяется к акционерному праву, данное правило также не является исключением.

В Европе в конце XVI – начале XVII вв., на смену феодальной форме хозяйства возникла новая, более прогрессивная форма – капиталистическая, в основе которой лежит механизм концентрации капиталов для осуществления крупных проектов в таких областях, как торговое мореплавание, строительство железных дорог и т.д. В связи с этим, возникла новая форма предпринимательской деятельности – акционерное общество. Большинство исследователей считали, что первые акционерные общества были созданы в начале XVII в., такие как голландская Ост – Индийская компания или английская Ост – Индийская компания.

В России первой акционерной компанией считалась российская, в Константинополе торгующая компания, созданная 24 февраля 1757 г. Затем, 15 июня 1758 г., была учреждена «Компания персидского торго» [2].

Что касается Вьетнама, то исторические, политические и экономические условия воспрепятствовали развитию права о компаниях в нашей стране. За долгое феодальное время в стране существовала только натуральная форма хозяйства.

Первые торговые правила, в том числе и правила об акционерной компании, появились во Вьетнаме именно во времена французской колонии (в конце XIX в.), и именно они являлись французским правом, применяющимся в целях колониальной эксплуатации. В 1864 г., впервые нормы французского Торгового кодекса (1807) нашли применение в южном регионе Вьетнама, затем с 1888 г. на Севере.

В 1942 г., Хуеская Династия приняла Торговый кодекс, в котором, в частности, регулировались вопросы об акционерной компании.

Хотя Кодекс 1942 г. считается первым Торговым кодексом в истории Вьетнама, он оказался под сильным влиянием французского Торгового кодекса. Даже многие нормы носят копированный и заимствованный характер. Явным примером служит применяемый в Кодексе 1942 г. термин «анонимное общество» для обозначения акционерного общества. В законодательстве Франции, акционерному обществу соответствует термин «Societe anonume».

Сильное влияние французского законодательства на Торговый кодекс 1942 г. объясняется не столько тем, что Вьетнам был колонией Франции, сколько само французское законодательство со своим профессионализмом (особенно французские Гражданский и Торговый кодексы) имело широкую рецепцию не только в европейских странах, но и на разных континентах (в большинстве стран Латинской Америки и в странах Азии).

После получения независимости в 1945 г., страна вступила в войну с Францией (1945–1954 гг.), а затем с США (1954–1975 гг.). В такой исторической ситуации, защита отечества и охрана независимости страны стали важнейшей задачей нового правительства демократической республики Вьетнам. Поэтому, право о торговле, и в частности, право об акционерном обществе отсутствовало весь стране период 1945–1954 гг.

В период войны с США, страна была разделена на две части: Южная и Северная, с двумя разными политическими устройствами (на Севере – это демократическая республика Вьетнам; на Юге – проамериканское правительство). На Юге были приняты некоторые правовые акты об акционерном обществе. Особым вниманием наделялся Торговый кодекс Шайгона (от 20.12.1972 г.). В этом Кодексе положения об акционерном обществе, которое понималось под названием «анонимное общество», были регламентированы в ст. с 236 по 278 (общие положения) и более детально в ст. с 295 по 314. Кодекс регулировал различные вопросы, касающиеся акционерных обществ, включая учреждение, управление общества; размещение и отчуждение акций; права и обязанности акционеров и др. С научной точки зрения, институт об «анонимном обществе» в торговом кодексе Шайгона достигнул определенного успеха как по законодательной технике, так и по содержанию правового регулирования.

После присоединения двух частей территории и установления мира на всем пространстве страны (1975 г.), под влиянием социалистической системы Вьетнам вступил в плановую экономику, где существовали только государственные предприятия. Положения об акционерном обществе отсутствовали вплоть до 1986 г.

В 1986 г., перед кризисом плановой экономики, на VI Съезде коммунистической партии Вьетнама было принято «историческое» решение о преобразовании плановой экономики в рыночную. С этого момента, акционерная форма предпринимательской деятельности получала доступ к применению.

21.12.1990 г., национальное собрание социалистической республики Вьетнам приняло Закон «О компаниях», по которому термин «акционерное общество» (далее АО) впервые стал законодательно утвержден.

Закон о компаниях 1990 г. являлся реально правовым инструментом, содействовавшим развитию частной экономики, в том числе акционерной форме предпринимательства в стране. Однако после 8 лет применения, в этом Законе было обнаружено много недостатков, касающихся правового регулирования АО, включая вопросы об ответственности руководителей компании; о правах и обязанностях акционеров; проблемы выпуска акций и получения дивидендов и др. Кроме того, закон 1990 г. создал многие лишние административные процедуры. Ярким примером служило существование разрешительного порядка (лицензии) при учреждении юридического лица. Все эти недостатки препятствовали формированию и деятельности предприятий в целом и акционерных обществ в частности.

В связи с этим, 12 июня 1999 г. был принят Закон «О предприятиях» и вступил в силу вместо Закона «О компаниях» 1990 г.

Закон «О предприятиях» содержал 124 статьи, при этом положения об акционерном обществе были регламентированы в гл. IV (со ст. 51 по ст. 94). Институт АО в законе 1999 г., по сравнению с законом 1990 г., явился длительным, но последовательным шагом на пути развития рыночной экономики в стране. Он решил ряд вопросов, касающихся акционерного общества, которые не были решены или неправильно решены в Законе «О компаниях» 1990 г.

Анализируя закон 1999 г., можно выделить ряд новых и важных моментов, связанных со АО.

Во-первых, закон аннулировал разрешительный порядок учреждения юридического лица (в том числе АО). Если раньше, по закону 1990 г., учреждение АО должно проходить через 2 этапа: разрешительный (в государственном органе провинции) и зарегистрированный, то, с принятием закона 1999 г., для учреждения АО требуется только регистрация в уполномоченном органе провинции. Отмена разрешительного порядка учреждения юридического лица являлась неслучайным шагом в целях упрощения учреждения юридического лица, уменьшения затрат времени, содействия инвестициям.

Во-вторых, было отменено требование о минимальном уставном капитале во многих сферах предпринимательства. Согласно закону 1999 г., кроме юридических лиц, осуществляющих биржевую, банковскую или страховую деятельность, при которой требуется минимальный уставный капитал, для всех остальных такого требования не существует.

Отменяя требование о минимальном уставном капитале, закон 1999 г. определил ряд других обязанностей к акционерным обществам в целях защиты прав и интересов инвесторов, включая требование о финансовой отчетности, требование о доступности информации и т.д.

В-третьих, закон 1999 г. установил многообразие типов акций. Если закон 1990 г. регламентировал всего лишь один вид – обыкновенная акция, то закон 1999 г. допускал различные типы акций: «АО должно иметь обыкновенные акции, АО может иметь привилегированные акции, включая акции с правом на гарантию дивидендов; акции с правом голоса; акции с правом возврата и другие привилегированные акции, предусмотренные уставом общества» (ст. 52). Установление многообразия типов акций способствует мобилизации свободных денежных средств населения.

Другой вопрос касается права отчуждения (передачи) акций, которые принадлежат акционерам – учредителям. По закону 1990 г., все учредители АО должны вместе приобрести как минимум 20% акций, выпускаемых обществом. Все акции, приобретенные акционерами-учредителями, являются именными. Именные акции могут быть переданы другим лицам только при согласии совета директоров (ст. 30 закона 1990 г.). Таким образом, по смыслу данной статьи, право отчуждения на именные акции максимально ограничивалось. Такой подход к ограничению права передачи именных акций в какой-то мере является несправедливым для акционеров-учредителей.

Закон 1999 г. попытался решить эту проблему, устанавливая предельный срок, по истечению которого все выше-сказанные ограничения к именным акциям должны быть сняты. Этот срок составляет 3 года (ст. 58 Закона 1999 г.). Уста-

новив трехлетний срок ограничения, законодатели стремились к сохранению стабильности в деятельности общества на начальном этапе, когда роль акционеров-учредителей является решающей. После этого срока, все именные акции могут быть отчуждены.

