



ISSN 2073-6606

10 лет

**ПОЗДРАВЛЯЕМ
НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ!**

TERRA ECONOMICUS

**10
ТОМ
2012**

**3
номер**

Часть 3

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Адрес учредителя:

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

Адрес редакции:

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Колесников Ю.С. Региональная политика модернизации экономики российского Кавказа: проблемы и стратегии	5
Залетный А.А. Человек и его востребованность в российской трансформационной экономике начала второго десятилетия XXI века: мнимое и подлинное. Финансово-банковский сектор	11
Иванов А.Н. Российский алкогольный рынок: состояние и тенденции развития	15
Абазова М.В., Татуева Ф.Б. Рыночная система хозяйствования: преимущества и недостатки	21
Туменова С.А., Андреева М.Х. Факторы социально-экономического развития России в условиях модернизации	25
Зенкина И.В. Методологические вопросы анализа стратегического климата организации.....	28
Тер-Григорьянц А.А. Концептуальные подходы к формированию национальной инновационной системы.....	33
Тахумова О.В. Основные направления государственной политики как фактор развития инновационной экономики	37
Пак О.А. Система наиболее информативных показателей благосостояния	39

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Андреева О.В. Роль интегрированных систем менеджмента в обеспечении инновационно-инвестиционной модели развития крупных отраслевых корпораций	43
Багдасарян Л.Ю. Современные принципы налогового регулирования экономики.....	47
Сущенко Д.И., Елисеева Т.П. Концептуальные основы развития малых и средних форм предпринимательской деятельности в сфере услуг	50
Коробко С.А. Система управления рисками бюджетного процесса субъекта Российской Федерации	54
Кантемирова М.А. Особенности регулирования интегрированных пространственно-организационных структур.....	59
Бойко Д.А. Интегрированный подход к функциональному логистическому менеджменту на рынке зерна	64
Костюченко Т.Н., Сидорова Д.В. Состояние и проблемы инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве.....	68
Баснукаев И.Ш. Формы и методы развития хозяйственного механизма предприятия.....	72
Алиев А.Т., Титов А.В., Ширишов С.Р. Модернизация российского машиностроения: проблемы и перспективы.....	76
Криворотова Н.Ф., Урядова Т.Н. Актуальные проблемы денежно-кредитной политики России.....	79
Кайванов А.В. Регулирование функционирования системы страхования депозитов с учетом мировых стандартов.....	83
Степушкин Д.Г. Новые банковские продукты и технологии как факторы конкурентоспособности агентов рынка финансовых услуг	87
Трысячный В.И., Руденко В.В. Современные проблемы управления производственной деятельностью промышленного предприятия	90
Каголкин А.А. Анализ современного состояния и определение проблем развития российской электроэнергетики с позиции логистики	93
Салева О.С. Обоснование маркетинговых подходов к развитию малого бизнеса на высококонкурентном рынке молока и молочной продукции	97

Малюгин А.К. Развитие Украины в условиях экономической нестабильности.....	101
Цховребов А.Р. Эффективность системы риск-менеджмента на предприятиях промышленности	105
Овчаренко Г.В. Эволюция практических и теоретических аспектов социального управления.....	111
<i>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	
Кравцова Н.И. Перспективы укрепления налогового потенциала регионов Российской Федерации.....	114
Токаев Н.Х. Формирование и самодостаточность доходного обеспечения муниципальных бюджетов	118
Салженикин В.И., Байрамукова А.С.-Х. Анализ показателей развития строительного комплекса Карачаево-Черкесской республики	123
Хазуев А.И. Теоретико-методологические аспекты управления инвестиционными процессами в депрессивных регионах (На материалах Чеченской Республики)	127
Хатламаджиян Д.Г. Особенности и структура банковского персонала: формирование профессиональных компетенций.....	132
Кусакина О.Н., Трухачев В.В. Организационно-функциональная архитектура механизма координации взаимодействия властных и предпринимательских структур на региональном и муниципальном уровнях	135
Марзоев В.О. Региональная емкость инвестиционного рынка и варианты возможные инвестиционной деятельности	140
Абазова Ф.М., Абрегова М.К. Тенденции развития инновационного потенциала как важнейшего фактора экономического роста региона	146
Созаева Т.Х., Энеева М.Н. Проблемы территориальной организации социально-экономических систем.....	150
<i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
Боровинский М.Э. Влияние экономической глобализации на транснационализацию банковского сектора.....	153
<i>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	
Сомко М.Л. Дистанционное образование и развитие профессиональных компетенций специалистов	159

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОГО КAVKAZA: ПРОБЛЕМЫ И СТРАТЕГИИ¹

КОЛЕСНИКОВ Ю.С.,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделом региональной экономики
и социологии, экономики инноваций и менеджмента
Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем,
Южный федеральный университет
e-mail: kolesnickov.yur@yandex.ru

В статье дан анализ опыта реализации на Северном Кавказе различных стратегий региональной экономической политики, представлены основные особенности институциональной среды экономики региона, факторы и причины, тормозящие процессы модернизации на Северном Кавказе, предложены альтернативные стратегии региональной экономической политики модернизации Северного Кавказа, ключевой из которых является, по мнению автора, капитализация территориальных ресурсов.

Ключевые слова: регион, региональная политика, модернизация, институциональная среда, капитализация территории, хозяйственные уклады, этноэкономика, стратегии.

The analysis of experience of realization on North Caucasus of different strategies of regional economic politics is given in the article, the basic features of institutional environment of economy of region are presented, factors and reasons, braking the processes of modernisation on North Caucasus, alternative strategies of regional economic politics of modernisation of North Caucasus, key from that there is capitalization of territorial resources, are offered.

Keywords: Region, regional politics, modernisation, institutional environment, capitalization of territory, economic modes, ethnic economy, strategies.

Коды классификатора JEL: O11, O18.

К постановке проблемы

За последние 10–15 лет федеральная региональная экономическая политика использовала минимум 5 модификаций региональных стратегий (в том числе на Северном Кавказе):

1. *Стратегия «выравнивания» уровня социально-экономического развития регионов.* Результат — неоднородность экономического пространства страны увеличилась (хотя по отдельным макрорегионам (федеральным округам) внутрирегиональные различия по некоторым социальным показателям уменьшаются), расслоение между регионами возросло, в том числе между Северным Кавказом и экономически развитыми, продвинутыми регионами России.

2. *Стратегия «удвоения ВВП».* Результат — удвоение достигнуто, качество роста — нет, вклад инновационного сектора экономики Северного Кавказа в ВВП — мизерный.

3. *Стратегия приоритетной поддержки регионов — «локомотивов роста».* Результат — нарастание региональной дивергенции, «свертывание» социально-экономического пространства периферийных регионов — не-«локомотивов», нарастание социальных контрастов в регионах с многоукладной экономикой, к которым относится и Северный Кавказ.

4. *Стратегия создания в регионе новых рабочих мест путем реализации инвестиционных мегапроектов* (Сочи–2014, «Высота 5642», целеориентированного на создание горнолыжного туристического кластера и др.). Результат — новые рабочие места создаются, но поскольку они непосредственно не связаны с очагами безработицы, то радикально снизить ее общий уровень на Северном Кавказе пока не получается. У крупных бюджетных инвестиционных проектов имеются немалые риски — их реализация требует высокой мобильности населения и, соответственно, дешевого жилья, специфических профессиональных компетенций, которых зачастую просто нет у имеющейся «под рукой» рабочей силы. (Примеры: г. Грозный-сити отстроили турецкие строители, на объектах

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-02-00002а).

Олимпиады занята отнюдь не рабочая сила из республик Северного Кавказа, а мигранты из других регионов, в том числе из-за рубежа. С каждым годом квота приема иностранных рабочих и специалистов увеличивается, например, в Краснодарском крае).

5. Наконец, стратегия «заливания» бюджетов республик Северного Кавказа средствами из федерального бюджета. Результат — за 10 лет федеральный бюджет вложил в развитие Северного Кавказа 800 млрд руб. Причем, если в 2000 г. речь шла о 15 млрд, то сейчас поступает ежегодно 180 млрд. Рост — в 12 раз. «И все же кардинально изменить характер региональной экономики не удалось» — это оценка В.В. Путина [1]. (Однако, и эти средства не выглядят чрезмерными, если сравнить их объем с теми финансовыми ресурсами, которые были вложены в модернизацию такой страны, как Грузия. За пять лет (2004–2008 гг.) иностранные инвестиции (США и Евросоюза) в экономику Грузии составили 5,027 млн долл. [2]).

Как итог — потеря стимула к экономическому развитию и инновациям у местных элит, рост бюджетоориентированной ренты как ключевого мотива деятельности менеджмента, рост дотаций — этого нерыночного инструмента, вынужденно используемого федеральным центром для обеспечения социальных мандатов и равенства исполнения социальных гарантий государства. Но дотации не имеют никакого отношения к модернизации.

Таким образом, те финансовые ресурсы, которые федеральный центр был способен вложить в модернизационный импульс на Северном Кавказе в рамках тех стратегий и инструментов региональной политики, которые были использованы, не дали ожидаемых результатов. Более того, их основная часть изначально не имела модернизационного вектора, не обладала критической массой, необходимой для преодоления исторической инерции в организации хозяйственной жизни в регионе.

По-видимому, институциональные условия, в которых осуществляется экономическая, хозяйственная, инвестиционная деятельность на Северном Кавказе оказались здесь ключевым фактором. В чем же состоят особенности институциональной среды, исторически сложившиеся в этом периферийном регионе, которые тормозят модернизацию его экономики на протяжении всего XX – первого десятилетия XXI вв.?

Особенности институциональной среды экономики на Северном Кавказе

Сегодня имеется достаточное количество профессионально добротных работ по российскому Кавказу, формирующих системное представление о характере институциональной среды хозяйственно-экономической деятельности в регионе. (К их числу следует отнести фундаментальную монографию коллектива ученых Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ «Северный Кавказ: модернизационный вызов». М.: Дело, 2011; Атлас социально-экономических проблем, угроз и рисков Юга России. М.: ЮНИ, 2009–2012; Атлас социально-экономического развития Юга России. М.: Вузовская книга, 2011, а также монографии А.Г. Дружинина, Ж.Д. Дармиловой, С.Б. Галичевой, С.А. Липиной, И.П. Батаева, Р.А. Канцера, В.Н. Овчинникова, С.Я. Сушего, В.В. Черноуса и др.).

Как следует из теории институциональной экономики, ключевые факторы формирования институциональных условий экономической модернизации — гарантии прав собственности и принуждение к исполнению контрактов.

В республиках Северного Кавказа, как выявлено и эмпирически верифицировано в ряде вышеуказанных работ, эти ключевые предпосылки по многим параметрам хозяйственной практики отсутствуют.

Первое — отсутствие заинтересованности в долгосрочных вложениях, так как права собственности не гарантированы и в результате действий конкурентов, государственных структур или криминала могут быть перераспределены или изъяты (рейдерские захваты, неправомерное судебное решение, насильственное изъятие криминалом). Покупка бизнесом, предпринимателями или просто жителями Северного Кавказа недвижимости в соседних регионах (Ставропольском крае — Кисловодск, Пятигорск, Кавминводы, Краснодарском крае — Сочи, Туапсе, Анапа и др.) — тому подтверждение. То есть при наличии инвестиционных ресурсов отсутствует стимул к их производительному использованию на месте — в регионе проживания.

Второе — существование серьезных ограничений и проблем в деле превращения накоплений домохозяйств в капитал, т. е. отсутствие условий капитализации накопленных ресурсов домохозяйств. Например, в Кабардино-Балкарии существует мораторий на приватизацию земли. Земля находится в собственности домохозяйств, но ее границы закреплены неформальными правилами, с ней осуществляются сделки, которые в локальных рамках поселения носят легитимный характер. Однако официально не оформленное право собственности на землю не позволяет включать земельный надел в рыночный оборот или предлагать в качестве залога.

Третье — сложившийся механизм судебной защиты испытывает огромное давление неформальных практик, во многом зависит от позиций клановых, религиозных сообществ, принадлежности к «титульной нации» и т. п.

Как отмечают специалисты, в нормативном пространстве республик Северного Кавказа сталкиваются несовместимые нормы разных типов социальной самоорганизации, в том числе нормы адатной регуляции, допустимые в примордиально-этнических сообществах, и нормы современной европеизированной системы абстрактного права и сложной системы судопроизводства [10, С. 50].

Путь установления баланса между ними проходит через признание наличия нормативного плюрализма в социально-правовом пространстве российского Кавказа.

Стратегия экономического развития региона должна, очевидно, учитывать ослабление (или утерю) у части населения российской гражданской идентичности и необходимость преодоления закрытости адатных сообществ, в том числе путем сохранения этнического полиюридизма [10, С. 44].

В силу этих институциональных особенностей социальной организации экономики на Северном Кавказе модернизация здесь предполагает необходимость более адекватной по содержанию и органичной по форме социализации хозяйственных практик.

В России, как и во всем мире, идентифицируются две основные стратегии модернизации (по источнику модернизационного импульса) — «модернизация снизу» и «модернизация сверху». В первом случае развитие экономики, хозяйственных практик осуществляется путем органической эволюции, постепенного накопления ресурсов и их капитализации.

Во втором случае — «модернизация сверху» — экономический рост осуществляется за счет прихода в регион крупного инвестора (в том числе государства), крупной транснациональной или национальной корпорации.

В первом случае — «модернизация снизу» — малый и средний бизнес на Северном Кавказе наталкивается, прежде всего, на ограничения — это барьеры легализации («коррупционная надбавка» в цене продукции по некоторым оценкам составляет от 15 до 40%). К этому добавляются нагрузки «социальной ответственности», когда для защиты своего бизнеса предприниматели вынуждены брать на себя значительные объемы квазибюджетных расходов — от строительства стадиона до ремонта дорог.

В результате рыночный сегмент экономики остается теневым, фрагментированным, низкотехнологичным, а модернизационные усилия попадают в институциональную ловушку, упираются во внешние ограничения, навязываемые властью, криминальной системой.

Для стратегии «модернизация сверху» весьма серьезными являются ограничения и риски, вытекающие из соотношения сил и «веса» акторов в системе «инорегиональный бизнес–местная власть». К ним относятся нестабильность административного ресурса поддержки из-за неурегулированности прав собственности и отсутствия универсальных «правил игры»; зависимость судьбы инвестиционного проекта от сложившейся в регионе системы статусов и рангов, административной иерархии, обладающей большой лоббистской силой в локальной институциональной среде, при этом «модернизационность» проекта теряет свое значение и главным становится его близость к интересам местных стейкхолдеров.