Кроме того, многие другие изменения, касающиеся организации и деятельности АО, были внесены в закон 1999 г., которые в рамках этой статьи не могут быть все перечислены. Одним из таких являются изменения, связанные с ревизионной комиссией. По закону 1990 г., АО должно учреждать ревизионную комиссию, независимо от объема, а также количества акционеров. Данное положение являлось нецелесообразным, особенно в отношении небольших АО, где нет необходимости учреждать такой орган. Закон 1999 г. дает более гибкую конструкцию: «АО с более 11 акционерами должно учреждать ревизионную комиссию в составе от 3 до 5 членов» (ст.58).

Несмотря на вышеперечисленные изменения и дополнения, в законе 1999 г., остается немало недостатков. Самым важным являлся тот факт, что Закон «О предприятиях» 1999 г. был применен только к частным предприятиям без иностранного капитала. То есть, закон 1999 г. не применялся к государственным предприятиям и предприятиям с иностранной инвестицией. А рыночная экономика требует того, чтобы не было дискриминации, чтобы общий механизм в правовом регулировании был создан для всех предприятий, независимо от форм собственности (частной, государственной или иностранной). Таким образом, закон 1999 г. не удовлетворял этим требованиям. Другой проблемой являлось отсутствие в законе 1999 г. механизма защиты прав и интересов акционеров, особенно миноритарных (мелких) акционеров. Эти недостатки в известной мере воспрепятствовали развитию АО в стране.

К 2005 г., Вьетнам переходил на последний этап переговоров по вступлению во Всемирную торговую организацию (далее ВТО). Чтобы правильно соблюдать требования ВТО (в том числе режим наибольшего благоприятствования и национальный режим, которые являются обязательными для всех участников), многие законы следовало было изменить. Ряд важных законопроектов был разработан и принят в том же году, самыми важными из них были новый Закон «Об инвестициях» и Закон «О предприятиях» 2005 г.

Закон «О предприятиях», принятый 29.11.2005 г., вступил в силу с 01.07.2006 г. С этого момента, Закон «О предприятиях» 1999 г., Закон «О государственных предприятиях» 2003 г. и положения, касающиеся организации и деятельности предприятий по закону об иностранной инвестиции 2000 г., утратили силу.

Закон 2005 г. создает общие правовые регламентации для всех форм предприятий, осуществляющих предпринимательскую деятельность на территории Вьетнама.

Что касается акционерного общества, то по сравнению с законом 1999 г., в новом законодательстве положения об акционерном обществе регулируются более конкретно и приближаются к международным стандартам. Из 111 статей Закона, регулирующих различные формы предприятий, положения об АО занимают 52.

Сравнивая два закона, 1999 и 2005 гг., можно выделить следующие изменения и дополнения в правовом регулировании АО.

Одной из самых актуальных проблем правового регулирования АО является вопрос о защите прав акционеров. В связи с этим, в закон 2005 г. был привнесен ряд положений, направленных на расширение прав акционеров и защиту права миноритарных акционеров. Одним из них является положение, содержащее в п. 3 ст. 104 об использовании механизма кумулятивного голосования. «При выборе членов совета директоров и членов ревизионной комиссии, обязательно применяется механизм кумулятивного голосования, согласно которому, число голосов, принадлежащих одному голосующему, умножается на число мест в совете директоров и ревизионной комиссии. При этом, акционер может распределить голос между кандидатами или отдает его одному из кандидатов произвольным образом» (п. 3 ст. 104). Данный механизм позволяет добиться избрания в орган управления и ревизионную комиссию кандидатов, выдвинутых миноритарными акционерами, и является в настоящее время обязательным во всех АО.

Другим положением является предусмотренное в законе 2005 г., специальное право акционеров – право требовать выкупа обществом принадлежащих акционеру акций (ст. 90). Данное право имеет большое значение для акционеров: когда возникает несогласие акционера с решением общего собрания по важным вопросам деятельности общества, когда голосование такого акционера не может влиять на содержание принимаемых решений, то он вправе выйти из общества, получив более или менее справедливое возмещение стоимости принадлежащих ему акций.

Вместе с тем, закон 2005 г. в принципе изменил ряд условий принятия решений общего собрания. Речь идет о минимальном числе голосов при голосовании. По Закону 2005 г., решение общего собрания считается принятым, когда за него проголосовали не менее 65% присутствующих акционеров, которые имеют право на голосование. В законе 1999 г., данное число было не меньше 51%. По отдельным вопросам, перечень которых четко определяется в п. 3 ст. 104 Закона, требуется количество голосов не меньше 75% при голосовании (по Закону 1999 г. было не меньше 65%).

Увеличение общего количества голосов для принятия решений на общем собрании в Законе 2005 г. направлено на защиту права акционеров, и особенно мелких акционеров, от злоупотреблений со стороны крупных акционеров и органов управления АО.

Таким образом, в настоящее время, Закон «О предприятиях» 2005 г. является основным источником, который регулирует организацию и деятельность АО во Вьетнаме. В данный Закон были внесены некоторые изменения в 2009 г. [1]. Кроме этого Закона, существуют некоторые другие нормативные акты, касающиеся АО, важнейшими из которых являются: Постановление № 43/2010 Правительства от 15.04.2010 «О регистрации юридических лиц»; Постановление № 102/2010 Правительства от 01.10.2010 г. «О разъяснении и применении некоторых статей Закона «О предприятиях» 2005 г. и др. Эти акты приняты в целях объяснения и конкретизации положений, содержащихся в Законе 2005 г.

В заключение, можно сделать вывод о том, что право об АО во Вьетнаме имеет молодую историю. Однако за последнее время, в связи с открытой политикой государства и бурной интеграцией страны в международную экономику, АО становится популярной формой предпринимательства и его правовое регулирование быстро совершенствуется. Пока

существует только Закон «О предприятиях», который регулирует все формы предприятий, однако в ближайшее время, необходимо принять отдельный закон, «об акционерных обществах», вытекает из современной специфики данной формы предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон № 38/2009/ Национальное собрание Вьетнама от 19.06.2009 г.
2. *Ломакин Д.В.* Очерки теории акционерного права и практики применения акционерного законодательства. М.: Статут, 2005. 221 с.
3. Предпринимательское право: учебное пособие / Под ред. В.Т. Нгуен. Ханой: Народная Милиция, 2005. 500 с.

СПЕЦИФИКА СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИОННЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ЗДЕЛОВ А.И.,

аспирант,
Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт,
e-mail: 1@micoplast.com

В статье рассматриваются актуальные аспекты становления рынка инновационных услуг в условиях глобализации, а также меры экономической политики в эпоху приоритета инновационных услуг.

Ключевые слова: инновационная услуга; глобализация; инновационноактивные организации; инновационная трансформация.

This article discusses important aspects of getting-market for innovative services in the context of globalization, as well as measures of economic policy priorities in an era of innovation facturing services.

Keywords: an innovative service; globalization; innovation-active organizations; innovative transformation.

Коды классификатора JEL: L80, L88.

За короткий исторический период глобализационный процесс существенно изменил базовые координаты мировой экономики, механизм ее функционирования и развития. В результате появились новые возможности экономической динамики. Все это усложняет движение национальной экономики, поскольку она не может быть конкурентоспособной по мировым критериям, если не становится все более инновационной, все более адаптируясь под потребительские предпочтения. И все это происходит под влиянием таких усложняющих факторов, как истощение невозобновляемых природных ресурсов, демографические изменения, рост числа угроз экономической безопасности. Т.В. Подольская справедливо отмечает, что «мировая экономика и отдельные национальные экономические системы на современном этапе проходят период адаптации к еще только формирующимся реалиям глобализации. В условиях увеличения мобильности факторов производства и усиления открытости национальных экономик государствам становится все сложнее эффективно воздействовать на свои экономические системы» [4].

В этой связи, по нашему мнению, именно инновации следует рассматривать как основной инструмент обеспечения процветающей национальной экономики.

Российская экономика располагает исключительно емким потенциалом инновационного экономического роста. Сюда следует отнести традицию системных научных открытий, наличие огромного числа крупных творческих коллективов, высокий массовый уровень культуры. Кроме того, российская экономика представляет собой сегодня один из крупнейших мировых рынков, в котором спрос на инновационные услуги значительно превышает их предложение. Это значит, что российская экономика – пространство, в котором инновационные продукты и услуги могут быть коммерциализированы в больших масштабах. Она также имеет огромный государственный сектор, занимающий сильные позиции в структуре национальной экономики. И то, что может не соответствовать принципам устройства развитой рыночной экономики, вполне может превратиться в конкурентное преимущество российской экономики при формировании инновационно-ориентированной экономики. Однако, как подчеркивается в литературе, «доля реально инновационно активных компаний, т.е. внедривших новый продукт или технологию при наличии затрат на разработки, составляет менее 30% и за четыре года в целом сократилась в 1,2 раза и почти во всех отраслях» [3].

Какие же меры диктует экономическая политика в эпоху приоритета инновационных услуг?

1. Необходимо сформировать политику, механизм и институты инновационных реформ, которые позволили бы построить в российской экономике единую инновационную среду.

2. Важнейшей целью экономического развития страны следует считать расширение поля научных исследований, выделив на это соответствующий объем целевых бюджетных расходов.

3. Необходимо организовать новую финансовую систему, подчиненную целям инновационной интенсификации российской экономики.

4. Российская экономика должна стать всесторонне инновационной, чтобы все социальные стороны, участвующие в ней, могли принимать активное участие в ее организации и функционировании.

5. Особое условие инновационной трансформации российской экономики формирование спроса на инновационную продукцию; такая целевая стратегия должна вовлечь бизнес, государственный сектор и потребителей в инновационный

процесс, поскольку реальные инновации включают не только сектор бизнеса, но также и деятельность органов государственной власти (на национальном, региональном и муниципальном уровнях), организаций гражданского общества, профсоюзов и потребителей. В литературе особо подчеркивается, что «путь от изобретения к конкретным изделиям, товарам у нас особенно сложен, хотя и в развитых странах его называют «долиной смерти». Эффективное взаимодействие научного сообщества, государства и бизнеса является ключом к решению данной проблемы. Для развития инноваций важно шире использовать внедрение научных разработок в хозяйственную практику особых научно-внедренческих зон, определенный опыт деятельности которых накоплен в нашей стране» [1]. В результате, по нашему мнению, возникнет широкое социальное партнерство в инновационной сфере и будет создан механизм стабильной поставки инновационных идей и услуг.

Величина инновационного предложения прямо зависит от объема спроса со стороны массовых производителей, потребителей и граждан на инновационные продукты и услуги. Поэтому, помимо создания оптимальной рыночной основы и возможностей для создания инноваций, должна быть сформирована соответствующая инновационно-конкурентная среда. Однако проблема осложняется тем, что в России конкуренция «вымывается государственным заказом: объем государственного финансирования проектов и госзакупок существенно вырос, но ужесточения инновационных требований к приобретаемой продукции не произошло» [3].

Индекс потребительского доверия к инновационным товарам или инновационной услуге зависит от того, насколько в данной национальной экономике создана надежная и эффективная система защиты прав потребителей. Рынки инновационных услуг с надежной защитой интересов массового потребителя уверенно демонстрируют более высокий стоимостной объем, поскольку у потребителя высока уверенность в возможности безубыточного приобщения к инновационной продукции.

Особенность формирования и развития рынка инновационных услуг состоит в том, что – именно в силу их инновационности – следует поддерживать разработку всех видов инноваций и инновационных услуг, поскольку неизвестно, какая инновационная разработка или услуга в дальнейшем станет эпохальной и системной. Однако разработка инновационной услуги имеет некоторые важные особенности по сравнению с разработкой инновационной технологии, поскольку инновационные услуги возникают иначе, в других формах, чем технологические инновации. При этом следует учитывать, что организационные инновации входят в число инноваций сферы услуг. В этом контексте рост конкуренции является наиболее эффективным инструментом для стимулирования инноваций.

Одна из причин, почему российский потенциал инноваций до сих пор реализован не в полной мере, находится в недооценке обществом системной значимости инновационных преобразований. Это – та сфера, в которой государственные власти на всех уровнях могут и должны действовать быстро и целенаправленно. В.В. Келарев подчеркивает, что «можно смело предположить, что тенденции развития экономики России напрямую связаны с прогрессированием рынка услуг, как важной и если не основной частью экономической системы страны» [2].

Объективная предпосылка формирования инновационных услуг как движения к созданию общероссийского пространства инноваций – рост всеобщего уровня образования. Обычно этот рост рассматривается как условие генерирования инноваций, как то, без чего трудно поднять на необходимую высоту научно-творческую деятельность.

Однако в современных условиях рост культурно-образовательного уровня широких масс (сегодня этот уровень всеобщее высшее образование) выполняет и иную, не менее важную экономическую функцию – только высокий культурно-образовательный уровень населения страны формирует массового потребителя технически сложных инновационных услуг. Например, введение электронных услуг населению со стороны органов власти объективно ограничено реальным уровнем образования, при этом социальные группы старших возрастных категорий, социально-уязвимого статуса, нетрудоспособные и лица с ограниченными психофизиологическими возможностями по разным причинам пока не могут полноценно потреблять предлагаемые инновационные услуги. Необходима специальная развитая система помощи в обучении и предоставлении адаптированных средств технической связи, чтобы названные социальные группы так же полноправно вышли на рынок современных инновационных услуг. Такая программа должна носить целевой характер и финансироваться за счет государственного бюджета, но с обязательным привлечением к ее реализации малого и среднего бизнеса, а также организаций гражданского общества.

В настоящее время можно уже говорить о сформировавшихся ключевых компетенциях, необходимых для формирования российского рынка инновационных услуг – предпринимательские навыки (в самом широком смысле), специальное образование, знание основ цифровой грамотности и иностранных языков, готовность постоянно учиться после завершения учебы, а также определенный уровень социально-культурной компетенции.

Среди отмеченных компетенций центральное место в возможности освоения и использования современных инновационных услуг занимает так называемая «цифровая грамотность». Такая грамотность является непременным условием для активного общения с современными информационно-коммуникативными технологиями и реализации их инновационного потенциала. Для сферы высшего образования это означает необходимость модернизации и реструктуризации системы образования в направлении обеспечения ключевых компетенций.

Таким образом, отсутствие соответствующих компетенций и навыков (в частности, в области науки, техники и современных технологий) превратилось в настоящее время в серьезный барьер на пути инновационного развития национальной экономики – через формирование рынка массовых инновационных услуг. В этом же аспекте следует расширять пространственную, транснациональную, структурную и образовательную мобильность представителей академической науки, научных учреждений и научных подразделений промышленности. Кроме того, важно создать систему «профессиональной карьеры», которая у нас еще недооценивается, хотя является важным стимулом для лиц, занятых исследовательской деятельностью.

Объективным ограничением на пути развития российского рынка инновационных услуг являются различного рода барьеры, которые препятствуют становлению других секторов общероссийского рынка. В результате сужаются воз-

возможности мобильности труда и капитала, других инфраструктурных ресурсов, что мешает предприятиям расширять масштабы инвестиций в научные исследования. Эти барьеры влияют не только на производство товаров и услуг, но и на число потребителей, желающих получить к ним доступ, а также на мобильность рабочей силы и наличие венчурного капитала.

Таким образом, важная задача – сформировать общероссийское пространство инновационных услуг, что повысит уровень конкуренции до глобальных требований, главный стимул для инноваций.

Большинство инновационных услуг, так или иначе, больше связано с модернизацией бизнес-модели, чем с разработкой новых технологий, и это объясняет, почему инновационные услуги чаще бывают доступными менее технологически развитым регионам. Но чтобы в полной мере использовать инновационный потенциал в секторе услуг, особое внимание должно быть уделено облегчению доступа к финансированию и инновационному менеджменту малого и среднего бизнеса. Фактически, это и есть поддержка молодых инновационных малых и средних предприятий в сфере услуг. На этой основе возможно установление более эффективных связей между высшей школой (наукой), предпринимательством и финансами – предпосылкой создания общероссийской основы инкубации инновационных услуг, завершением чего должен стать экспорт российских инновационных инвестиций.