Таким образом, модернизация «сверху», как и модернизация «снизу» наталкиваются в регионе на серьезные институциональные ограничения, связанные прежде всего с бинарным характером социальной организации хозяйственных практик на Северном Кавказе.

Анализ динамики основных макроэкономических показателей развития региона в конце XX – первом десятилетии XXI вв. показывает низкую продуктивность традиционных моделей региональной политики (ориентированной или на выравнивание уровня социально-экономического развития субъектов РФ, или на приоритетную поддержку регионов-локомотивов), концептуально не замечающих особенностей его институциональной среды и социальной организации хозяйственных практик.

В 2010 г. разрыв по показателям объема ВРП на душу населения между отдельными российскими регионами составил 18,9 раза, что предполагает необходимость поддержания на протяжении 10–15 лет темпов роста ВРП регионов-аутсайдеров (к которым относится и российский Кавказ) на уровне 15–20% для достижения ими средне-российского уровня по основным показателям при сохранении темпов роста ВВП РФ на уровне 3–5% в год [6], что невозможно даже при многократном увеличении бюджетных вливаний в экономику Северного Кавказа.

В связи с этим возникает необходимость разработки альтернативной модели региональной политики на Северном Кавказе, ключевой стратегией которой стали бы увеличение капитализации внутренних ресурсов региона, рост стоимости активов, человеческого капитала и среды жизни локального социума (недвижимости, природных ресурсов, инфраструктуры, коммуникаций, образования, здравоохранения, мобильного капитала). Как известно, в условиях современной межрегиональной конкурентной борьбы за капиталы и финансовые ресурсы инвестиционная и социальная привлекательность региона для крупных корпораций-нерезидентов определяется не наличием определенного вида ресурсов и их запасами, а условиями их капитализации и возможностями вовлечения в национальный и мировой рынок.

Для России в целом проблема капитализации ее обширной территории в XXI в. становится ключевой. Удельная капитализация совокупных ресурсов территории России, по некоторым оценкам, в 5 раз ниже (а по ряду регионов, в том числе Северному Кавказу – в 30 раз ниже), чем в среднем по развитым и развивающимся странам [9]. Капитализация рабочей силы, инженерной и научной компетенции в России в 4 раза ниже, чем на Западе.

Реализация ориентированной на рост стоимости активов региональной стратегии происходит при условии их вовлечения во внешние цепочки создания стоимости, увеличения генерирующих денежные потоки активов, расширения специализации региона, а также генерации собственных цепочек создания стоимости на основе местных бизнес-структур. В соответствии с этим реализация целевых программ регионального развития обуславливает необходимость и предпочтительность применения метода капитализации доходов и выделения основных генераторов в составе источников будущих денежных потоков.

К числу последних на российском Кавказе, кроме государства, следует отнести крупный инорегиональный бизнес, субъекты малого предпринимательства, в том числе этнического (этноэкономика), и домохозяйства. Причем, учитывая, что на российском Кавказе в генерировании денежных потоков приоритет принадлежит мелкотоварному, сервисному укладу и домохозяйствам, наиболее эффективной стратегией капитализации может быть привлечение в регион торгового и сервисного капитала.

По нашим расчетам на мелкотоварный сектор приходится 54–56% экономики Северного Кавказа. Ядро же этого сектора составляет этническое предпринимательство. И в случае создания соответствующих институциональных

условий (правовых, транспортных, информационных, логистических, развития потребительской кооперации, микрофинансирования и т. п.) малое этническое предпринимательство может существенно повысить уровень капитализации территории. Именно в сферу торговли, транспорта, логистики, услуг активно вошел и крупный бизнес.

При этом анализ показывает, что ключевыми объектами кластерной политики крупного бизнеса являются:

- межрегиональный зерново-масличный кластер;
- портово-логистический комплекс;
- курортно-рекреационный кластер;
- промышленные кластеры экспортной ориентации.

В республиках Северного Кавказа действуют 16 (из 150) крупнейших компаний, в том числе: ОАО «Газпром», ОАО «Связьинвест», ОАО «НК Роснефть», ОАО «Лукойл», ЗАО «Евроцемент групп», ОАО «Уральская горно-металлургическая компания», АКБ «Межпромбанк» (ОАО), ООО «РостАгро», агропромышленная группа «Юг Руси», ОАО «Югтранзитсервис», ООО «Валери», компания «Валери-Трейд», агропромышленная компания «Астон» (ОАО), ООО «Золотая семечка», ОАО «Южная телекоммуникационная компания» (ЮТК), ООО «ИСК Тандем-Юг».

К этой группе крупнейших российских корпораций примыкают иностранные компании, работающие на Юге России, в том числе: Enel Investment Holding B.V. (Италия), Metro Group, Глория Джинс, EBRD (Европейский банк реконструкции и развития), DEG (таможенная корпорация инвестиций и развития), Филипп Моррис, Тетра Лаваль, Royal Dutch Shell, Gerrus Group, Chateau Le Grand Vostok, SVL Group, Сосьете Женераль Восток (BSGV), Pepsico, France-Caucase, Astor Dress & Sonmer Consrotium, Caisse des Deportset Consignation.

Крупный бизнес в регионе в настоящее время представлен сетевыми структурами, аутсорингом, финансовыми группами и банками.

Весьма показательна и структура отраслей экономики региона, куда направлены инвестиционные потоки. В ней отрасли индустриального сектора экономики представлены незначительно (табл. 1).

Таблица 1

Отраслевая структура привлекаемых инвестиций в соответствии с соглашениями, заключенными на Сочинском экономическом форуме в 2012 г. (%) [8]

1.	Жилищное строительство	28,0
2.	Курортно-туристический комплекс	21,0
3.	Агропромышленный комплекс	16,0
4.	Топливо-энергетический комплекс	15,0
5.	Промышленность	8,5
6.	Транспорт	6,3
7.	другие	5,2

Стабилизация ситуации на Северном Кавказе несколько усилила интерес крупного бизнеса к предприятиям добывающей промышленности региона. В частности, корпорация «Евроцемент» приобрела цементный завод, а Уральская горно-металлургическая компания купила Урупский горно-обогатительный комплекс на территории Кабардино-Балкарии, а также завод «Электроцинк» в Северной Осетии. В Карачаево-Черкесии «Межпромбанк» приобрел в собственность угольный разрез.

В связи с этим приведем мнение одного из успешных предпринимателей на Северном Кавказе, первого заместителя генерального директора ГУП «Новострой», заслуженного строителя Республики Дагестан Керима Сунгурова: «В Северо-Кавказском регионе много отраслей, которые могли бы заинтересовать как российских, так и зарубежных инвесторов: агропромышленный комплекс, электроэнергетика, туризм, полезные ископаемые... Развитие упомянутых отраслей путем создания совместных предприятий со смешанным иностранным капиталом, благоприятные условия для ведения бизнеса, устранение коррупционно-бюрократических проволочек — все это, думаю, подтолкнет решение сложных проблем Северного Кавказа» [11].

Частным следствием выбора указанных направлений и условий капитализации ресурсов региона, является вывод, что развитие промышленного производства, по-видимому, будет иметь для региона отнюдь не ключевое значение и, следовательно, стратегия реиндустриализации, позиционируемая в качестве базовой в модернизации экономики России, не может быть приоритетной для Северного Кавказа.

Альтернативные стратегии модернизации экономики российского Кавказа

Учитывая специфику институциональной среды и сложившуюся социальную организацию хозяйственных практик, на Северном Кавказе могут оказаться успешными модели модернизации, известные в мировой практике как модели «креативной адаптации» с органическим включением в хозяйственные практики этнокультурных особенностей поведения и традиций, связанных с менталитетом этноса. Именно этот вариант модернизации создаст институциональные условия для роста капитализации территориальных ресурсов.

На VII конференции организации экономического сотрудничества и развития по проблемам неурбанизированных территорий был сформулирован императив их развития, в соответствии с которым приоритетными являются

стимулирование инноваций в инфраструктурных отраслях, сфере малого и среднего бизнеса, развитие национальной культуры и туризма, а также расширение торговой и производственной кооперации. Все это целиком относится и к Северному Кавказу.

Рост капитализации всех активов, расположенных на территории региона, следует связывать прежде всего со следующими факторами:

1) формированием сегмента высокотехнологичных услуг в курортно-рекреационном кластере. Весьма обнадеживает динамика инвестиций в эту сферу экономики региона, которую демонстрирует Сочинский международный инвестиционный форум (табл. 2);

Таблица 2

Объем инвестиционных соглашений, заключенных на Сочинских форумах (млрд руб.) [8]

2007 г.	560,0
2008 г.	622,0
2009 г.	481,8
2010 г.	768,0
2011 г.	886,8

2) развитием Северного Кавказа как рекреационного региона общероссийского и мирового значения, в котором ключевыми активами выступают его уникальные природные и климатические условия и ресурсы. В целом, в данном случае следует говорить о необходимости поддержания и капитализации экосистемной функции Северного Кавказа как одного из приоритетов модернизации экономики региона.

В России многие территории, сохранившие богатую природу, фактически являются экологическими донорами. Очевидно, что для сохранения природы регионы должны идти на определенные экономические «жертвы», ограничивая экономическую активность природоэксплуатирующих и загрязняющих производств. Другие регионы, не имеющие подобных экологических ограничений, могут беспрепятственно развивать свою экономику, обеспечивая рост доходов населения.

В целом оценка экосистемных услуг должна включать стоимость неиспользования, охраны и приумножения определенных природных ресурсов и услуг. Необходимо создать механизм обеспечения таких компенсационных платежей за экосистемные услуги на всех уровнях: макро-, мезо- и микроэкономическом.

Идентификация экосистемных услуг, их экономическая оценка из теоретического дискурса должна перерасти в практическую, институциональную область. Эта модель экономики экосистемных услуг регионов была выдвинута и поддержана на международной конференции «Рио–20» [6, С. 50–51]. И с этой точки зрения, как представляется, ключевой основой повышения уровня капитализации региона может быть реализация для России экосистемной функции горных территорий Северного Кавказа;

3) социализацией экономики, т. е. институциональным приспособлением экономики к человеческому капиталу, социокультурной идентичности населения, развитием видов предпринимательской деятельности, основанных на частном семейном капитале, развитием малого бизнеса, в том числе малых инновационных предприятий, ориентированных на местный спрос в услугах (отдых, охрана здоровья, туризм, развлечения и т. п.), иными словами — развитием тех видов экономической активности, которые способствуют повышению уровня капитализации человеческого капитала и местных ресурсов;

4) развитием институтов и инфраструктуры человеконцентрированных видов хозяйственной экономической деятельности: общинного землепользования, потребительской кооперации, микрофинансирования, аутсорсинга и т. п.;

5) стратегией капитализации территориальных ресурсов, требующей, кроме развития рынка недвижимости, корпоратизации госимущества, создания инфраструктуры инновационной деятельности, государственного регулирования политики включения крупных инорегиональных структур в региональную экономику, повышения эффективности нормативно-правовой защиты региональных ресурсов и регионального имущества от избыточного давления экстерриториального капитала. В состав ключевых акторов федеральной региональной политики должны быть включены новые игроки в пространстве региональных экономик, определяющие отныне процесс капитализации территории, — крупные корпоративные структуры («нерезиденты») и крупные сетевые бизнес-структуры. При обсуждении проекта ФЗ «О государственном стратегическом планировании» на XI общероссийском форуме «Стратегическое планирование в регионах и городах России» (Санкт-Петербург, октябрь 2012 г.) было подчеркнуто, что действующие региональные стратегии не в полной мере учитывают программы развития крупных компаний, стратегических предприятий [12];

6) стратегией модернизации институтов этноэкономики, оптимизацией форм организации хозяйственных укладов в регионе на базе технологий их корпоратизации, включения в сетевые хозяйственные взаимодействия и др. Особое значение имеют при этом меры по снятию институциональных дефицитов в развитии предпринимательства во всех секторах многоукладного хозяйства регионов, в том числе — комплекс социальных технологий по преодолению этнических барьеров в межрегиональном бизнес-взаимодействии, а также создание более адекватного механизма перераспределения природной ренты в практике использования конкурентных локальных ресурсов;

7) стратегией конвергенции разобщенных рынков Северного Кавказа на базе создания современной транспортно-логистической инфраструктуры.

Следует отметить еще один аспект модернизации, который относится к характеристике внешних условий модернизации региона.

Как показывает опыт последнего десятилетия, пограничные регионы России — Калининградский анклав и Дальневосточный федеральный округ — развиваются в значительной степени благодаря в первом случае — западным инвесторам и экономическому взаимодействию с европейским бизнесом, во втором — ресурсам и капиталам Китая, поступающим по каналам пограничного торгово-экономического сотрудничества с ним, а также миграционным потоком рабочей силы на дефицитные рынки труда Дальневосточного федерального округа. В отличие от этих двух, третий пограничный регион — СКФО — до сих пор не имеет устойчивого вектора внешнеэкономического развития, испытывает дефицит иностранных инвестиций, а геополитическое давление ключевых игроков (США, Англия, Франция, Иран, Турция) на кавказском направлении, фактически лишает макрорегион подпитки со стороны ресурсов глобальной экономики. Поэтому на Северо-Кавказском направлении, по-видимому, нужны новая геополитическая стратегия и дипломатия по защите российских интересов.

В этом контексте на федеральном уровне разработки и реализации контентов региональной экономической политики важны усилия по выработке стратегий, обеспечивающих не столько формирование конкурентной среды для субъектов РФ на Северном Кавказе, сколько конструирование «институтов развития» для конвергенции республик между собой и регионами остальной части России. Это важно и с точки зрения выстраивания политики, противодействующей очевидным усилиям других геополитических сил по вытеснению России с Кавказа.

Поэтому одной из ключевых составляющих стратегий модернизации региона, по-видимому, должна стать долгосрочная целенаправленная внешнеэкономическая политика по привлечению ресурсов стран Черноморско-Каспийского региона, изменению инвестиционного климата в геоэкономическом пространстве Северного Кавказа.