Развитие инновационных услуг требует обеспечения специальной нормативно-правовой базой, что, в первую очередь, требует защиты интеллектуальной собственности и институционализации открытых и совместимых стандартов.

Столь же важным фактором для формирования сектора инновационных услуг является снижение административных расходов на инновационное внедрение технологических разработок. Вместе с тем, требуемая нормативно-правовая база призвана укрепить доверие потребителя к инновационным услугам, гарантируя, что традиционные меры защиты массового потребителя будут так же широко применяться по отношению к инновационным услугам и продуктам. Особенно важно добиться более эффективного осуществления прав интеллектуальной собственности на российских и зарубежных рынках, что имеет решающее значение для защиты российских транснациональных компаний. А это позволит направить возросший объем ресурсов на поддержку правообладателей, в частности, малых и средних предприятий, а также обеспечить помощь конкретным обладателям прав интеллектуальной собственности в третьих странах.

Рыночное содержание инновационных услуг имеет «кластерное строение». «Инновационные кластеры» способствуют повышению производительности труда, привлечению инвестиций, поощрению научных исследований, укреплению производственной базы (самый известный пример – кластер «Силиконовая долина», а в нашей стране – «Сколково») [5].

На практике инновационные услуги в совокупности должны сформировать экономику знаний, экономический механизм которой основан на эквивалентно-возмездной передаче знаний от тех, кто создает эти знания, к тем, кто использует полученные знания. Следовательно, в ближайший период необходимо строить эффективную систему движения знаний между государственными исследовательскими центрами, коммерческими структурами и организациями гражданского общества. Это будет способствовать созданию новых рыночных возможностей в области научных исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Архипов А.Ю.* Посткризисная модернизация российской экономики // Посткризисный мир: глобализация, многополярность, модернизация, институты. М.: «Вузовская книга», 2010. С. 299.
2. *Келарев В.В.* Развитие рынка услуг и реализация интересов слабозащищенных слоев населения // Экономические основы социальной политики. Ростов-н/Д: Изд-во СКАГС, 2005. С. 180.
3. *Кувшинова О.* Имитация инноваций // Ведомости. 9 октября. № 191 (2461). 2009.
4. *Подольская Т.В.* Проблемы и варианты институционализации глобализации // Трансформация институциональной среды в глобализирующемся мире. Ростов-н/Д: Содействие-21 век, 2009. С. 118.
5. *Солдатова Ю.В.* Инновационное инвестирование России (создание инновационного города в Сколково) // Посткризисный мир: глобализация, многополярность, модернизация, институты. М.: «Вузовская книга», 2010. С. 299.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОКУРОРА В ОСОБОМ ПОРЯДКЕ ПРИНЯТИЯ СУДЕЙ РЕШЕНИЯ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОСУДЕБНОГО СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

ФРОЛОВ К.Н.,

соискатель,
Южный федеральный университет,
e-mail:

В статье рассматриваются теоретические вопросы деятельности прокурора в особом порядке принятия судей решения при заключении досудебного соглашения о сотрудничестве.

Ключевые слова: уголовный процесс; уголовно-процессуальное право; прокурор; особый порядок; досудебное соглашение о сотрудничестве в уголовном процессе.

In article are considered the theoretical questions of activity of the public prosecutor in the special order of acceptance by the judge of the decision at the conclusion of the pre-judicial cooperation agreement.

Keywords: criminal procedure, criminal procedure law, the prosecutor, a special procedure, pre-trial agreement on cooperation in criminal proceedings.

Коды классификатора JEL: K10, K14.

Прокурор – государственное должностное лицо с полномочиями в области надзора и участник уголовного судопроизводства со стороны обвинения. Положение прокурора в уголовном процессе обусловлено, прежде всего, возложением на него Конституцией Российской Федерации и ФЗ РФ «О прокуратуре Российской Федерации» от 17 января 1992 г. (в редакции от 29 декабря 2001 г. и 5 июня 2007 г. с последующими изменениями) обязанностей в отношении обеспечения верховенства закона, единства и укрепления законности, защиты прав и свобод человека и гражданина, а также охраняемых законом интересов общества и государства.

В ч. 1 ст. 37 УПК непосредственно определено, что прокурор, будучи должностным лицом, уполномочен в пределах установленной для него уголовно-процессуальным законом компетенции на осуществление от имени государства уголовного преследования в ходе уголовного судопроизводства, а также надзор за процессуальной деятельностью органов дознания и органов предварительного следствия.

Анализ этого и других положений привел многих юристов к выводу о том, что в соответствии с уголовно-процессуальным законодательством прокурор в уголовном судопроизводстве является стороной и выполняет от имени государства функцию уголовного преследования. Кроме того, положение прокурора в определенной мере различается в зависимости от досудебного либо судебного этапа производства по уголовному делу [2].

Представляется, что важным фактором, влияющим на положение прокурора и выражающим специфические особенности его деятельности по уголовным делам будет выступать уголовно-процессуальная форма, взаимодействующая в ходе судебно-правовой реформы с дифференциацией¹. В литературе, как представляется, данный вопрос еще в полной мере не изучен, но требует к себе внимания, как в теоретическом плане, так и по вопросам предметно-практического характера².

В 2009 г. раздел X УПК РФ «Особый порядок судебного разбирательства» был дополнен главой 40-1 «Особый порядок принятия судебного решения при заключении досудебного соглашения о сотрудничестве» (ст.317-1 – 317-9). В нем существенная процессуальная роль отведена деятельности прокурора как в досудебной части особого порядка, так и в ходе судебного рассмотрения дела.

Эта деятельность, хотя и связана с общими задачами и ролью прокурора в уголовно-процессуальной деятельности, но при этом также сопряжена с использованием специфических полномочий по заключению досудебного соглашения о сотрудничестве в уголовном деле и рассмотрением его на этом основании в упрощенном порядке.

Для рассмотрения вопроса о функциях прокурора, его полномочиях и основных формах участия в данном особом порядке, прежде всего, необходимо выделить и уяснить ведущие признаки уголовно-процессуальной деятельности, предусмотренной главой 40-1 УПК.

¹ При рассмотрении вопросов дифференциации автор, в частности, опирается на теоретические положения, разработанные С.С. Цыганенко в диссертационной работе : [3]

² Формирование дифференцированных форм уголовного судопроизводства связано с новой концепцией уголовного процесса и судебно-правовой реформой в России.

Во-первых, как следует из существующих положений о процессуальной дифференциации, в ней наряду с общими правилами, регулирующими уголовно-процессуальную деятельность в досудебных и судебных стадиях (части первой, части второй и части третьей УПК), применяются положения об изъятиях и дополнениях по кругу субъектов, видов процессуальных действий и форм, в том числе и через сокращение некоторых этапов и видов процессуальной деятельности. Таким образом, применительно к главе 40-1 УПК речь идет о самостоятельном процессуальном порядке (а не только об особенностях уголовно-процессуальной деятельности), зиждущемся на специфическом соединении общих правил процессуальной деятельности со специальными, и соответственно, включение в уголовно-процессуальную деятельность как дополнительных правил и требований, так и исключение из нее либо ограничение обычных процессуальных положений.

В связи с чем не следовало бы сводить этот порядок лишь только к упрощению судебной деятельности. По сути, применение здесь упрощенного механизма рассмотрения играет вспомогательную (субсидиарную) роль. На ведущем месте в ней находится функция уголовного преследования, связанная с активным содействием подозреваемого, обвиняемого в раскрытии совершенного им преступления и преступлений других лиц.

Во-вторых, следует обратить внимание на то, что в УПК РФ особый порядок представлен двумя видами: 1. Особым порядком судебного разбирательства; 2. Особым порядком уголовного судопроизводства.

Основное различие между ними заключается в том, что для первого вида свойственны особенности судебной деятельности (судебных стадий), а для второго, помимо уже вышеназванных, наличие важных особенностей и досудебной части. Именно этот принцип, как известно, был положен в конструкцию частей УПК и привел к выделению наряду с особым порядком судебного разбирательства и особого порядка уголовного судопроизводства [1].

Представляется, что в главе 40-1 круг специальных положений, относящихся к числу особенностей досудебного производства (предварительного следствия), достаточно значителен – это положения ст. 317-1, 317-2, 317-3, 317-4, 317-5, 317-9, т.е. более половины статей (6 из 9) главы 40-1 прямо посвящены тем или иным вопросам досудебного производства.

Предметное рассмотрение вышеназванных положений показывает, что они имеют существенное значение для порядка досудебного производства и образуют главную его особенность применительно к собственно особому производству³.

Изложенное, как представляется, в определенной мере дает основание считать, что глава 40-1 по характеристике имеющихся в ней процессуальных особенностей в значительной мере относится к видам уголовно-процессуальной деятельности, которые предусмотрены в ч. 4 УПК как «Особые порядки уголовного судопроизводства».

В-третьих, анализ его положений показывает, что специфическим элементом созданной конструкции является новый для уголовного права и процесса правовой институт досудебного соглашения о сотрудничестве, включающий в себя материально-правовые и процессуальные признаки.

Материально-правовые признаки связаны, прежде всего, с его значением для уголовного наказания. Так, согласно ст. 62 УК, в случае заключения досудебного соглашения о сотрудничестве при наличии смягчающих обстоятельств, предусмотренных п. «и» ч. 1 ст. 61 УК, и отсутствииотягчающих обстоятельств срок или размер наказания не могут превышать половины максимального срока или размера наиболее строгого вида наказания, предусмотренного соответствующей статьей Особенной части УК. Кроме того, в случае заключения досудебного соглашения о сотрудничестве, если соответствующей статьей Особенной части УК РФ предусмотрены пожизненное лишение свободы или смертная казнь, эти виды наказания не применяются. При этом срок или размер наказания не могут превышать двух третей максимального срока или размера наиболее строгого вида наказания в виде лишения свободы, предусмотренного соответствующей статьей Особенной части УК РФ.

Само досудебное соглашение о сотрудничестве – соглашение между сторонами обвинения и защиты, в котором указанные стороны согласовывают условия ответственности подозреваемого или обвиняемого в зависимости от его действий после возбуждения уголовного дела или предъявления обвинения. В случае, если установлено, что лицом, заключившим досудебное соглашение о сотрудничестве, были предоставлены ложные сведения или сокрыты от следователя либо прокурора какие-либо иные существенные обстоятельства совершения преступления, суд назначает ему наказание в общем порядке без применения положения ч.ч. 2–4 ст. 62 УК РФ, касающихся срока и размера наказания, и ст. 64 УК РФ.

Изложенное показывает, что глава 40-1 УПК – это сложный и одновременно новый уголовно-процессуальный институт, предназначенный повысить эффективность раскрытия и расследования категорий уголовных дел, отличающихся значительной тяжестью и сложностью.

Данный процессуальный порядок сконструирован и базируется на основе использования начал правовой дискреции и процессуальной экономии путем применения в уголовно-процессуальной деятельности механизма диспозитивной редукции – формы соглашения о признании уголовного иска и содействия в применении уголовной ответственности (осуществления функции уголовного преследования во взаимосвязи с характером действий обвиняемого и наличием обстоятельств, смягчающих уголовную ответственность), а также упрощения порядка рассмотрения судом уголовного дела по существу.

Ведущую роль в отношении этих особенностей осуществляет прокурор.

В общем виде, участие прокурора в особом порядке на основе главы 40-1 УПК характеризуется следующим:

♦ осуществлением участия как в досудебном производстве, так и судебном производстве при известном своеобразии полномочий прокурора как процессуального участника;

³ Важно, что если согласно нормам главы 40 допустимо формирование его процессуальных условий и оснований в ходе судебного производства (предварительного слушания), то применительно к главе 40-1 это возможно только в ходе досудебного производства.

- ◆ дискреционным основанием осуществления прокурорских полномочий, обуславливающих применение особого порядка согласно главе 40-1 УПК;
- ◆ специфическими полномочиями прокурора по заключению досудебного соглашения, отказу от заключения или прекращению его;
- ◆ особыми полномочиями прокурора на этапе окончания расследования по уголовному делу;
- ◆ спецификой участия прокурора в качестве государственного обвинителя в порядке судебного разбирательства упрощенного типа.

Наиболее рельефно оно будет выглядеть, если участие прокурора изложить в системном порядке⁴.

Прокурор в досудебном производстве по делам, соответствующим применению главы 40-1 УПК выполняет главные его процессуальные функции и полномочия – уголовного преследования подозреваемого, обвиняемого и надзора за деятельностью органов предварительного расследования. Однако он наделен новыми полномочиями по заключению досудебного соглашения о сотрудничестве, которое состоит из нескольких этапов.

Первый этап – подготовка к заключению досудебного соглашения о сотрудничестве.

Заключение досудебного соглашения о сотрудничестве связано с обращением подозреваемого или обвиняемого к прокурору с ходатайством об этом. Это ходатайство подписывается также защитником.

Подозреваемый или обвиняемый вправе заявить ходатайство о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве с момента начала уголовного преследования до объявления об окончании предварительного следствия. В этом ходатайстве подозреваемый или обвиняемый указывает, какие действия он обязуется совершить в целях содействия следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления.

Второй этап – возбуждение следователем перед прокурором ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве. Указанный этап означает совершение официальных действий представителем стороны обвинения, ведущего производство по уголовному делу, по решению указанного вопроса. Согласно УПК, ходатайство о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве представляется прокурору подозреваемым или обвиняемым, его защитником через следователя. Следователь обязан, получив указанное ходатайство, в течение трех суток с момента его поступления рассмотреть и исходя из процессуально-правовых обстоятельств уголовного дела либо направить его прокурору вместе с согласованным с руководителем следственного органа мотивированным постановлением о возбуждении перед прокурором ходатайства о заключении с подозреваемым или обвиняемым досудебного соглашения о сотрудничестве, либо вынести постановление об отказе в удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве.

Постановление следователя об отказе в удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве может быть обжаловано подозреваемым или обвиняемым, его защитником руководителю следственного органа.

Третий этап – рассмотрение прокурором ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве.

Прокурор рассматривает ходатайство о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве и постановление о возбуждении перед прокурором ходатайства о заключении с подозреваемым или обвиняемым досудебного соглашения о сотрудничестве. По результатам рассмотрения прокурор принимает одно из следующих постановлений:

- 1) об удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве;
- 2) об отказе в удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве.

Постановление об отказе в удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве может быть обжаловано следователем, подозреваемым или обвиняемым, его защитником вышестоящему прокурору.

Четвертый этап – составление досудебного соглашения о сотрудничестве.

Прокурор, приняв постановление об удовлетворении ходатайства о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве, приглашает следователя, подозреваемого или обвиняемого и его защитника. С их участием прокурор составляет досудебное соглашение о сотрудничестве.

В досудебном соглашении о сотрудничестве должны быть указаны:

- 1) дата и место его составления;
- 2) должностное лицо органа прокуратуры, заключающее соглашение со стороны обвинения;
- 3) фамилия, имя и отчество подозреваемого или обвиняемого, заключающего соглашение со стороны защиты, дата и место его рождения;
- 4) описание преступления с указанием времени, места его совершения, а также других обстоятельств, подлежащих доказыванию в соответствии с п. 1-4 ч.1 ст. 73 УПК РФ;
- 5) пункт, часть, статья Уголовного кодекса РФ, предусматривающие ответственность за данное преступление;
- 6) действия, которые подозреваемый или обвиняемый обязуется совершить при выполнении им обязательств, указанных в досудебном соглашении о сотрудничестве;
- 7) смягчающие обстоятельства и нормы уголовного законодательства, которые могут быть применены в отношении подозреваемого или обвиняемого при соблюдении последним условий и выполнении обязательств, указанных в досудебном соглашении о сотрудничестве.