Таким образом, для Северного Кавказа наиболее адекватными представляются три альтернативных стратегии экономической политики модернизации: а) капитализация территориальных ресурсов: формирование механизмов их включения в воспроизводственные цепочки добавленной стоимости, в том числе с учетом возможностей геоэкономического пространства российского Кавказа; б) социализация экономики путем создания институтов органического включения предпринимательских структур ее основных экономических укладов в корпоративную сетевую экономику и национальный рынок, развитие человекоцентрированных видов хозяйственной деятельности; в) государственная поддержка и развитие бюджетных и рыночных инвестиционных механизмов реализации экосистемной функции Северного Кавказа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вестник «Северный Кавказ», 2010. № 2.
2. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.investinggeorgia.org>.
3. Регионы России: социально-экономические показатели. Статсборник. М., 2011.
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fcp.vpk.ru/egi-bin/cis/fcp/cgi/fcp/viewfcp/view/2007?fcp_code=4800.
5. Северный Кавказ: модернизационный вызов. М.: Дело, 2011.
6. На пути к устойчивому развитию России. «Зеленая» экономика и модернизация. 2012. № 60.
7. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.minregion.ru>.
8. Российская газета. 2012 г. 19 сентября.
9. Арабкин В.В. Капитализация территорий // Школа по методологии «Капитализация и виды капиталов». 2003. 21 августа / [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.shkp.ru/lib/archive/metodologies/kapital/programma>.
10. Гурба В.Н. Терроризм в регионах адатных культур (на примере Северо-Кавказского региона). Автореф. дисс... докт. социол. наук. Новочеркасск, 2011.
11. Российская газета. 2012 г. 31 октября.
12. Российская газета. 2012 г. 7 ноября.

ЧЕЛОВЕК И ЕГО ВОСТРЕБОВАННОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ НАЧАЛА ВТОРОГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ XXI В.: МНИМОЕ И ПОДЛИННОЕ. ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СЕКТОР¹

ЗАЛЕТНЫЙ А.А.,

кандидат экономических наук, кандидат философских наук,
старший научный сотрудник
лаборатории по изучению рыночной экономики, экономический факультет,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
e-mail: zaletny@hotmail.com

Предмет статьи составляют пути преодоления кризиса востребованности человеческого потенциала, в частности, институциональных ловушек, в российской трансформационной экономике.

Ключевые слова: институциональные ловушки; интеллект; кризис востребованности человеческого потенциала.

Paths of overcoming of the 'crisis of demand of human potential', including institutional traps, in Russian transformational economy compose the subject of the current article.

Keywords: institutional traps; intellect; crisis of demand of human potential.

Коды классификатора JEL: P30, P35, P36.

«Человек есть мера всех вещей» – это изречение древнегреческих мыслителей² при всей его почти банальной известности становится первым кандидатом на роль «путеводной нити» в ответе на вопрос: куда должно идти общество и его экономика в наши дни. При этом мы имеем в виду, справедливо применяя марксистский категориальный аппарат, человека как «совокупность всех общественных отношений». Отделяя «сущее» от «должного», мы понимаем, что последнее является не столько умозрительным «регулятивом», как его понимал, например Им. Кант, а вполне достижимой реальностью более (или, скорее, менее) отдаленного будущего, какой бы утопичной она ни представлялась в текущем моменте³.

В нашем рассмотрении «сущее» и «должное» позиционируется в первую очередь применительно к задаче *полного раскрытия потенциала человека в его деятельности*, т. е. его *востребованности*. В современной переходной трансформационной экономике России оно если и имеет место, то с целью решения конкретной задачи – *вывоза активов (авуаров)*⁴, в том числе *капитала*, за пределы российской экономики. Все стороны человеческого потенциала, не направленные на это, в лучшем случае остаются невостребованными, а чаще всего – нивелируются.

Эмпирически верифицируемо, что действительная эффективность того управленца «высшего» звена, который никогда бы ранее, в период нахождения в «среднем» и/или «низшем» звеньях, не совершал «злоупотребления полномочиями», не выходил за рамки институциональных границ своей компетенции, значительно ниже, чем того управленца, который в предшествующие периоды времени не опасался бы обвинений в нарушении границ своей компетенции. Действительная эффективность человека-управленца, способного обеспечить бесперебойное функционирование экономического агента как институциональной (и, в частности, инвестиционной) единицы, почти неизбежно будет носить интегральный (интегративный) характер, выходя за рамки традиционно понимаемые как экономические и управленческие аспекты, а затрагивая и правовые, и психологические, и технологические стороны деятельности предприятия – экономического агента.

¹ Настоящая работа представляет собой часть монографии, которая готовится автором к изданию. Многие наблюдения, отраженные и осмысленные в настоящей статье, были получены автором как результат практической работы в российской банковской системе.

² Изречение обыкновенно приписывается древнегреческому философу Протагору.

³ См., например, выступление профессора А.В. Бузгалина в программе «Тем временем» на телеканале «Культура» 24 сентября 2012 г. в 22:15–23:00 московского времени.

⁴ Соотношение понятия «активы» и «авуары» мы рассматриваем в других наших работах более подробно; в данном случае – для целей нашего рассмотрения – важно сказать, что применявшийся в XX в. почти преимущественно во внешнеэкономической сфере термин «авуары» (от француз. *avoir* – иметь) более адекватно отражает действительный, а не фиктивный, характер имущества, контролируемого тем или иным экономическим агентом.

Выражаясь словами А.И. Герцена, управленец должен быть не просто *ученым*, но *образованным человеком* – мы имеем в виду то, что Герцен писал в третьей статье «Дилетантизма в науке», которая озаглавлена «Дилетанты и цех ученых»: «Ученый имеет часть, и в ней он должен быть умен, – образованный человек не имеет права быть глупым ни в чем» [1]. В наше время, однако, в адрес управленца, не занимающегося выводом активов (авуаров) за пределы национальной экономики, выдвигаются обвинения, как минимум, в «необщительности» и вообще «неэффективности», при этом конечная цель общения (в отсутствии навыков которого управленец обвиняется), состоящая в действительной эффективности управляемого им коллектива, намеренно игнорируется. Таким «обвинителям» стоит напоминать слова премьер-министра Италии Марио Монти: «Я не очень общителен. Вы можете представить себе все речи за ужином, которые я вынужден был произносить все эти годы в разных точках мира. Каждый раз это было напряжение» [13], при том, что таковые «напряжения в общении» нисколько не препятствовали (а, возможно, и способствовали) эффективному выполнению задач, стоявших перед ним в разные периоды жизни и деятельности. Иногда имеют место обвинения в «некомпетентности» и утверждения, что повышать свою «квалификацию» ему якобы ... уже поздно.

Подлинная же задача управленца, если он не является владельцем капитала (стейкхолдером), – помочь последнему осознать, в чем заключается оптимальный, в том числе и наиболее безопасный в данной конкретной ситуации, путь удовлетворения его интересов, а порой и в том, в чем эти интересы заключаются. Формальное же следование указаниям стейкхолдеров, направленных, например, на сокращение транзакционных издержек, может привести лишь к увеличению таких издержек, порой выходящему из-под контроля не только управленцев, но и самими стейкхолдерами. В ряде случаев такая помощь должна заключаться и в пресечении действий стейкхолдеров, заведомо угрожающих им самим. Именно такие управленцы часто несут в себе подлинную человеческую гениальность, и к ним в ряде случаев полностью применимы слова А.В. Луначарского: «...эти гении не ваши, господа буржуазия, а наши, и они не для того, чтобы перед ними рабски кланялись и учились в смысле слепого подражания, они просто наши товарищи и страдающие братья, которые, как и мы, создают и творят жизнь. Такие гении должны занять почетное место в нашем пролетарском пантеоне, ибо они еще послужат для свободного творчества мировой культуры, во главе которой идет пролетариат» [8]. Вот эти управленцы, несущие в себе гениальность, и способны создать подлинную, а не «глянцевую», «корпоративную» культуру.

В экономике будущего, «экономике знаний» основным мерилom востребованности человека – как управленца, так и специалиста – будет служить интеллект. В современной же российской трансформационной экономике интеллект человека служит *как раз именно* главным образом созданию этих самых *институциональных ловушек*, нацеленных на накопление (хрематику) и вывод из российской экономики денежных средств и иных наиболее ликвидных активов (авуаров), в том числе капитала.

Дадим примерную классификацию таких институциональных ловушек. Она, как мы понимаем, условна, так как, строго говоря, любую из ловушек можно записать в каждую из категорий.

1. *Собственно экономические* институциональные ловушки. К ним можно отнести: распределение активов (авуаров) по корпоративной структуре, которая искусственно «раздута»⁵ за счет создания явно излишних институциональных единиц, по сути, квази-экономических агентов (от отделов и департаментов до целых организаций); уклонение от уплаты налогов, снижение банковских обязательных резервов за счет выдачи кредита не от имени банка, а от имени специально созданных «обычных» организаций, не подпадающих под требования центрального банка об обязательном резервировании. Хотя формально при таких «ловушках» достигается снижение ряда транзакционных и иных издержек в деятельности организации, ряд действительно важных показателей, в том числе ее бухгалтерской отчетности (имея в виду особенно международные стандарты) ухудшается, что делает организацию принципиально непривлекательной с точки зрения подлинных инвестиций из-за рубежа. В итоге природа подобной фирмы (прямо-таки в пике теории Р. Коуза!) сводится не к снижению, а к увеличению (искусственному раздуванию) транзакционных и иных издержек, под видом которых нередко и происходит вывоз стейкхолдерами активов (авуаров), в том числе капитала, что, с другой стороны, к тому же стимулирует оппортунистическое поведение менеджеров организации, не являющихся ее стейкхолдерами.

2. *Юридические* мы назовем такие институциональные ловушки, которые создаются при непосредственном использовании несовершенства функционирования существующих правовых институтов.

3. *Управленческими* мы будем считать институциональные ловушки, проистекающие из несовершенства механизмов управления, главным образом, внутренней деятельностью экономического агента. К ним может относиться, например, искусственное раздувание корпоративной структуры организации, дихотомия (несовпадение) «реальных» и «номинальных» механизмов принятия решений в организации, а также собственно оппортунистическое поведение менеджеров (управленцев).

4. И еще одна группа институциональных ловушек, которую сложно относить к какой-либо из категорий в силу их универсальности, поэтому и назовем их – *универсальными* – «*институциональная ловушка рациональности*» и «*компенсаторная институциональная ловушка*»⁶. Проистекают они из того, что отчуждение в российской банковской системе мультиплицировалось и превратилось в «двойное отчуждение». Для современных российских банков характерен этот феномен двойного отчуждения: (а) собственников банков – от своей собственности⁷, (б) наемных менеджеров банков – от финансовых результатов деятельности банка.

Эти институциональные ловушки показывают, что вывоз активов, в том числе авуаров, из России продолжается. При этом не будем забывать, что последующая судьба выведенных из России активов может быть не вполне благоприятна для их собственников, которые могут быть «отчуждены» от этих активов госорганами самих государств, где они

⁵ Само по себе «раздувание» корпоративной структуры мы отнесли к категории «управленческих» институциональных ловушек, о них – ниже.

⁶ Подробнее об этих двух институциональных ловушках см. [3].

⁷ О необходимости должной институционализации банковской собственности подробнее см. [4; 5].

были размещены. Проще говоря, эти активы (авуары) могут быть конфискованы в связи, формально, с их происхождением, реально же – хотя бы для того, чтобы «подправить» шаткое положение экономики того же ЕС, да и США тоже. Ведь и в Европе уже растет понимание того, что «austerity measures» – меры жесткой экономии – не панацея, а напротив, путь к углублению кризисных явлений в экономике ЕС (см., например, [18; 36; 44]), в том числе не к снижению, а напротив, к наращиванию долгового бремени (см., например, [30]); а сторонники этих мер жесткой экономии все более оказываются в меньшинстве (см. [43; 45]). Весьма индикативны слова простого португальца, который указывает (как на путь в никуда) на тот факт, что следующее поколение может оказаться в более затруднительном экономическом положении, чем его современники: «Моя жизнь была лучше, чем жизнь моих родителей, а их – чем их родителей. Я протестую, потому что опасаясь, что в отношении моих детей это может быть не так» [43]! Характерно, что и в Европе, и в США, в отличие от нашей страны, понимание необходимости обеспечить (а порой и просто сохранить) доступ к образованию наиболее одаренной, но не имеющей достаточных средств части общества все возрастает (см. [23], а из более новых публикаций – особенно [17]); одним из наглядных выражений этого являются протестные движения учителей в ряде северных штатов США (см., например, [11]). Тенденции в налоговой политике США оказываются такими, что, как метко высказался обозреватель «Нью-Йорк Таймс», «Робин Гуд перевернулся бы в своей могиле» [16], см. также [21]. Растет понимание того, что ни бездумное взыскание долгов путем изъятия имущества с тех физических лиц, которые в данный момент из-за увольнения с работы оказались неплатежеспособными [15; 37], ни расправы с уже оказавшимися «на улице» в буквальном смысле слова путем физического уничтожения их последних личных вещей [38], не могут обеспечить ничего, кроме нарастания социального напряжения. То же относится к любым манипуляциям внутри финансового сектора, когда они непосредственно не коррелируются с действиями, затрагивающими реальный сектор [22; 41]. Вот на решение всех этих проблем и могут быть теоретически направлены (мы имеем в виду мнение, которое потенциально может возникнуть у руководства соответствующих государств Старого и Нового Света, и ничего более) средства сомнительного происхождения, выведенные из других стран.

При этом не будем забывать, что для государств – конечных точек вывоза капитала – представляют потенциальный интерес размещенные там средства; но не сами обладатели этих средств, о чем как минимум косвенно свидетельствует как антииммиграционная политика тех же США последнего года (см., например, [34]), так и пропаганда информационной компании Си-эн-эн «возможностей» (не всегда реалистичных) ведения бизнеса в далеко не самых развитых точках нашей планеты (см., например, [47]), и это весьма характерная, но далеко не единственная публикация подобного рода). Вспомним, что тогдашние руководители ЕС указывали (достаточно точно предсказывая ситуацию) позднему руководству СССР (во второй половине 1980-х гг.) на то, что граждане последнего окажутся в большинстве своем невостребованными в Западной Европе исходя из своего действительного человеческого потенциала, и, как тогда выразился один из руководителей общеевропейских структур, на смену разрушавшемуся Советским Союзом «занавесу» сама Европа вынуждена будет (что по сути впоследствии произошло и продолжается поныне) воздвигнуть такой же «занавес» со своей стороны (см., например, [6]).

Пол Кругман в марте 2012 г. попал в «самую точку» наиболее опасных для человеческого потенциала последствий мирового кризиса, заметив: «Сотрудники не могут оставить рабочие места, если у них нет обоснованной уверенности, что они найдут другие [рабочие места]; фирмы не станут инвестировать даже в полезные новые технологии, иначе как при наличии адекватного спроса» [24]. По сути, мы можем ввести понятие для обозначения подобных последствий – **кризис востребованности**. Кризис востребованности человека. Кризис востребованности человеческого потенциала. Весь реально применяемый человеческий потенциал сводится к *востроизводству порочных институтов трансформационной экономики*. Львиная доля человеческого потенциала при таком подходе остается вообще невостребованной. Активно же использоваться он может только вопреки существующим неформальным институтам, т. е. при принятии на себя риска быть исключенным из числа экономических агентов. Даже практика сегодняшнего дня показывает, что этот риск следует принимать на себя, дабы сохранить не только узкопрофессиональный, но и в целом человеческий потенциал, и не только для будущего, но уже и для настоящего. Это первый и, возможно, основной шаг к разрешению кризиса востребованности. Мы уверены, что это шаг на единственно верном сегодня пути.