Досудебное соглашение о сотрудничестве подписывается прокурором, подозреваемым или обвиняемым, его защитником.

Пятый этап – реализация заключенного досудебного соглашения о сотрудничестве по уголовному делу

По смыслу закона, заключение досудебного соглашения о сотрудничестве предполагает свою обязательную реализацию, без которой невозможно рассмотрение дела в упрощенном порядке и применении положений о смягчении уголовной ответственности.

⁴ Указанная систематика впервые рассмотрена С.С.Цыганенко и может служить основной для последующих исследований по данной теме.

Шестой этап – вынесение прокурором представления об особом порядке проведения судебного заседания и вынесения судебного решения по уголовному делу в отношении обвиняемого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве.

Прокурор в 10-ти дневный срок рассматривает поступившее от следователя уголовное дело в отношении обвиняемого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, а также материалы, подтверждающие соблюдение обвиняемым условий и выполнение обязательств, предусмотренных данным соглашением, и в случае утверждения обвинительного заключения выносит представление об особом порядке проведения судебного заседания и вынесения судебного решения по данному уголовному делу.

В представлении об особом порядке проведения судебного заседания и вынесения судебного решения прокурором должны быть указаны :

- 1) характер и пределы содействия в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления;
- 2) значение сотрудничества с обвиняемым для раскрытия и расследования преступления, изобличения и уголовного преследования других соучастников преступления, розыска имущества, добытого в результате преступления;
- 3) преступления и уголовные дела, обнаруженные или возбужденные в результате сотрудничества с обвиняемым;
- 4) степень угрозы личной безопасности, которой подверглись обвиняемый в результате сотрудничества со стороной обвинения, его близкие родственники, родственники и близкие лица.

В представлении прокурор также удостоверяет полноту и правдивость сведений, сообщенных обвиняемым при выполнении им обязательств, предусмотренных заключенным с ним досудебным соглашением о сотрудничестве.

Копия вынесенного прокурором представления вручается обвиняемому и его защитнику, которые вправе представить свои замечания, учитываемые прокурором при наличии к тому оснований.

Не позднее трех дней с момента ознакомления обвиняемого и его защитника с представлением прокурор направляет уголовное дело и представление в суд.

Указанные положения свидетельствуют о том, что прокурору принадлежит решающая функция в подготовке процессуальных условий для применения особого порядка главы 40-1 УПК.

Судебное производство (суд 1 инстанции)

Основанием для рассмотрения судом вопроса об особом порядке проведения судебного заседания и вынесения судебного решения по уголовному делу в отношении обвиняемого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, является уголовное дело, поступившее в суд с представлением прокурора, указанным в ст. 317-5 УПК.

Особый порядок проведения судебного заседания и вынесения судебного решения по уголовному делу в отношении обвиняемого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, применяется, если суд удостоверится, что :

- 1) государственный обвинитель подтвердил активное содействие обвиняемого следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления;

- 2) досудебное соглашение о сотрудничестве было заключено добровольно при участии защитника.

В том случае, если суд установит, что данные условия не соблюдены, то он принимает решение о назначении судебного разбирательства в общем порядке.

Также положения главы 40-1 не применяются, если содействие подозреваемого следствию заключалось лишь в сообщении сведений о его собственном участии в преступной деятельности.

Судебное заседание и постановление приговора в отношении подсудимого, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве, проводятся в порядке, установленном ст. 316 УПК РФ – порядок судебного заседания для вынесения судебного решения при согласии обвиняемого с предъявленным обвинением со следующими изъятиями:

1. Судебное заседание проводится с обязательным участием подсудимого и его защитника.

2. Судебное заседание начинается с изложения государственным обвинителем предъявленного подсудимому обвинения, после чего государственный обвинитель подтверждает содействие подсудимого следствию, а также разъясняет суду, в чем именно оно выразилось.

3. При этом должны быть исследованы:

- 1) характер и пределы содействия подсудимого следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления;

- 2) значение сотрудничества с подсудимым для раскрытия и расследования преступления, изобличения и уголовного преследования других соучастников преступления, розыска имущества, добытого в результате преступления;

- 3) преступления или уголовные дела, обнаруженные или возбужденные в результате сотрудничества с подсудимым;

- 4) степень угрозы личной безопасности, которой подвергались подсудимый в результате сотрудничества со стороной обвинения, его близкие родственники, родственники и близкие лица;

- 5) обстоятельства, характеризующие личность подсудимого, и обстоятельства, смягчающие или отягчающие наказание.

1. Судья, удостоверившись, что подсудимым соблюдены все условия и выполнены все обязательства, предусмотренные заключенным с ним досудебным соглашением о сотрудничестве, постановляет обвинительный приговор и с учетом положений ч.2 и ч.4 ст. 62 УК РФ назначает подсудимому наказание. По усмотрению суда подсудимому с учетом положений ст.64, 73 и 80-1 УК РФ могут быть назначены более мягкое наказание, чем предусмотрено за данное преступление, условное осуждение или он может быть освобожден от отбывания наказания.

2. Описательно-мотивировочная часть обвинительного приговора должна содержать описание преступного деяния, в совершении которого обвиняется подсудимый, а также выводы суда о соблюдении подсудимым условий и выполнении обязательств, предусмотренных заключенным с ним досудебным соглашением о сотрудничестве.

3. После провозглашения приговора судья разъясняет сторонам право и порядок его обжалования, предусмотренные главой 43 УПК РФ.

Таким образом, именно прокурор как участник и должностное лицо с надзорными полномочиями обеспечивает формирование необходимых условий для применения особого порядка главы 40-1 УПК, осуществления контроля за реализацией ее специальных досудебных положений и достижения конечных задач уголовного процесса на всех этапах производства особого порядка по уголовному делу. В то же время, как представляется, следует отметить, что предусмотренная главой 40-1 УПК конструкция уголовно-процессуальной деятельности имеет сложностной с точки зрения используемых процессуальных начал и форм характер (вид), ряд индивидуальных особенностей в части применения положений материального уголовного и уголовно – процессуального права. Складывающаяся практика показывает возникновение и развитие в ее рамках различных следственно-судебных ситуаций, обуславливающих в конечном счете специфику деятельности прокурора в особом порядке главы 40-1 УПК и требующих дальнейшего развития положений законодательства в части совершенствования формы участия прокурора в производстве по данной категории дел.

ЛИТЕРАТУРА

1. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации / Отв. ред. Д.Н. Козак, Е.Б. Мизулина. М.: Юрист, 2002. С. 63.
2. Кульчихин В.В., Ляхов Ю.А., Цыганенко С.С и др. Уголовный процесс. Общая часть: Учебник. Ростов н/Д: Изд-во Академлит, 2008. С. 158.
3. Общий и дифференцированные порядки уголовного судопроизводства. СПб, 2005.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИСКАЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫМ ПРАВОНАРУШЕНИЯМ

ЯНАКОВ Д.О.,

аспирант,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail.: nalogi@ncstu.ru

В статье рассмотрены вопросы повышения уровня налоговых доходов, поступающих в бюджетную систему страны, на основе оптимизации контрольной деятельности фискальных органов.

Ключевые слова: налоговый контроль; бюджетная система; правонарушения; дисциплина; административные меры; налогоплательщик; уклонение.

In article questions of increase of level of the tax incomes arriving in budgetary system of the country, on the basis of optimization of control activity of fiscal bodies are considered.

Keywords: Tax control; budgetary system; offenses; discipline; administrative measures; the tax bearer; evasion.

Коды классификатора JEL: H26.

Часть 3
№ 2
Том 10
2012
TERRA ECONOMICUS

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

✧

Эффективность реализации государственной экономической политики определяется многими факторами, среди которых важнейшее место занимает организация финансового контроля. Его основной функциональной задачей выступает проверка обоснованности формирования запасов денежных средств. Немаловажную роль здесь играют фискальные инструменты налоговой системы страны, которые обеспечивают изъятие части доходов у хозяйствующих субъектов и граждан, а также их перемещение в бюджет и внебюджетные фонды в соответствии с действующим законодательством.

Необходимо отметить, что проблема совершенствования финансового контроля сопряжена с реформированием налоговых отношений в направлении стимулирования предпринимательской активности. Только в этих условиях возможно достижение высоких темпов экономического роста. Следовательно, государственная налоговая политика должна обладать также и надежно функционирующими воспроизводственными инструментами.

Современная практика организации налоговой системы в большей степени была ориентирована на реализацию финансовой функции. Возникшие кризисные проявления на глобальном и макроэкономическом уровнях инициировали переориентацию ее характера в воспроизводственном направлении. Получило распространение динамичное сочетание дискреционных и встроенных налоговых стабилизаторов, положительно влияющих на экономический рост.

Устойчивое функционирование хозяйственного комплекса и углубление общественного благосостояния невозможно без укрепления налоговой дисциплины. Опыт последних лет свидетельствует о перспективности стимулирующих воздействий на процесс противодействия соответствующим правонарушениям. Меры экономического и социально-психологического характера нередко оказываются более эффективными, чем административно-правовые.

Практика контрольной работы налоговых органов показывает, что суммы скрываемых от налогообложения доходов и иных объектов за последние два года увеличились более чем в 3 раза [2]. В этой связи возникает потребность в выработке и наиболее эффективном применении системы экономических, политических, организационных, правовых и других средств обеспечения налоговых платежей в бюджеты различных уровней. Одним из важных условий обеспечения полноты бюджетов является соблюдение хозяйствующими субъектами налоговой и платежной дисциплины.

Основными причинами уклонения от уплаты налогов являются: слабость правовой базы, низкие доходы весьма значительных слоев населения, мощный налоговый прессинг, менталитет населения (включающий отсутствие должного самоконтроля). Прямым следствием этого является низкий уровень налоговой дисциплины.

Для решения этой проблемы, прежде всего, необходимо обеспечить доверие к действиям правительства, что подтверждается словами Л.Я. Маршавиной: «Доверие – ключ к успеху экономических реформ» [1]. Эффект доверия так или иначе побуждает агентов рынка более корректно и дисциплинированно вести себя по отношению к запросам государства (прежде всего в части уплаты налогов). Публикуя планы всех расходов, правительство тем самым сообщает хозяйствующим субъектам, что благосостояние государства зависит от их участия и надеется на то, что каждый налогоплательщик осознает свою ответственность и необходимость соблюдения закона.

Работа налоговых органов, направленная на укрепление налоговой дисциплины, а следовательно, и на сокращение уклонения от уплаты налогов, основана на применении различных мер, которые условно можно разделить на три группы: административные, экономические и социально-психологические.

Административные меры – меры, которые сокращают возможности для уклонения от уплаты налогов. Применение административных мер означает организацию сбора налогов таким образом, чтобы сократить до минимума возможность уклонения. В практике работы налоговых органов наиболее распространенными мерами являются следующие:

1. Удержание налогов налоговыми агентами. Введение там, где это возможно, порядка удержания налога у источника выплаты, позволяет сократить уклонение от уплаты налогов получателем дохода. Например, существовавший порядок удержания налога на доходы физических лиц с выигрышей в лотерею, организаторами лотерей позволял собирать налог с этого вида доходов в полном объеме. После изменения этого порядка, налог стал уплачиваться получателями дохода, что привело к резкому росту уклонения от его уплаты.

2. Введение порядка предоставления информации налоговым органам от источников дохода и контрагентов по сделкам. В наибольшей степени это относится к сделкам с недвижимостью, доходам от капитала, так как эти виды доходов можно обложить налогом только при наличии дополнительной информации от источников дохода и регистрирующих органов.

3. Упрощение элементов налога: унификация налоговой базы, сокращение льгот, вычетов и скидок, которые можно завысить и фальсифицировать. Например, существование нулевой ставки по НДС провоцирует рост налоговых правонарушений, связанных с незаконным возвратом налога из бюджета. Введение в состав затрат резерва на покрытие убытков по сомнительным долгам дает предприятиям возможность сокрытия налога на прибыль путем отсрочки платежей по контрактам и т.д.

Экономические меры – это меры, которые сокращают выгоду от уклонения от уплаты налогов [3]. Чтобы сократить масштабы уклонения, необходимо сократить «рентабельность» этого явления путем повышения коэффициента риск/выгода. Этот коэффициент формируют четыре показателя:

- размер дохода;
- величина ставок налога;
- вероятность раскрытия нарушений;
- размер штрафов за нарушение.

Из перечисленных показателей прямо влияет на масштабы уклонения от уплаты налогов вероятность раскрытия нарушений. Низкая раскрываемость налоговых правонарушений и информированность об этом налогоплательщиков приводит, по признанию работников налоговых органов, к лавинообразному росту нарушений налогового законодательства. В развитых странах считается, если у общественности складывается впечатление, что относительно многие обманывают государство при уплате налогов, то исчезает мотивация быть законопослушным. Именно поэтому налоговые администрации данных стран считают главной целью налогового контроля неотвратимость наказания и всячески популяризируют успешные действия налоговых органов по раскрытию налоговых преступлений, особенно среди известных налогоплательщиков. Повысить уровень риска можно либо расширив круг проверяемых налогоплательщиков, либо повысив эффективность контрольной работы.

Остальные показатели не оказывают прямого воздействия на уклонение от уплаты налогов. Так, хотя с ростом дохода увеличиваются и выгоды от уклонения, но возрастает и риск раскрытия нарушения, ибо крупные налогоплательщики находятся под более пристальным контролем, к тому же для формирования делового имиджа им важно демонстрировать законопослушность.

Снижение ставок налогов также оказывает неоднозначное влияние на выгодность уклонения. Во-первых, в условиях непрерывного роста расходов бюджета снижение ставок всех налогов невозможно. Поэтому, чтобы сохранить уровень налоговых доходов при сокращении ставок отдельных налогов, необходимо или повышать ставки других, или расширять налоговую базу, а это не приведет к общему снижению выгод от уклонения. Во-вторых, так как штрафные санкции исчисляются в процентах от доначисленных налогов, то снижение ставок приводит к пропорциональному снижению штрафов и, следовательно, выгоды остаются на неизменном уровне.

Увеличение штрафных санкций может положительно повлиять на динамику уклонения только при полном взыскании наложенных штрафов и высокой степени риска раскрытия налоговых нарушений. Кроме того, высокие размеры штрафных санкций могут стимулировать коррупцию в налоговых органах, так как «договориться» с налоговым инспектором будет гораздо дешевле, чем уплатить штраф или участвовать в судебном разбирательстве.

В этой связи, особую роль в реализации досудебных процедур разрешения налоговых споров должна сыграть медиация. Ее внедрение в практику будет способствовать снижению количества обжалуемых решений, повышению доверия налогоплательщиков к органам государственного контроля, формированию толерантных форм взаимодействия конфликтующих сторон.

Построенные на принципах добровольности, конфиденциальности, беспристрастности, сотрудничества и равноправия механизмы медиации помогут сформировать необходимую налоговую культуру населения. Осуществляя посреднические функции и обладая достаточными знаниями действующего законодательства, подобного рода специалисты будут формировать среду законопослушных граждан. Последние в их лице увидят квалифицированных аудиторов, заинтересованных, с одной стороны, в исполнении всеми субъектами своих налоговых обязательств, а с другой, в обеспечении экономически безопасного функционирования предпринимательских структур и комфортных условий жизни населения.

Для выбора мер, которые будут наиболее эффективными в борьбе с уклонением от уплаты налогов, необходима исходная информация о масштабах, динамике и специфике уклонения от уплаты налогов в различных группах плательщиков.