ЛИТЕРАТУРА⁸

1. Герцен А.И. Дилетантизм в науке // А.И. Герцен. Соч. соч. В 8 т. Т. 2. М.: Правда, 1975.
2. Дзарасов Р.С. Механизм накопления капитала и инвестиционные стратегии российских корпораций. Дисс... докт. эконом. н. М., 2010.
3. Залетный А.А. Институциональная среда инвестиционной деятельности российских банков. Дисс... канд. эконом. н. М., 2011.
4. Залетный А.А. Основные проблемы инвестиционного банковского процесса в современных российских экономических условиях // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2010. № 6.

⁸ Далее для списка литературы приняты следующие сокращения: LAT – Los Angeles Times, NYT – The New York Times, WP – The Washington Post, WSJ – The Wall Street Journal. Для источников, имеющих только Интернет-версии (веб-сайтов), при отсутствии постоянного веб-адреса источника (что характерно, например, для веб-сайта компании CNN – «cnnmobile.com») приводится только наименование источника, интернет-адрес головной страницы, дата и (при наличии) время публикации. Если иное не оговорено особо, время указывается по Гринвичскому меридиану стандартное зимнее (GMT+0), а дата обращения к источнику совпадает с датой его публикации на веб-сайте. Издания, имеющие для темы статьи локальный характер, могут не включаться в общий список литературы, а приводиться лишь в сносках по тексту.

5. *Залетный А.А.* Российская специфика институционализации собственности в банковском инвестиционном процессе // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда. IV международная конференция. Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, экономический факультет. 20–22 апреля 2011 г. Сб. статей: Т. 4. Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. М., 2011.
6. *Лаптев И.Д.* Власть без славы. М., 2002.
7. *Ломоносов М.В.* Полн. соб. соч. в 10 т. М.; Л., 1950–1957.
8. *Луначарский А.В.* О пролетарской культуре // А.В. Луначарский Сб. соч. в 8 т. Т. 7. М.: Художественная литература, 1967.
9. Пионер фотоиндустрии – компания Kodak объявила себя банкротом. Статья на новостном веб-сайте «newsru.com». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://palm.newsru.com/finance/19jan2012/kodak.html>. Дата публикации 19.01.2012.
10. Bankers should be paid less, says Barclays chairman. (Редакционная статья газеты «Индепендент» от 13.08.2012) // The Independent. 13.08.2012.
11. *Brooks D.* Apr s Rahm, Le D luge // NYT. 14.09.2012.
12. *Brooks D.* Why Men Fail // NYT. 11.09.2012.
13. *Chu H.* Italy's Mario Monti speaks softly and carries a big question mark // LAT. 30.04.2012.
14. *Coica A.* Mama i fiica... eleve de liceu // Timpul. 12.12.2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://m.timpul.md/articol/mama-si-fiica%E2%80%A6-eleve-de-liceu--29451.html>. Дата обращения 14.12.2011.
15. *Dewan S., Silver-Greenberg J.* Foreclosure Deal Credits Banks for Routine Efforts // NYT. 27.03.2012.
16. *Edelman P.* Poverty in America: Why Can't We End It? // NYT. 28.07.2012.
17. *Finn C.* Gifted Students Deserve More Opportunities // NYT. 19.09.2012.
18. In Spain, Austerity and Hunger // NYT. 24.09.2012.
19. *Lattman P.* Executive at Goldman Is Retiring // NYT. 18.09.2012.
20. *Lieber R.* From Parents, a Living Inheritance // NYT. 22.09.2012.
21. *Krugman P.* Four Fiscal Phonies // NYT. 02.03.2012.
22. *Krugman P.* Hating on Ben Bernanke // NYT. 17.09.2012.
23. *Krugman P.* Ignorance Is Strength // NYT. 09.03.2012.
24. *Krugman P.* Not Again With The Pivot // NYT. 05.03.2012.
25. *Krugman P.* Pain Without Gain // NYT. 20.02.2012.
26. *Krugman P.* Romney's Economic Closet // NYT. 24.02.2012.
27. *Krugman P.* States Of Depression // NYT. 05.03.2012.
28. *Krugman P.* The iPhone Stimulus // NYT. 14.09.2012.
29. *Krugman P.* The Optimism Cure // NYT. 23.09.2012.
30. *Krugman P.* What Ails Europe? // NYT. 27.02.2012.
31. *Krugman P.* Will China Break? // NYT. 19.12.2011.
32. *Morgenson G.* C.E.O.'s and the Pay-'Em-or-Lose-'Em Myth // NYT. 23.09.2012.
33. *Nielsen R.* Women Breaking Into Corporate Boys' Club // The Moscow Times. March 07. 2012.
34. *Preston J.* Young Immigrants, in America Illegally, Line Up for Reprieve // NYT. 14.08.2012.
35. *Saulny S.* Struggling Young Adults Pose Challenge For Campaigns // NYT. 20.09.2012.
36. *Schr der G.* Austerity Is Strangling Europe // NYT. 03.05.2012.
37. *Silver-Greenberg J.* Problems Riddle Moves to Collect Credit Card Debt // NYT. 13.08.2012.
38. *Silverman R.E.* No More R sum s, Say Some Firms // WSJ. 24.01.2012.
39. The homeless and a fight for L[os].A[ngeles].'s sidewalks (передовая статья газеты «Лос-Анджелес Таймс» от 05.04.2012) // LAT. 05.04.2012.
40. *Tugend A.* Laid Off More Than Once, and Seeking a Career // NYT. 11.08.2012.
41. *Will G.* Monetary morphine // WP. 12.09.2012.
42. Baidu boss: China helps women succeed at work (Редакционная статья компании CNN, только Интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN «cnnmobile.com», 05.06.2012. Время публикации 16:32. Дата обращения 06.06.2012.
43. Could austerity be the right cure for Europe's hangover? (Редакционная статья компании CNN, только Интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN «cnnmobile.com». 07.06.2012. Время публикации 11:45.
44. Discontent threatens Portugal's fiscal progress (Редакционная статья компании CNN, только Интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN «cnnmobile.com». 17.09.2012. Время публикации 00:31.
45. Greek health minister calls for «great sacrifices» (Редакционная статья компании CNN, только Интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN «cnnmobile.com». 18.09.2012. Время публикации 16:31.
46. *Hart A.* Tom Paine and the 4th of July: The Worker Who Helped Make a Revolution. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ueunion.org/ueupdates.html?news=688> (только Интернет-источник). Дата публикации 29.06.2012. Дата обращения 06.07.2012.
47. How 'Afropreneurs' will shape Africa's future (Редакционная статья компании CNN, только Интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN «cnnmobile.com». 17.09.2012. Время публикации 11:00.
48. More women needed in 'identikit boardrooms,' says CEO (Редакционная статья компании CNN, только Интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN «cnnmobile.com». 18.09.2012. Время публикации 19:12. Дата обращения 19.09.2012.
49. *Vaclav Havel.* Obituary. 'Czech ex-President Vaclav Havel dead at 75' (Редакционная статья-некролог компании CNN, только Интернет-версия) // Интернет-портал компании CNN «cnnmobile.com». 18.12.2011. Время публикации 20:07. Дата обращения 19.12.2011.

РОССИЙСКИЙ АЛКОГОЛЬНЫЙ РЫНОК: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

ИВАНОВ А.Н.,

соискатель,
Южный федеральный университет,
e-mail: iv.a.n@rambler.ru

В статье рассмотрены основные теоретико-прикладные подходы к анализу рынка алкогольной продукции, использование инструментов которых позволило определить современное состояние рассматриваемого объекта с последующим составлением прогноза его развития и формулированием центральных тенденций.

Ключевые слова: бренд региона; маркетинговый анализ; рынок алкогольной продукции; емкость; прогноз.

The article investigate theoretically – applied approaches to analysis of alcoholic products' market, with the using of their instruments, which allow to determine the current state of object being examined, with the following forecasting of its development and formulation of central tendencies.

Keywords: region's brand; marketing analysis; alcoholic products' market; capacity; forecast.

Коды классификатора JEL: M30, M20.

В последнее время в условиях глобализации и ужесточения конкуренции компании рассматриваются не как организации, главной целью которых является получение максимальной прибыли, а как члены экономического сообщества, главной целью которого является выживание и развитие [9, с. 19] путем обеспечения потребностей всех прочих экономических субъектов, заинтересованных в его деятельности. Достижение выживаемости и развития компании может быть достигнуто только при условии формирования конкурентных отличительных характеристик, свойств выпускаемых ими товаров/услуг. Такой конкурентной отличительной характеристикой, которая позволит выделять продукцию из общей массы аналогичных товаров, может служить образ, сложившийся вокруг продукта, – бренд региона, под которым будут продвигаться товары региональных производителей.

Бренд региона – это инструмент маркетинга, позволяющий создать благоприятный образ конкретной территории в сознании населения, бизнеса, органов власти, общественности конкретной страны или международного сообщества (в зависимости от поставленных целей), повысить продвижение на рынке наделенных данным брендом товаров, уровень известности с целью привлечения инвестиций, инновационных, информационных, кадровых и других ресурсов с использованием совокупности коммерческих и некоммерческих брендов соответствующего уровня качества и уникальности, сформированных в пределах данной территории при предоставлении товаропроизводителям возможности использования товарного знака региона, в полной мере отражающего его конкурентные преимущества.

Процесс формирования регионального бренда состоит в прохождении ряда итераций, а именно: 1) целеполагание; 2) анализ рынка с выявлением факторов внешней среды, оказывающих влияние на процесс формирования бренда, и определение тенденций его развития; 3) разработка концепции бренда, основывающейся на базовой стратегии бренда региона; 4) разработка стратегии развития регионального бренда; 5) обоснование комплекса мер продвижения регионального бренда; 6) реализация тактических мероприятий регионального бренда, основанная на использовании преимуществ частно-государственного партнерства, его мониторинге и оценка эффективности.

Целью данной статьи является реализация второго этапа процесса формирования регионального бренда, состоящего в проведении исследования емкости, структуры и насыщенности алкогольного рынка России с выявлением наиболее весомых факторов, оказывающих воздействие на его развитие, и определением центральных тенденций с использованием инструмента маркетингового анализа.

Несмотря на множество формулировок понятия маркетингового анализа, который представляет собой и комплекс маркетинговых исследований, направленный на изучение характеристик рынка [13, с. 3], и сбор информации о деятельности предприятия, изучение ее по нескольким основным направлениям и использование полученных ре-

зультатов для выбора стратегий развития бизнеса в целом и его отдельных составляющих [11, с. 107], можно сделать вывод о том, что по содержанию данные определения идентичны. Так, обобщая вышесказанное, можно предположить, что под *маркетинговым анализом* понимается процесс сбора, обработки, интерпретации информации о рынке и выработки рекомендаций по деятельности на нем.

По результатам исследования подходов к анализу рынков товаров и услуг, а именно: 1. подхода В.В. Кеворкова и С.В. Леонтьева, которые в качестве основных этапов исследования предлагают анализ ситуации внутри и вне предприятия, прогноз возможных изменений во внешней и внутренней среде [8, с. 23–48] и рассматривают анализ рынка прежде всего как средство для достижения маркетинговых целей, в силу чего используют для его оценки ограниченный перечень показателей; 2. подхода Е.П. Голубкова [4, с. 169–176], акцентирующего внимание на трех направлениях исследования рынка: описание его конъюнктуры, изучение потребителей и изучение конкуренции; 3. подхода Г.Я. Гольдштейна и А.В. Катаева [5, с. 38], в рамках которого анализ рынка начинается с изучения факторов природной окружающей, технологической, экономической, социально-демографической, политической и правовой среды, а для оценки ситуации на рынке предлагается использовать определенные показатели, можно сделать несколько выводов:

Во-первых, все вышеописанные методики сходны с точки зрения используемых методов анализа информации. Однако одни подходы предполагают получение информации для анализа маркетинговой среды, другие – для моделирования и прогнозирования процессов на рынке, третьи – для общего обзора и оценки рынка в конкретный период времени.

Во-вторых, для проведения общего анализа рынка, определения потенциального спроса и предпочтений потребителей в отношении оказываемых услуг, целесообразно использовать преимущества всех подходов, предложенные выше.

В-третьих, наиболее оптимальная методика анализа рынка может быть получена путем комбинации двух подходов, в рамках которой базовым следует выбрать подход Е.П. Голубкова, так как в нем наиболее четко проводится дифференциация показателей, подлежащих исследованию, и дополнить их оценочными критериями для изучения рынка, предложенными Г.Я. Гольдштейном, А.В. Катаевым.

В-четвертых, методика анализа рынка алкогольной продукции должна включать исследование четырех блоков показателей. Первый блок – определение географических, товарных границ рынка и анализ участников рынка (без учета потребителей). Второй блок – отраслевой анализ рынка. Третий блок – анализ факторов макросреды, выявление проблем и тенденций развития рынка. Четвертый блок – анализ потребителей: изучение структуры потребности, мотивов покупки, определение количества покупателей, видов покупателей, потенциального спроса, предпочтений по каждому виду услуги, отношения к компании и ее продуктам, системы ценностей, намерений потребителей и уровня удовлетворения их запросов. При этом последовательность исследования показателей может быть изменена. Итогом анализа рынка станет составление прогноза его емкости и выработка рекомендаций по корректировке стратегии взаимодействия региональных производителей алкогольной продукции и рынка.

Опираясь на разработанную автором методику анализа рынка алкогольной продукции, исследование проводилось пошагово, в соответствии с определенными этапами и было выявлено, что рынок алкогольной продукции является одним из традиционных и значительных потребительских рынков России. Оборот рынка в 2010 г. составил 1259 млрд руб [17].

Структура рынка алкогольной продукции очень сложная. Она может быть представлена исходя из видов рассматриваемого товара – водки, вина, ликеров и др. С учетом определений, данных в Федеральном законе РФ от 18.07.2011 г. № 218-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» [19], а также в ряде законодательных актов Российской Федерации и, например, в утратившем силу Федеральном законе «Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе», в которых сформулированы определения алкогольной продукции, правомерно дать ее следующую трактовку. *Алкогольная продукция* – пищевая продукция, которая произведена с использованием или без использования этилового спирта, произведенного из пищевого сырья и (или) спиртосодержащей пищевой продукции с содержанием этилового спирта более 0,5 процента объема готовой продукции, за исключением пищевой продукции в соответствии с перечнем, установленным Правительством Российской Федерации [19].