Все это определяет необходимость не только теоретического анализа уклонения от уплаты налогов, но и разработки методов количественной оценки сбора, обработки и анализа информации, а также классификации неплательщиков налогов.

К первой группе относятся налогоплательщики, систематически и умышленно нарушающие налоговое законодательство в расчете на то, что налоговые органы не смогут это выявить. При обнаружении нарушений они без конфликта погашают задолженность перед бюджетом. Как правило, к ним относятся банки, солидные фирмы (в том числе иностранные), которые заботятся о своей репутации и избегают огласки допущенных правонарушений.

Вторая группа – в общем, законопослушные налогоплательщики, которые, однако, не согласны с существующим «губительным» налоговым законодательством и постоянно конфликтуют по этому поводу. В связи с доначислениями на них, осуществленными налоговыми органами, они обращаются в вышестоящие налоговые органы, арбитраж. Это, в основном, государственные предприятия и «бедные» акционерные общества, возникшие на базе бывших министерств, и прочие подобные организации.

Третья группа – это организации, существующие только формально. На их счетах нет средств, а в отчетности, поступающей в налоговые органы, декларируется отсутствие предпринимательской деятельности и, соответственно, объектов налогообложения. Зачастую их руководители создают новые организации, не рассчитываясь по долгам старых.

Четвертую группу составляют так называемые фирмы-однодневки, работающие в интересах третьих лиц. Как правило, по ним проходит лишь несколько крупных операций, после чего фирмы прекращают свое существование. Учитывая, что чаще всего такие фирмы оформляются на утерянные паспорта, найти фактических преступников практически невозможно.

Существующая практика разрешения налоговых споров свидетельствует о недостаточной эффективности взаимодействия контролирующих учреждений различной ведомственной принадлежности, так как не всегда удается доказать правоту требований государственных органов. В частности, на территории Ставропольского края ежегодно удовлетворяется в пользу налоговых инспекций лишь около 70% судебных исков. В оставшейся доле случаев не удается доказать факты нарушений действующего законодательства, хотя бюджетная система недополучает существенную долю доходов.

Использование современных инфотелекоммуникационных технологий и определенная модернизация нормативно-правовой базы позволяют эффективно объединить усилия структурных подразделений Федеральной налоговой службы России (ФНС России), Федеральной таможенной службы России (ФТС России) и Федеральной службы по экономическим и налоговым преступлениям МВД РФ (ФСЭНП МВД РФ) для решения задач, прежде всего, по предупреждению устранения нарушений налоговой дисциплины. Это имеет особую степень значимости, так как применение специальных санкций и наложение штрафов неизбежно ведет к снижению финансово-экономического потенциала и размеров прибыли хозяйствующих субъектов. Последнее выражается в сокращении налогооблагаемой базы и уменьшении бюджетных поступлений.

Портальное решение межведомственной информационно-технологической системы должно объединить специальные тематические базы данных налогоплательщиков, сформированные органами налогового и таможенного контроля, а также подразделениями Федеральной службы по экономическим и налоговым преступлениям МВД РФ. Их использование не может быть общедоступным по причине конфиденциальности определенной категории сведений: о размерах имущества, динамике активов, составе контрагентов предприятия и т.п. Кроме того, организация электронного документооборота способна обеспечить высокую оперативность принятия решений и взаимодействие контролирующих организаций.

Укрепление налоговой дисциплины подразумевает комплекс мероприятий не только внутри страны. Международные отношения характеризуются обращением между странами огромных финансовых средств, которые часто выводятся из-под налогообложения незаконным путем, что подрывает экономическую безопасность страны. Этому способствуют слабая взаимная координация компетентных органов стран, зачастую нежелание их тесно сотрудничать, недостаточная проработанность актов международного сотрудничества по отношению к национальному законодательству, а также коллизии в самом законодательстве страны и др.

Сотрудничество государств должно осуществляться при точном и неуклонном соблюдении международно-правовых норм, в первую очередь, общепризнанных принципов международного права. Достижение высокого уровня налоговой дисциплины позволит свести налоговый контроль к проведению профилактических мероприятий по предупреждению и пресечению налоговых преступлений и правонарушений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маршавина Л.Я. Российская налоговая система: проблемы и критерии эффективности // Финансы. Деньги. Инвестиции. 2009. № 2. С. 3–11.
2. Рябушкин Б.Т., Чурилова Э.Ю. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики. М.: Финансы и статистика, 2008. 144 с.
3. Фокин В.М. Налоговое регулирование / Под ред. С.Г. Пепеляева. М.: «Статут», 2010. 76 с.

ECONOMIC THEORY

Lukanin Y.V. Structural aspects of the institutional competitiveness of national economy.....	5
Bakkuev E.S. Theory and practice of agro-economic growth forecast.....	9
Goleva G.A. Theoretical and methodological approaches in foreign direct investments research: abstract.....	13
Zhemuhov I.R., Gish B.A., Zikhova L.M. The essence and content of competition socio-economic systems.....	16
Tatuev A.A., Sokhrokov T.H. The state services in system of modern economy.....	19
Sokhrokov T.H. Efficiency of functioning of public authorities.....	23

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Aleshin V.A., Rudaeva O.O. Credit scoring is a tool to improve the quality of bank risk management in contemporary conditions	27
Kuznetsov Y.V., Kaissarova V. P. Strategic modernization of the regions and cities governance in regional Russia's system	31
Kolvah O.I. Tax planning for small business	36
Naimushin V.G. About key problems of transport machine building and preservation of transportation security of Russia	41
Andreeva L.U., Lushkin S.A., Savchenko S.V. Marketing of relations as a strategic basis of personnel competences development management	45
Kosenkova E.L. The concept and assessment tools of human resources relevance in innovative strategy of network company.....	50
Kobylatova M.F., Yanakov D.O. Improvement of indirect taxation in the context of increasing fiscal discipline	53
Chernyshov A.S., Derain I.I. Trends in the development of Russian market of transport and logistics services to express	56
Petrosyan H.H. Rationale for the model system modernization of socio-economic development of Russian regions.....	61
Bakkuev E.S. Actual problems of agro-economic growth forecast	65
Alecsandrovschaya L.A. Bases of economic regulation of nature protection activity on agromeliorative systems.....	68
Tarasov N.A. Principles of strategic development of regions of Russia.....	71
Andreeva A.V., Khatlamadghiyan D.G., Shelepov V.G. Management of competences of the personnel in a system of providing competitiveness of a commercial bank	75
Kovaleva I.N. The systems approach to sustainable development of regional economic clusters.....	80
Shelepov V.G. The conceptual model of interaction of banks and counterparties in case of non-standard events of external environment	84
Sapronova Y.V., Tsokov A.V. Theoretical aspects of network form of organization of trade company	89
Kusch E.N., Yanakov D.O. Reform of income tax to strengthen fiscal discipline	93

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Ashhotov A.M. Social priorities of strategic development of regions.....	96
---	----

Vetchinkin A.N. Methodological bases of increase of efficiency of regional economy (on the basis of optimization of processes in electric power industry)	100
Tavbulatova Z.K. The economic content of the "finance in the region" concept	104
Kantemirova M.A. The integrated space-organized structures: a regional aspect.....	108
Bayanduryan G.L., Bagmetov V.V. The problems and contradictions of housing and construction industry resource support in Krasnodar Region.....	111
Tatuev A.A., Tarasov N.A. Need of formation of economic clusters of regional development.....	116

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Volchik V.V., Oganessian A.A. Institutional conditions for entrepreneurship in the globalization context.....	122
Panchenko A.S. The industrial sector in the priorities of social and economic policy in the region.....	126
Zuong Anh Zung Evolution of legal regulation of joint stock companies in Vietnam.....	131
Zdelov A.I. The specificity formation the market of innovative services in the context of globalization	135

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW

Frolov K.N. General characteristics of the special prosecutor in the order of the judge making the decision at the conclusion of the pre-trial agreement on cooperation.....	138
Yanakov D.O. Improvement of fiscal instruments to counter tax offenses	143

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2011

Том 10

Номер 2

Часть 3

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. 148.

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.