Алкогольная продукция подразделяется на следующие виды: спиртные напитки (в том числе водка), вино, фруктовое вино, ликерное вино, игристое вино (шампанское), винные напитки, пиво и напитки, изготавливаемые на основе пива.

Аналогичным образом построена и классификация алкогольных товаров, используемая Росстатом [14].

Исходя из вышеизложенной классификации видов алкогольной продукции, представляемый ими рынок можно подразделить на несколько крупных секторов: рынок водки и ликероводочных изделий, винно-коньячный рынок, рынок пива. Каждый из вышеназванных рынков может быть сегментирован и проанализирован более подробно по конкретным видам продукции, в соответствии с запросами и предпочтениями потребителей.

Прежде чем перейти к исследованию процесса функционирования конкретного сектора алкогольной отрасли, т. е. производства, продвижения на рынок и продаж, необходимо определить общую емкость алкогольного рынка РФ, которую целесообразно рассчитывать наиболее подходящими способами с привлечением достоверных данных и использованием современной методики.

Емкость рынка – это существующий или потенциально возможный объем реализации товара в течение определенного периода времени [3]; характеризуется размерами спроса населения и величиной товарного предложения и может быть измерен в стоимостных и натуральных показателях продаваемых и покупаемых товаров [21, с. 267].

Наиболее часто применяемым в практике маркетинга является способ определения емкости рынка, который базируется на оценке объема производства с учетом всех главных участников рынка – производителей алкогольной продукции, а также экспорта и импорта [13, с. 19–29]. Однако в рамках данного исследования использовать этот подход представляется не- рациональным по ряду причин: 1) данные о запасах алкогольной продукции доступны только официальным органам государственного управления; 2) данные об объемах производства часто занижаются с целью уклонения от уплаты налогов в полном объеме; 3) существует значительный теневой рынок, размер которого не учитывается в официальной статистике; 4) данные об импорте искажены из-за наличия его «черной» составляющей.

Второй способ оценки основан на учете норм потребления продовольственных товаров, сырья и расходных материалов [13, с. 19–29].

Для определения емкости рынка алкогольной продукции с использованием указанного подхода целесообразно использовать следующие показатели:

- ✓ годовая норма потребления алкоголя на одного жителя России;
- ✓ количество употребляющих алкогольную продукцию, которое рассчитывается как разница между численностью населения РФ старше 15 лет и количеством лиц, не употребляющих алкоголь (с учетом конкретной доли таковых в общей численности населения старше 15 лет).

На базе числовых данных вышеуказанных показателей производится расчет емкости рынка, который отображен в табл. 1.

Таблица 1

Изменение размера емкости рынка алкогольной продукции Российской Федерации 2002– 2010 гг. по методу, основой которого являются нормы потребления продовольственных товаров, сырья и расходных материалов за соответствующие годы [6; 20; 22]

Года	Общая численность населения, млн чел.	Численность населения РФ старше 15 лет, млн чел.	Численность населения, употребляющего алкоголь (оценочно), млн чел.	Потребление алкоголя на душу населения, л абсолютного алкоголя	Емкость рынка, млн дал
2002	145	120,35	96,28	13,8	132,9
2004	144,2	122,57	98,056	12	117,7
2005	143,5	121,975	97,58	15,7	153,2
2006	142,8	121,38	97,104	14	135,9
2007	142,2	120,87	96,696	15	145
2008	142	120,7	96,56	15	144,8
2009	141,9	120,615	96,492	18	173,7
2010	142,9	121,465	97,172	18	174,9

*Расчет выполнен

Приведенные в табл. данные свидетельствуют о существенном росте: можно наблюдать увеличение размеров рынка в связи с возрастанием уровня потребления алкоголя гражданами РФ.

Использование вышеназванного подхода для выявления емкости рынка позволяет получить показатели скорее потенциальной емкости, так как потенциальная емкость обозначает максимально возможный объем продаж в рыночной ситуации, когда все потенциальные клиенты приобретают товары исходя из максимального уровня их потребления. Реальная емкость оценивается как достижение фактического или прогнозируемого объема продаж анализируемого товара [12, с. 28].

В следствии чего необходимо рассмотреть третий способ определения емкости рынка алкогольной продукции, основанный на учете объемов продаж. Суть его заключается в суммировании величин объемов продаж алкогольной продукции, произведенной всеми предприятиями отрасли по конкретной товарной группе. Остатки не учитываются, так как данные по объемам продаж берутся с их учетом. Этот способ дает приближенные результаты, поскольку не учитываются объемы продаж, осуществляемых в рамках теневого сектора. Установленную емкость необходимо корректировать с учетом данных, полученных при использовании подхода, основанного на учете норм потребления.

Изучение тренда изменения емкости рынка алкогольной продукции в России, рассчитанного по третьему способу, позволяет сделать вывод о тенденции сокращения (табл. 2).

Изменение емкости рынка алкогольной продукции по методу учета объемов продаж 2002–2012 гг. и прогноз развития рынка на 2013–2015 гг. (млн дал. в абсолютном алкоголе) [17]

Год	Емкость российского алкогольного рынка (млн дал.)
2002	126,4
2004	138,9
2005	135,1
2006	136,9
2007	140,7
2008	139,1
2009	131,3
2010	129,8
Оценка размера емкости рынка на 2011 г.	132,0
Оценка размера емкости рынка на 2012 г.	128,9
Прогноз размера емкости рынка на 2013 г. (методом прогноза по аппроксимирующей кривой)	125,0
Прогноз размера емкости рынка на 2014 г. (методом прогноза по аппроксимирующей кривой)	120,4
Прогноз размера емкости рынка на 2015 г. (методом прогноза по аппроксимирующей кривой)	115,1

*Расчет выполнен

TERRA ECONOMICUS

✧

2012

✧

Том 10
№ 3

Часть 3

Из прогнозных расчетов очевидно, что сжатие рынка алкогольной продукции происходит невысокими темпами (на несколько процентов в год). Это можно объяснить тем, что в 2011 г. проявились результаты политики ужесточения регулирования алкогольного рынка (повышение акцизов на алкоголь, лицензирование и т.д.), направленной на снижение уровня потребления населением алкогольных напитков. Ряд примеров свидетельствует о реальном сокращении объемов производства и продаж. Так, в первом квартале 2011 г. дистрибьюторы Свердловской области закупили алкогольной продукции на 29% меньше, чем в 2010 г., что, по мнению экспертов, может привести к уходу с рынка региональных производителей, мощности которых загружены меньше чем на 50% [18].

Тенденция некоторого уменьшения оборота на рынке алкогольной продукции России подтверждается и материалами Росстата, по сведениям которого производство водки в России в 2011 г. упало на 9,5% по сравнению с 2010 г. и составило 86,3 млн дал., соответственно сократились и продажи. На 9,1% снизилось производство напитков крепостью ниже 25 градусов (до 3,1 млн дал.), и на 39,5% (до 4,5 млн дал.) – напитков крепостью от 25 до 40 градусов. Производство столовых вин за 2011 г. упало на 10,5% (до 40,4 млн дал.), достигнув уровня 2009 г. Выпуск шампанского сократился на 1,5% до 22 млн дал., производство коньяка снизилось на 10,2% – до 8,1 млн дал. [2].

Таким образом, предполагается существенное номинальное сокращение емкости рынка алкогольной продукции, реализуемой в контролируемом секторе. Это характерно для 2012–2013 гг. в силу того, что с момента проявления факторов, влияющих на сокращение объемов производства и продаж алкогольной продукции до уровня низшей точки по этим показателям на рассматриваемом рынке, должен пройти, как подчеркивают эксперты, определенный период времени (наличие временного лага) – до 2–3 лет.

Следовательно, для данной отрасли характерна высокая степень нестабильности в целом и состояния маркетинговой среды в частности, что связано с причинами, как внутреннего, национального, характера, так и внешнего.

Во-первых, с последствиями глобального социально-экономического кризиса, начавшегося в 2008 г. и не преодоленного до сих пор. Его проявлениями являются следующие тенденции: снижение доходов населения, сокращение спроса на алкогольную продукцию и изменение его структуры, падение производства рассматриваемого вида продукции.

Во-вторых, деформированный характер применения инструментов конкурентной борьбы на алкогольном рынке (значительный теневой сегмент производства алкоголя). По оценкам различных экспертов его доля варьируется в пределах значений: 23%, 37% [15] и до 50% [1].

В-третьих, с мерами государственного регулирования алкогольного рынка, с реализацией которых количество спиртзаводов и ЛВЗ в России за 2011 г. сократилось на 32%, до 341 организации [15], произошло сокращение количества выданных алкогольных лицензий (оно снизилось с 3037 до 2264), а в будущем при возможном принятии законопроекта «О государственной монополии на производство и оборот этилового спирта» [7] прогнозируется сокращение числа торговых точек.

Основными тенденциями развития данного рынка являются следующие:

1. Интеграция России в мировой рынок, что проявляется в высокой степени влияния международного рынка на отечественный. В свою очередь, отсутствует влияние алкогольного рынка России на мировой, даже «образ» России как основного возможного экспортера водки на мировой водочный рынок несостоятелен. Таким образом, можно сделать вывод, что ореол Российской Федерации как особой, обладающей специфичной культурой и традициями

страны-производителя алкогольной продукции – утрачен. Единственной возможностью завоевания устойчивой позиции на международном алкогольном рынке является кризис виноделия в Европейском союзе, скорое исчерпание маркетингового потенциала Нового Света, что приведет к необходимости создания легенды о новом винном «Новом Свете» (юг России, Болгария, Румыния, Венгрия, Бразилия, Армения, Грузия, Великобритания, Арабские страны) с целью предотвращения падения потребления вина даже в традиционно винных странах.

2. Одновременное подорожание алкоголя отечественного производства (с 1 июля 2012 г. ставка акциза на одну бутылку составила 60 руб. против 46,2 руб. 2011 г. [10], т. е. увеличилась на 30%) с будущим удешевлением импортной алкогольной продукции в силу выполнения обязательств по вступлению в ВТО, которые предусматривают снижение таможенных пошлин на спиртное. В результате вырастут объемы импорта винодельческой продукции и виноматериалов в силу их удешевления. Например, с целью сокращения издержек производства и увеличения уровня рентабельности товаропроизводителю алкогольной продукции выгоднее использовать импортный виноматериал, который дешевле, чем отечественный, однако контроля качества за ввозимым виноматериалом пока не существует.

Динамика изменения акцизных ставок на алкоголь в РФ представлена на рис. 1.



Рис. 1. Акцизные ставки на алкогольные напитки, установленные в Российской Федерации в 2011-2013 гг., руб./литр [23]

Для отечественных производителей повышение акцизных ставок может привести к реализации одного из двух вариантов событий: первый – подорожание алкогольной продукции и как следствие, сокращение потребления отечественной продукции, что вызовет и сужение сегмента российского алкоголя; второй – увеличение сектора контрафактной продукции, с которой сейчас активно пытается бороться государство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алкогольный рынок России: государственная политика и интересы общества. Отчет о качественном социологическом исследовании. М.: Центр политических технологий, 2010.
2. В России упало производство алкоголя // Официальный сайт lenta.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2012/01/26/spirits/>.
3. Видяпина В.И. Определение емкости рынка // Бакалавр экономики (Хрестоматия) Т. 2 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lib.vvsu.ru/books/bakalavr02/page0136.asp>.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. М.: Финпресс, 2003.
5. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В. Маркетинг. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.
6. Денисова И., Карцева М. Потребление алкоголя и здоровье россиян // Бюллетень Население и общество. М.: Институт демографии ГУ – ВШЭ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0443/demoscope0443.pdf>.
7. Дуленкова А. Каждый градус зашифруют // Российская газета. 2012. 20 апреля.
8. Кеворков В.В., Леонтьев С.В. Политика и практика маркетинга на предприятии. М.: ИСАРИ, Бизнес-Тезаурус, 1999.
9. Кетова Н.П., Жук Е.С. Стратегический маркетинг: Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010.
10. Кривошапко Ю. Цены на алкоголь вырастут в июле // Российская газета. 2012. 6 января.
11. Маркетинг: вопросы и ответы / Под ред. Н.П. Кетовой. Ростов н/Д: Феникс, 2009.
12. Маркетинг / Под ред. А.Н. Романова. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2000.
13. Матанцев В.Н. Анализ рынка: настольная книга маркетолога. М.: Альфа-Пресс, 2009.
14. Постановлением Госкомстата России от 10 апреля 1997 г. № 21 «Об утверждении статистического инструментария по обследованию бюджетов домохозяйств».
15. Пузырев Д. Росалкоголь поспорил с Росстатом о контрафактном алкоголе // РБК daily. 2012. 4 апреля.

16. *Теплов В.П.* Словарь по экономической теории. Новосибирск: РГТУ, 2007.
17. Торговля в России. 2003, 2005, 2007, 2009, 2011. // Официальный сайт: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1139916653609.
18. Уральским производителям алкоголя предсказали крах // УралБизнесКонсалтинг. 2011. 30 мая.
19. ФЗ РФ от 18.07.2011 г. № 218-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившим силу Федерального закона «Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе» // Российская газета. № 5535. 2011. 22 июля.
20. Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту на 1 января 2010 г. // Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
21. Энциклопедия предпринимателя: Сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломоник, М.Б. Биржаков и др. СПб., 1994.
22. European Status Report on Alcohol and Health 2010. Copenhagen: World Health Organization, 2010. с. 290–296;
23. Официальный сайт Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>.

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

АБАЗОВА М.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
e-mail: shmv1978@yandex.ru;

ТАТУЕВА Ф.Б.,

кандидат экономических наук, доцент,
Кабардино-Балкарская государственная
сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова,
e-mail: fatima_19@rambler.ru

В статье рассматриваются понятие рыночной экономики, типы экономических моделей, анализируются субъективные и объективные причины результатов приватизационных процессов, доказывается объективная необходимость государственной поддержки развития рыночных отношений в России.

Ключевые слова: рыночная система хозяйствования; социально-ориентированная экономика; рыночная экономика; регулируемая экономика; корпоративная экономика; структурная перестройка; централизованное управление экономикой; денежно-кредитная система.

The article examines the concept of a market economy, the types of economic models, analyzes the subjective and objective reasons for the results of the privatization process, prove the objective necessity of state support for the development of market relations in Russia.

Keywords: market economic system; social-oriented economy; market economy; managed economy; corporate economy; the restructuring; the centralized management of the economy; monetary system.

Коды классификатора JEL: D04, D11.

Построение рыночной системы хозяйствования в стране началось с масштабных преобразований социально-экономической системы в России в 1990-х гг., вызванных кризисом плановой системы хозяйствования.

Система общественного воспроизводства, при которой распределение ресурсов и определение структуры национальной экономики осуществляются в основном за счет действия рыночных механизмов, и составляет понятие «рыночная экономика».

В экономической литературе рыночную экономику определяют как «систему организации национальной экономики, основанной на товарно-денежных отношениях, множественности форм собственности, свободной конкуренции производителей и граждан, являющихся собственниками своей рабочей силы», или как экономику, основанную на «принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, конкуренции, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность» [2, с. 76].

В настоящее время рыночная система хозяйствования зависит, прежде всего, от характера взаимодействия государственного и частного секторов экономики. По данному критерию можно выделить три основных типа экономических моделей: социально-ориентированную, регулируемую и корпоративную экономику [1, с. 98].

Первый тип (социально-ориентированная модель) – государственная политика направлена на защиту интересов граждан и отражение принципов экономического регулирования в долгосрочных программах (германская и французская экономические модели).

Второй тип (регулируемая экономика) – государственное вмешательство в хозяйственные процессы выражается установлением «правил игры», способствующим развитию частного предпринимательства при отсутствии крупного государственного сектора (американская и английская модели).

Третий тип (корпоративная экономика) – предполагает сочетание социальной защиты населения с государственными программами поддержки крупного бизнеса и определением приоритетов развития национальной экономики (шведская и японская модели).

Прямое копирование какой-либо из указанных моделей без учета специфики национальной экономики является необоснованным решением, однако можно говорить о необходимости творческого заимствования положительных элементов данных экономических моделей современными развивающимися странами, к числу которых принадлежит и Россия.

Россия вступила на путь построения рыночной экономики в начале 1992 г., начав структурную перестройку посредством создания частного сектора, либерализации торговли и внешнеэкономических отношений, стабилизации финансовой и денежной системы и других мероприятий.

Вместе с тем, в настоящее время динамика основных показателей российской экономики показала, что ее реформирование проводилось, во-первых, без осознания необходимого конечного результата и, во-вторых, без учета опыта развития стран-лидеров современной мировой экономики.

Анализ современной экономической литературы показал, что существуют две основные теоретические модели трансформации плановой экономики в рыночную: модель так называемой «шоковой терапии», когда происходит масштабное разрушение государственного сектора экономики в течение короткого периода времени, и модель постепенного реформирования экономики – сохранение в течение довольно длительного периода сильного государственного сектора, постепенно передающего часть своих функций в руки частного бизнеса [3, с. 36].

Обязательным условием реализации первой модели является максимальная либерализация внутри- и внешнеэкономических связей, так как ликвидация госсектора неизбежно сопровождается уничтожением сложившихся во время функционирования плановой экономики отраслевых и региональных хозяйственных связей. В период же формирования рыночной экономики обеспечение населения товарами и услугами осуществляется за счет их масштабного импорта. Подобный вариант трансформации экономической системы в переходный период сопровождается, как правило, резким ухудшением социальной обстановки в стране.

Модель постепенного реформирования плановой экономики может осуществляться как в формате закрытой экономики, так и в условиях либерализации международных экономических отношений [8, с. 37]. При этом сохраняются возможность гибкого управления процессами реформ и отсутствие таких резких социальных и экономических потрясений, как обвал производства, рост безработицы, стремительная имущественная дифференциация населения и др., сопровождающих, как правило, осуществление первой модели «шоковой терапии». Более того, модель постепенного реформирования плановой экономики требует от государства неукоснительной реализации в течение долгого времени единой системной политики реформ, что, в свою очередь, требует наличия политической стабильности в обществе и высокого уровня поддержки курса реформ населением. [7, с. 34].

Реформирование экономики России предполагало построение модели государственно регулируемого рынка. Декларируемый замысел реформ заключался в поэтапном переходе от административного к денежному хозяйству с равновесием товарного рынка и дифференцированным экономическим ростом. Основой реформирования экономики стали приватизация государственного имущества, либерализация цен, сокращение бюджетных расходов на экономику, что приводит к последовательной дифференциации расходов, цен и производства.

За последние 15 лет экономика России прошла беспрецедентный по масштабам трансформации путь от плановой государственной экономики к рыночной системе хозяйствования. Итоги реализации объявленных реформ оказались в силу определенной непоследовательности и несбалансированности предпринимаемых шагов далеки от заявленных целей. Отсутствие положительных результатов модернизации экономики привело к возникновению курса на проведение радикальных реформ и активное внедрение рыночных отношений.

Более того, на путь реформирования Россия встала в чрезвычайно невыгодной для себя ситуации. Ко всем проблемам, унаследованным от советской экономики, как то: кризис производства, необходимость обслуживания внешнего долга и др., добавились новые – территориальные потери в результате отхода традиционно российских территорий новообразованным государствам СНГ, разрушение устоявшихся экономических взаимосвязей между предприятиями и целыми отраслями, ранее входившими в единый хозяйственный комплекс, политическая нестабильность, а также ряд иных проблем.

Отсутствие четкого осознания у руководства страны, как именно следует модернизировать экономику, а также стремление к сокращению переходного периода привели к тому, что программа «шоковой терапии», принятая за основу реформ, имела либерально-монетаристскую направленность [5, с. 33].

Масштабное разгосударствление в течение короткого периода времени стало основой экономических преобразований в России. Во многом это объясняется следованием требованиям МВФ и Всемирного банка, которые настаивали на возможно большем сокращении государственного присутствия в экономике независимо от уровня экономического развития, социальных, культурных, психологических и иных особенностей конкретных государств. На наш взгляд, сохранение высокой степени государственного присутствия в экономике России в переходный период с постепенной передачей части полномочий формирующимся рыночным институтам позволило бы избежать тяжелого экономического кризиса и смягчить негативные социальные последствия трансформационных процессов. Практические итоги приватизационных процессов в России следующие: *во-первых*, слой массовых собственников был создан в основном формально, большая часть перераспределенной собственности перешла к узкому кругу населения страны; *во-вторых*, передача прав собственности не обеспечивала сама по себе роста эффективности

деятельности предприятий; *в-третьих*, бюджетные поступления от приватизации государственной собственности оказались значительно ниже ожидаемых и явно недостаточными для обеспечения социальной защиты населения; *в-четвертых*, приватизация не привела к финансовой стабилизации, что иллюстрирует системный кризис августа 1998 г.; *в-пятых*, передача предприятий в частную собственность не привела к демополизации производства, а формирование конкурентного механизма осложнялось отсутствием необходимой институциональной и законодательной основы; *в-шестых*, крайне неблагоприятный инвестиционный климат с высокой степенью некоммерческих рисков привел к сокращению объемов иностранных инвестиций в российскую экономику; *в-седьмых*, в стране была создана система органов Государственного комитета по управлению имуществом, Российского фонда федерального имущества, Федерального агентства по банкротству и чековых инвестиционных фондов, однако эта система характеризовалась высокой степенью бюрократизации. Таким образом, из семи целей приватизации была реализована практически полностью только седьмая, формально – первая, а остальные пять – практически «провалены».

Такие результаты приватизационных процессов в России объясняются как субъективными, так и объективными причинами [6, с. 21]. К субъективным причинам можно отнести излишнюю политизированность и широкое распространение коррупции в данной сфере, а к объективным причинам – деформированную структуру экономики с высокой степенью монополизации и непропорциональным развитием военно-промышленного комплекса, переходный характер политической власти в стране, разрыв большинства хозяйственных цепочек вследствие развала СССР и др.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что приватизация, выполнив в целом свою задачу по разрушению механизмов централизованного управления экономикой, не привела к возникновению слоя «эффективных собственников», стабилизации экономики и привлечению инвестиций в реальный сектор народного хозяйства. С социальной точки зрения, приватизация в том виде, в котором она была проведена в России, лишь усилила негативные тенденции, наметившиеся после либерализации цен, и стала инструментом перераспределения бывшей государственной собственности в корпоративных интересах.

Следует отметить, что важным элементом успешного реформирования экономики в России явилось создание эффективной денежно-кредитной системы. Динамика основных макроэкономических показателей, представленная в официальных источниках, свидетельствует о сохранении достаточно высоких темпов роста экономики, увеличении объемов инвестиций в основной капитал и существенном улучшении финансового состояния предприятий [4, с. 52].

Тенденция повышения цен на энергоносители на мировых рынках, а также достаточно низкий уровень процентных ставок на мировых финансовых рынках обеспечили стабильность поступления экспортной выручки на внутренний рынок, рост дополнительных доходов федерального бюджета и золотовалютных резервов России.

В настоящее время стабильность относительно низкого уровня инфляции привела к декларации в качестве основной цели государственной денежно-кредитной политики обеспечения внутренней и внешней стабильности национальной валюты. Выбор путей дальнейшего снижения инфляции связывается с ограничениями, отражающими необходимость обеспечения высоких темпов экономического роста, повышения степени конкурентоспособности российских производителей, обеспечения долгосрочной устойчивости государственных финансов, а также повышения уровня жизни населения, что обуславливает применение режима плавающего валютного курса. Важными элементами успешной реализации денежно-кредитной политики являются соблюдение установленных предельных уровней изменения цен на услуги и продукцию естественных монополий, развитие внутреннего финансового рынка, расширение возможностей использования инструментов рефинансирования.

Значительное влияние на кредитно-денежную политику на протяжении всего периода реформ оказала необходимость обслуживания государственного долга России, и если состояние внутреннего долга до сих пор вызывает серьезные опасения, то в отношении внешнего долга органов государственного управления наблюдается тенденция к сокращению.

Ретроспективный анализ практики реформирования экономики в России показывает, что достижения поставленных целей в том объеме, в котором планировалось, не было. Дифференциация внутренних совокупных расходов имела весьма специфический характер: происходило снижение доли инвестиций в ВВП, потребление товаров превышало потребление услуг, на потребительском рынке доля расходов на импортные товары превышала долю расходов на товары отечественного производства; динамика цен в течение всего переходного периода оставалась односторонней, а значит, дифференциации цен не было; в стране произошел обвал производства, сопровождающийся формированием множества бесконтрольных монополий, основанных на ресурсном принципе.

Тем не менее, в стране имеются все признаки рыночной экономики. Так, в ходе реформ проведены разгосударствление собственности, масштабная либерализация хозяйственной жизни; абсолютное большинство экономических процессов проходит в негосударственном секторе экономики, развивается рыночная инфраструктура, Россия активно участвует в международных экономических отношениях. Все это способствовало признанию России в 2002 г. страной с рыночной экономикой. Также следует отметить, что закономерности формирования новых прав собственности на преобладающую часть основных фондов реальной экономики в стране до начала XXI в. оставались далекими от рыночных. Многим российским хозяйственным системам, как справедливо отмечают некоторые исследователи, свойственны не только экономические, но и внеэкономические (бюрократические и др.) характеристики, что связано с их формированием в качестве «закрытых бюрократических корпоративных структур». Необходимо также отметить глубокие деформации рыночных конкурентных механизмов, что препятствует нормальному во временном понимании этого слова функционированию рыночных отношений.

По нашему мнению, учитывая вышеперечисленные факторы и тенденции, можно говорить о том, что современная российская модель рыночной экономики представляет собой синтез, с одной стороны, развивающейся рыночной экономики, а с другой – сохраняющихся элементов «дикого» олигархического капитализма переходного периода.

В течение последних десяти лет в стране наблюдается экономический рост, что позволяет говорить о преодолении трансформационного кризиса российской экономики. Более того, наблюдается снижение инфляции, развитие внешнеэкономических связей, появилась тенденция к обновлению основных фондов, в стране улучшается инвестиционный климат, происходит досрочное погашение внешнего долга РФ. К числу положительных итогов развития России на современном этапе можно также отнести развитие и укрепление рыночной инфраструктуры.

Нельзя не отметить и тот факт, что в настоящее время происходит закрепление роли России в мировой экономике. На данном этапе главным фактором экономического роста России становится состояние внешнеэкономической конъюнктуры на мировых сырьевых рынках, что не может в долгосрочной перспективе обеспечить России достойного места в мировой экономике.

К числу отрицательных последствий проведенных реформ следует отнести прежде всего концентрацию национальных экономических ресурсов в руках так называемых «олигархов» за счет обнищания широких слоев населения. Все это определяет объективную необходимость коренной реструктуризации отечественной экономики, в первую очередь за счет интенсификации хозяйственного регулирования со стороны государства. Представляется верным также выбор направления развития страны за счет проведения активной государственной промышленной и инновационной политики, обозначенной действующим президентом, что позволит перейти от современного варианта олигархической рыночной экономики к модели государственного капитализма и реализовать обозначенное в Конституции положение о России как о социальном государстве.

Итак, рыночная экономика в России находится на начальном этапе строительства. Отсутствует ряд важнейших рынков, рыночных институтов и инструментов, не хватает правового и информационного обеспечения. Поэтому рыночные механизмы не способны самостоятельно закрепиться в российской экономике а, соответственно, развитию рынка в России требуется государственная поддержка. Необходимо создать условия для эффективного функционирования рынка и хотя бы относительной его управляемости.

В настоящее время с учетом существующей благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и позитивных внутренних условий, сложившихся в результате экономического роста последних лет, появилась реальная возможность выхода России на траекторию интенсивного экономического развития и построения социально-ориентированной экономики, наиболее полно отвечающей интересам всего населения страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гутман Г.В. Правовое государство, как атрибут рыночного хозяйства и самоуправления. Учебник. Кострома: КГТУ, 2008.
2. Иохин В.Я. Экономическая теория. Учебник. М.: Юрист, 2006.
3. Кириченко В. Рыночная трансформация экономики: теория и опыт // РЭЖ. 2010. № 1.
4. Наумов С.В. Развитие рыночных институтов в России: функциональные приоритеты // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: экономика, экология. Вып. 4, 1999. С. 50–57.
5. Пороховский А.А. Российская рыночная модель: путь реализации // Вопросы экономики. 2008. № 10. С. 31–35.
6. Сажин А.Ф., Смирнова Е.Е. Институты рынка. М.: Издательство БЕК, 1998.
7. Сапир Ж. Структурные аспекты реформы // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 2. С. 30–34.
8. Сорокин Д.Е. Общеэкономические основы рыночного хозяйства. М.: Путь России, 2002.

ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ¹

ТУМЕНОВА С.А.,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
e-mail: swetasoz@mail.ru;

ЭНДРЕЕВА М.Х.,

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

В статье рассмотрены модели модернизации, выделены и сгруппированы ключевые факторы экономической динамики социально-экономической системы современной России.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие; модернизация; технологический уклад; конкуренция.

In article models of modernization are considered, key factors of economic dynamics of social and economic system of modern Russia are allocated and grouped.

Keywords: social and economic progress; modernization; technological way; a competition.

Коды классификатора JEL: O1, O10, D01.

Возрождение теории модернизации на новой методологической основе было вызвано, с одной стороны, распадом коммунистического блока и переходом к рыночной хозяйственной системе на фоне осуществляемых демократических преобразований, что способствовало усилению глобализационных процессов в мире, с другой стороны – отказом от понимания современной Западной цивилизации как конечного пункта социального прогресса. По мнению Р. Инглгарта, в конце XX в. «процесс хозяйственного развития приводит к тому, что движение в направлении модернизации сменяется курсом на постмодернизацию» [1].

Следует отметить, что существенным моментом специфики реализации модернизационного процесса является его типологическая характеристика. Модернизацию, в основе которой лежат внутренние факторы эволюции, принято характеризовать как *органическую*, (она присуща странам-первопроходцам), для остальных же свойственна догоняющая модернизация (следование за лидером), причем, при влиянии исключительно внешних факторов модернизация является *неорганической*, при совокупном влиянии внешних и внутренних факторов – *смешанной*. В рамках современного общества большая часть осуществляемых в странах модернизационных процессов относится к смешанному типу поскольку, с одной стороны, задействуются факторы, формирование которых обусловлено социально-экономическим развитием внутри страны, с другой – факторами глобальной конкуренции, которые инициируют стремление к ускоренному экономическому росту. Однако какие бы методы не были бы задействованы, какие бы идеи о моделях модернизации не выдвигались, модернизационный процесс направлен на кардинальное обновление всех составляющих экономического роста, стимулирующего демократизацию общества.

Для современной России концептуальная модель модернизации экономики определена как переход от экспортно-сырьевой составляющей экономического роста к инновационно-ориентированной фазе развития. В данном контексте необходимо рассмотреть базовые факторы экономической динамики современной России, а также основные экономические структуры и институты, подлежащие всесторонней модернизации в первую очередь.

Ключевые факторы, определяющие социально-экономическую и научно-технологическую динамику, объединены в четыре группы (рис. 1):

Внутренние первичные факторы:

- ✓ трудовые ресурсы, их динамика и качество;
- ✓ институциональная среда (состояние традиционных и рыночных институтов);
- ✓ природные ресурсы и уровень выбросов в окружающую среду.

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта № 12-12-07002 а/Ю.

Материально-технологические факторы:

- основной капитал, его технологический уровень, степень износа и инновационного обновления;
- научно-технический потенциал, доля затрат на науку в ВВП, заявки на патенты от резидентов.

Экономические факторы:

- экономический потенциал, уровень экономического развития, структура экономики;
- эффективность управления, уровень компетентности правящей, политической и деловой элиты, способность осуществлять стратегическое воздействие на экономическую динамику, обеспечить социально-политическую стабильность.



Рис. 1. Факторы экономической динамики [5, с. 9, с авторскими доработками]

Внешние факторы:

- ◆ включение в глобализацию, соотношение внешнеторгового оборота в ВВП;
- ◆ доля национальной экономики под контролем ТНК;
- ◆ фактор циклов и кризисов, взаимодействие фаз среднесрочных, долгосрочных (Кондратьевских) и сверхдолгосрочных (цивилизационных) циклов в мировой и национальной экономике.

Одним из основных факторов экономической динамики является темп роста (убыли) населения в трудоспособном возрасте из числа занятых в экономике, уровень качества (квалификации) трудовых ресурсов. Если до 90-х гг. XX

в. для России была характерна положительная динамика численности населения и доли занятых в экономике, то уже с первой половины 90-х гг. XX в. появляется негативная тенденция снижения данных показателей, обусловленное социально-экономической и политической нестабильностью рассматриваемого периода. Сложившуюся тенденцию не удалось переломить в начале XXI в., и согласно прогнозам [4, с. 7, 57], не удастся и в 2010–2030 гг. Эта тенденция, свидетельствуя об отсутствии возможности обеспечения экономического роста за счет привлечения в экономику дополнительных трудовых ресурсов, актуализирует необходимость многократного повышения производительности труда, перераспределения занятых в инновационно-инвестиционный воспроизводственный сектор экономики.

Переход к пятому, а тем более к шестому технологическому укладу, существенно изменил роль природного фактора в обеспечении экономического роста. Если данный фактор вплоть до ранее рассматривался как один из основных источников экономического роста, то в 80-х гг. прошлого века природный фактор постепенно превращается в его ограничитель. Экологические проблемы также становятся все более ощутимым ограничителем экономической динамики вследствие истощения лучших месторождений полезных ископаемых, дефицита пахотных земель и пресной воды, вырубки тропических лесов, неблагоприятных климатических изменений. Вместе с тем для России, с ее существенным суммарным природно-ресурсным потенциалом, сырье может стать реальным естественным конкурентным преимуществом, которое следует использовать максимально эффективно с точки зрения экологии.

Исключительно важной проблемой для российской экономики, требующей своего решения является институциональная модернизация и, прежде всего, в части взаимоотношения государства и бизнеса по поводу собственности, эффективности управления ею и установления прозрачных правил ведения бизнеса. Институциональная модернизация, представляя собой, процесс перехода на новый уровень рыночных отношений, способствует формированию развитых институтов рыночной и нерыночной координации экономических отношений, обусловленных действием как традиционных, так и рыночных институтов. Эмпирически фиксируя устойчивые формы взаимосвязей между экономическими агентами, качественные институты оказывают стимулирующее воздействие на развитие рыночной экономики, упорядочивают социально-экономические отношения, трансформационные процессы, способствуют диверсификации экономики, повышению ее конкурентоспособности, росту инновационной активности [2].

Не менее важным фактором экономического роста выступает технологический переворот, призванный возродить деградировавший в течение последних двух десятилетий научно-технический потенциал стран и осуществить радикальную модернизацию на новейшей технологической базе предельно устаревшего основного капитала, с помощью которого в большинстве отраслей невозможно производить конкурентоспособную продукцию. Инновационное обновление технологической базы российской экономики позволит ей восстановить экономический потенциал, успешно завершить модернизацию и занять достойное место в мировом сообществе стран, осуществивших переход в качественно иную постиндустриальную эру. При этом состояние, использование и структура экономического потенциала также выступают как один из существенных факторов, обуславливающих на основе модернизации возможности экономического роста в стране. В сложившейся в России структуре экономики, несмотря на многочисленные попытки ее реструктуризации в 90-е гг. XX в. и начале XXI в., еще не заложены условия для ускоренного роста. Необходима разработка и реализация долгосрочной стратегии, обеспечивающей преодоление структурной деформации за счет опережающего роста потребительского и инновационно-инвестиционного секторов, формирование и опережающее развитие высокотехнологичных отраслей, повышение производительности труда в социально-производственной и социальной инновационно-ориентированной экономике интеграционного типа.

Значительное влияние на динамику экономики оказывают такие внешние факторы, как циклическое колебание экономики с периодическими кризисами и эффективность системы государственного и корпоративного управления. В существующих моделях экономического роста эти факторы обычно не отражаются, вследствие чего резкие циклические колебания оказываются неожиданными и от того более разрушительными.

Таким образом, современная Россия располагает достаточными экономическими предпосылками для проведения системных комплексных экономических преобразований. Инновационное обновление технологической базы, модернизация институтов, формирование и поддержание конкурентной среды, повышение квалификации кадров и качественное использование человеческого капитала при возрастающих роли и значении государства в решении приоритетных экономических задач становятся основными детерминантами экономической динамики как на национальном, так и региональном уровне. Эффективность модернизации страны в существенной степени зависит от реализации дихотомии «институты–конкуренция» с тем, чтобы экономический рост обеспечивался производительностью и инновациями.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Инглегарт Р.* Модернизация и постмодернизация [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page_1261.html, свободный (3.02.2011).
2. Модернизация российской экономики: структурный потенциал / Под ред. Н.И. Ивановой. М.: ИМЭМО РАН, 2010.
3. Российский статистический ежегодник. 2009. М.: Росстат, 2009. с. 31;
4. Численность населения Российской Федерации до 2050 года. М.: Росстат, 2009. с. 7, 57.
5. *Яковец Ю., Кузык Б.* Ситуационный анализ и прогноз факторов экономической динамики России: научный доклад. М.: МИСК, 2010.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА СТРАТЕГИЧЕСКОГО КЛИМАТА ОРГАНИЗАЦИИ

ЗЕНКИНА И.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: zen_irina@mail.ru

В статье обоснованы актуальность анализа стратегического климата организации, а также совершенствования его методологических и методических основ. Раскрыто содержание понятия стратегического климата, приведены его ключевые структурные компоненты. Охарактеризованы особенности стратегического климата, требующие учета в процессе проведения стратегического анализа деятельности организации. Приведен обзор основных источников и проблем информационного обеспечения анализа стратегического климата. Освещены методические вопросы анализа стратегического климата организации в рамках рассмотрения предложенной автором системы характеризующих его показателей.

Ключевые слова: стратегический климат организации; структурные компоненты стратегического климата; особенности стратегического климата; стратегический анализ; источники информационного обеспечения анализа стратегического климата; методика и инструменты анализа стратегического климата.

The topicality of analysis of organization strategic climate as well as its methodological and methodical framework are substantiated in the article. The content of strategic climate concept is disclosed, its key structural components are given. The features of strategic climate that require accounting in the process of strategic analysis are characterized. The review of main sources and problems of information support of strategic climate analysis is made. Methodical issues of strategic climate analysis are covered in the context of considering its indicator system, proposed by the author.

Keywords: strategic climate of an organization; structural components of strategic climate; features of strategic climate; strategic analysis; sources of information support of strategic climate analysis; procedure and instruments of strategic climate analysis.

Коды классификатора JEL: L21, L23, L25.

В современных условиях все хозяйствующие субъекты осуществляют свою деятельность в условиях активного взаимодействия с внешней средой, в которой перманентно происходят динамичные процессы изменений. Определенная часть этих процессов открывает для организации новые возможности, генерирует благоприятные условия функционирования. Другая часть, напротив, создает дополнительные трудности и ограничения. В связи с этим руководству компании для обеспечения жизнеспособности и устойчивости организации в долгосрочной перспективе, а также эффективной реализации стратегии ее развития необходимо иметь углубленное представление о стратегическом климате, тенденциях его изменения и влиянии, оказываемом им на деятельность хозяйствующего субъекта.

Стратегический климат организации можно определить как обобщенную характеристику совокупности политических, экономических, социальных, технологических и иных внешних по отношению к хозяйствующему субъекту факторов, обуславливающих возможность и целесообразность реализации бизнес-стратегии, а также определяющих ключевые характеристики стратегии организации.

Целью анализа стратегического климата организации является формирование представления о том, какое влияние на деятельность организации в долгосрочной перспективе оказывает внешняя деловая окружающая среда. «Анализ среды обычно считается первичной операцией стратегического управления, так как он обеспечивает базу как для определения миссии, видения и целей фирмы, так и для выработки стратегии поведения, позволяющей фирме осуществить свою миссию и достичь своих целей» [5, с. 23].

Стратегический климат является сложным комплексным понятием и включает в себя следующие структурные компоненты: общая бизнес-среда; мезосреда делового окружения; специфическая бизнес-среда.

Общая или дальняя бизнес-среда организации представляет собой совокупность макроуровневых и региональных факторов, определяющих общие рамки функционирования субъекта бизнеса и оказывающих косвенное воздействие на его деятельность.

Мезосреда делового окружения организации интегрирует факторы, воздействующие на компанию на отраслевом уровне, и аналогично факторам общей бизнес-среды, косвенно влияющие на ее деятельность.

Специфическая бизнес-среда организации, иначе называемая ближней деловой окружающей средой, характеризует совокупность факторов микроэкономического уровня, непосредственно влияющих на деятельность хозяйствующего субъекта и испытывающих на себе прямое ее влияние. «Окружающая среда фирмы состоит из всех внешних влияний, воздействующих на ее деятельность и принятие решений» [2, с. 78].

Характеризуя природу стратегического климата, следует отметить его основные особенности. К ним, в частности, относятся: взаимосвязанность факторов внешней бизнес-среды; сложность внешней бизнес-среды;

динамизм внешней бизнес-среды; неопределенность внешней бизнес-среды. Взаимосвязанность факторов внешней бизнес-среды отражает уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы. Взаимосвязи и направления влияния факторов внешней среды бывают очевидными и трудно идентифицируемыми, когда сложно предугадать, к каким последствиям для компании приведут происходящие во внешнем деловом окружении изменения. В практике ведения бизнеса нередко складываются ситуации, когда к позитивным изменениям приводят кажущиеся изначально негативными предпосылки.

При этом взаимосвязанность компонентов внешней бизнес-среды, по нашему мнению, должна рассматриваться не только в пределах страны, региона и отрасли, но и, желательно, с учетом факторов, проявляющихся в международных масштабах, что особенно актуально в свете современных тенденций глобализации мировой экономики. «Хотя огромное большинство компаний и впредь будет оперировать только на локальном или региональном рынке, все они могут столкнуться с глобальной конкуренцией со стороны таких фирм, о которых никогда и не слыхали» [3, с. 28].

Сложность внешней бизнес-среды определяется количеством переменных, оказывающих косвенное либо прямое влияние на отрасль позиционирования или рыночную нишу, занимаемую компанией. При этом имеет место прямая зависимость сложности делового окружения организации от количества влияющих на нее факторов: чем больше число переменных, тем выше сложность и неоднозначность окружающей среды, в которой функционирует компания.

Сложность измеряется степенью географической дисперсии или концентрации таких элементов внешней бизнес-среды организации, как конкуренты, поставщики и покупатели (клиенты). Она также является характеристикой уровня воздействия регулирующих органов и степени разнообразия рынка, который формируется под влиянием изменений в экономическом, технологическом, социокультурном, экологическом и политическом аспектах деловой окружающей среды.

Динамизм внешней бизнес-среды характеризуется частотой изменений, происходящих в деловой окружающей среде организации, степенью различий этих изменений, а также степенью нерегулярности изменений в системе происходящих модификаций. Общие переменные, используемые для оценки динамизма внешней бизнес-среды, включают изменения, связанные, главным образом, с покупателями, поставщиками, иными контрагентами и конкурентами.

Многие исследователи сходятся во мнении, что окружение современных организаций изменяется с нарастающей скоростью. Однако при том, что эта тенденция является общей, внешняя среда организаций отдельных отраслей и секторов экономики наиболее подвижна, в этом числе фармацевтическая, химическая, авиационно-космическая промышленность, сферы телекоммуникаций, информационных и биотехнологий.

Неопределенность внешней бизнес-среды является функцией объема информации о деловой окружающей среде, а также степени достоверности этой информации. Если информация недостаточно и/или ее точность сомнительна, деловая окружающая среда становится более неопределенной по сравнению с ситуацией, когда имеется адекватная информация и есть основания считать ее надежной. При этом, чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные стратегические управленческие решения.

Таким образом, руководители должны анализировать множественные факторы внешней бизнес-среды во взаимосвязи, взаимозависимости и изменении во времени. Оценка динамизма и сложности внешней деловой окружающей среды очень важна при выборе методов исследования стратегического климата организации. «Очевидно, что с увеличением динамизма и сложности изменяется роль формализованных методов прогнозирования и повышается роль неформальных экспертных оценок» [4, с. 53].

В отношении методических аспектов анализа стратегического климата необходимо отметить, что важным инструментом оценки общей бизнес-среды организации является PEST или STEP-анализ, представляющий собой метод стратегического анализа, заключающийся в исследовании факторов внешней деловой окружающей среды организации, в том числе политических, экономических, социальных и технологических факторов.

Другим инструментом стратегического анализа, целесообразным для использования в процессе анализа стратегического климата, выступает TEMPLES-анализ, представляющий собой модификацию PEST-анализа и являющийся его логическим развитием. Метод позволяет проанализировать факторы, связанные с внешней деловой окружающей средой организации, на основе их предварительной градации в разрезе следующего расширенного перечня групп: технологии, экономическая ситуация, рыночная ситуация, политика, законодательство, экология / окружающая среда, социально-демографическая ситуация.

Непременным условием достоверности анализа стратегического климата организации, объективности формулируемых на его основе выводов и эффективности принимаемых стратегических управленческих решений является полнота и качество исследуемой информации. С практической точки зрения, проведение хозяйствующими субъектами анализа стратегического климата нередко осложняется ограниченной доступностью необходимой для этого информации о внешней бизнес-среде. В то же время даже при наличии требуемой информации многие компании не уделяют ей должного внимания.

Между тем, как отмечал Питер Ф. Друкер, «важной причиной неудач в бизнесе является уверенность в том, что внешние условия (налоги, социальное законодательство, предпочтения рынка, каналы распространения, права интеллектуальной собственности и многое другое) должны быть именно такими, какими мы их себе представляем. Или, по крайней мере, такими, какими они, по нашему мнению, могли бы быть» [3, с. 29]. Иными словами, недооценка значения информации о внешней деловой окружающей среде и анализа стратегического климата организации приводит к негативным последствиям, обуславливая, как минимум, трудности реализации выбранной стратегии, а в худшем случае – невозможность дальнейшего осуществления организацией своей деятельности.

Основными источниками информации для анализа стратегического климата организации являются, преимущественно, внешние источники данных. Они включают: законодательные и нормативно-правовые акты; данные международных и национальных информационных систем, информационно-аналитических агентств и других специализированных институтов информационно-аналитического профиля, обзоры и исследования рынка, различные информационные базы данных, статистические сведения, данные корпоративных web-сайтов, экспертные оценки, аналитические публикации в средствах массовой информации, рекламу, Интернет-ресурсы.

Особого внимания с точки зрения информационного, методологического и методического значения заслуживает такой источник данных о стратегическом климате в целом и особенно об общей бизнес-среде, как рейтинговые оценки авторитетных зарубежных информационно-аналитических и финансовых институтов. В то же время следует заметить, что нельзя полностью полагаться на эти оценки, поскольку каждая из них отражает подход к исследованию бизнес-среды под определенным ракурсом, не всегда охватывает все значимые для адекватной характеристики бизнес-среды факторы и в связи с этим не может претендовать на объективность.

В целом, следует подчеркнуть, что источники информации о внешней бизнес-среде настолько разнообразны, а отбор данных и их интерпретация для конкретных целей настолько неординарны, что даже сравнительно небольшим компаниям для проведения анализа стратегического климата может потребоваться помощь финансовых аналитиков и специалистов в области информационных технологий. При этом основная сложность задачи информационного обеспечения анализа стратегического климата заключается, по нашему мнению, в том, что необходимо генерировать именно ту информацию, в которой нуждается конкретная компания, и организовать ее таким образом, чтобы она позволяла критически оценивать стратегию организации и могла использоваться для уточнения стратегии, проверки исходных предпосылок и корректировки прогнозов.

На данный момент известен ряд транснациональных компаний, таких, как Unilever, Coca-Cola, Nestle, которые интенсивно занимаются созданием собственных систем сбора и систематизации информации о внешней деловой окружающей среде. Однако большинству организаций, как отечественных, так и зарубежных, только предстоит приступить к этой трудоемкой и кропотливой работе.

В связи с этим в настоящее время можно констатировать настоятельную необходимость совершенствования методологических и методических основ анализа стратегического климата организации, которые должны способствовать формированию объективной, адекватной действительности и достаточно полной характеристики стратегического климата организации как одного из важнейших объектов стратегического анализа.

По нашему мнению, в ходе анализа общей бизнес-среды компании должны изучаться следующие основные макроэкономические факторы хозяйственной деятельности и соответствующие им показатели стратегического анализа:

- ✓ цикл развития экономики;
- ✓ денежная, налоговая и тарифная политика государства, органов исполнительной власти региона или иностранного государства, на территории которого организация осуществляет свою деятельность;
- ✓ темпы экономического роста;
- ✓ уровень процентных ставок;
- ✓ доходность финансовых инструментов;
- ✓ уровень инфляции;
- ✓ уровень и динамика курса национальной валюты.

Макроэкономические показатели используются для формирования общего представления об условиях ведения бизнеса и оценки эффективности деятельности организации в существующей в стране экономической ситуации.

Наиболее значимыми показателями, характеризующими региональные особенности ведения бизнеса, на наш взгляд, являются:

- ◆ показатели среднего уровня жизни в регионе, оказывающего влияние на объем продаж, структуру ассортимента продаж, а также на уровень оплаты труда в организации;
- ◆ показатели рыночной стоимости активов в регионе, в том числе стоимости объектов недвижимого имущества и элементов материальных оборотных активов, принадлежащих организации;
- ◆ региональная специфика налогообложения, в том числе региональные льготы по некоторым налогам, учитываемые при анализе налоговой нагрузки и ее влияния на финансовые результаты хозяйствующего субъекта.

Анализ мезосреды делового окружения организации предполагает исследование отраслевых факторов, влияющих на функционирование хозяйствующего субъекта. Соответствующий блок показателей системы индикаторов стратегического анализа деятельности организации включает:

- цикл и общие тенденции развития отрасли;
- экономические показатели отрасли, в том числе среднеотраслевой уровень оплаты труда, среднеотраслевая структура затрат на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) среднеотраслевая рентабельность продаж и активов;
- отраслевое нормативно-правовое регулирование;

- экологические требования и актуальные экологические проблемы;
- доступность и стоимость необходимых материальных, нематериальных, трудовых и информационных ресурсов;
- особые условия сферы деятельности (специфика производства, особенности применяемой технологии, сезонность и т.п.).

Отраслевые показатели необходимы для формирования представления о ведении бизнеса в отрасли, к которой принадлежит исследуемый хозяйствующий субъект, а также дают возможность оценить уровень отдельных показателей, характеризующих деятельность организации, относительно среднеотраслевого уровня.

В рамках анализа стратегического климата организации особенно важное значение имеет изучение показателей ее специфической бизнес-среды или ближнего рыночного окружения, а именно: рынка и обслуживаемых рыночных сегментов; контрагентов (поставщиков, покупателей (клиентов)); конкурентов. «Ядро окружающей среды компании формируют ее отношения с тремя группами игроков: клиентами, поставщиками и конкурентами» [2, с. 78].

В процессе анализа рынка должны быть определены его продуктовые и географические границы; установлены темпы динамики рынка; выявлены субъекты рынка; рассчитана емкость рынка и рыночные доли продавцов, проанализирована структура рынка и оценена рыночная конъюнктура, определяющая загрузку производственных мощностей производителей и уровень рыночных цен.

Количественными показателями, характеризующими структуру рынка, являются:

- ✓ количество субъектов рынка (покупателей и продавцов);
- ✓ рыночные доли (отношение объема продаж к общей емкости рынка или к объему продаж основного в рыночном сегменте конкурента);
- ✓ показатели рыночной концентрации (коэффициент рыночной концентрации, коэффициент Герфиндаля–Гиршмана).

К качественным показателям, оценивающим структуру рынка, относятся такие характеристики, как наличие барьеров входа на рынок для потенциальных конкурентов, степень преодолемости барьеров; а также открытость рынка для межрегиональной и международной торговли.

Эти факторы оказывают решающее воздействие на степень монополизации рынка.

Обязательным элементом анализа рынка является анализ рыночного потенциала его субъектов. Рыночный потенциал выражается в возможности хозяйствующего субъекта оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, в частности, на уровень цены, а также затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам. При проведении анализа необходимо учитывать, что рыночный потенциал может быть не связан напрямую с долей хозяйствующего субъекта на товарном рынке.

Признаками наличия у организации значительного рыночного потенциала, по нашему мнению, могут быть следующие индикаторы: значительная (более 25%) рыночная доля; высокий стратегический, в том числе инновационный, потенциал; низкая ценовая эластичность спроса покупателей, позволяющая продавцу повышать цены без значительного сокращения объема продаж; использование ценовой дискриминации, выражающейся в продаже одинакового товара разным покупателям по разным ценам и т.п.

Важным этапом исследования специфической бизнес-среды в рамках проведения анализа стратегического климата организации является анализ покупателей, в ходе которого должны рассчитываться и оцениваться следующие показатели:

- ◆ средняя выручка и прибыль, приходящиеся на одного покупателя;
- ◆ удельный вес отдельного покупателя в общем объеме реализации, характеризующий уровень концентрации продаж и таким образом демонстрирующий значимость покупателя для организации. Показателем степени существенности может выступать, в частности, удельный вес покупателя в общем объеме продаж на уровне 5%;
- ◆ рентабельность продаж;
- ◆ темпы динамики продаж;
- ◆ средний период инкассации дебиторской задолженности.

Наряду с этим, большое значение для анализа покупателей имеют такие маркетинговые индикаторы, как степень удовлетворенности покупателей; количество новых покупателей, количество покупателей, отказавшихся от услуг поставщика в анализируемом периоде.

Выполняя анализ специфической бизнес-среды, необходимо дать оценку поставщикам с использованием следующих основных индикаторов: удельный вес поставщика в общем объеме поставок; цены поставляемых материальных ценностей; действующая система скидок; условия оплаты; номенклатура продукции, предлагаемая поставщиками; срочность поставок и др. «Эффективное позиционирование требует от фирмы умения предвосхищать изменения в конкурентных силах, которые могут повлиять на отрасль» [2, с. 95]. В связи с этим в ходе исследования специфической бизнес-среды организации необходим анализ конкурентов. Основные показатели соответствующего блока индикаторов стратегического климата организации можно сгруппировать следующим образом:

- стратегические показатели, характеризующие нынешнюю стратегию, стратегические цели и стратегические действия конкурентов;
- производственные показатели, демонстрирующие возможности конкурентов поставлять на рынок продукцию. Эти показатели включают величину производственной мощности и степень ее использования, а также характеристику состояния и использования ресурсов и способностей;
- маркетинговые показатели, характеризующие рыночные возможности конкурентов, в том числе рыночный потенциал, долю рынка, темпы роста продаж, конкурентоспособность товаров, ценовую политику, инструменты стимулирования сбыта, направления распространения товаров;

- финансовые показатели, отражающие финансовое состояние, финансовые результаты, эффективность и риск-ванность бизнеса конкурентов.

Таким образом, с точки зрения позитивного влияния на деятельность хозяйствующего субъекта, стратегический кли-мат должен определяться следующими основными характеристиками:

- ✓ благоприятными макроэкономическими условиями;
- ✓ благоприятной ситуацией в регионе и отрасли;
- ✓ емким и растущим рынком с улучшающейся конъюнктурой;
- ✓ отсутствием существенного рыночного потенциала у основных конкурентов;
- ✓ диверсифицированностью систем закупок и сбыта;
- ✓ достаточной среднерыночной рентабельностью, обеспечивающей быструю окупаемость и прибыльность инве-стиций в бизнес, а следовательно, жизнеспособность и стратегическую финансовую устойчивость компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аакер Д.* Стратегическое рыночное управление / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2002.
2. *Грант Р.* Современный стратегический анализ. 7-е изд. СПб.: Питер, 2012.
3. *Друкер П. Ф.* Информация, которая действительно нужна руководителю / Измерение результативности компании / Пер. с англ. 3-е изд. М.: Юнайтед Пресс, 2009.
4. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. СПб: Питер, 2005.
5. *Хорин А.Н.* Стратегический анализ: Учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. М.: Эксмо, 2006.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

ТЕР-ГРИГОРЬЯНЦ А.А.,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономического анализа и аудита,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: ann_ter@mail.ru

В статье изложены теоретические подходы к созданию национальных инновационных систем, представлена авторская позиция методологии развития инновационных систем различного уровня.

Ключевые слова: инновационная система; инновационная деятельность; динамика; концепция; система; принципы.

This article sets out the theoretical approaches to the establishment of national innovation systems, the author's position is represented by the development of innovative methodologies systems of different levels.

Keywords: innovative; innovation; dynamics; concept; system; principles.

Коды классификатора JEL: F52, O31, O32.

Современные тенденции мирового развития трансформируют как отдельные элементы экономики, так и хозяйственные системы в целом. Россия испытывает особое давление изменений, поскольку решение проблем обеспечения высоких темпов экономического роста и формирования устойчивой конкурентной среды должно осуществляться с использованием инновационных моделей производства и распространения передовых технологий, вместо простого эксплуатации доступных природных ресурсов. Создание подобной постиндустриальной экономики, основанной на знаниях, способствует организации принципиально нового социально-экономического уклада, определяющего важность эффективного функционирования национальной инновационной системы как вершины теории инновационного развития в современном ее звучании.

Начало этой концепции положили в конце 70-х гг. XX в. исследования технологических систем К. Фримена, Д. Кларка и Л. Соете, а также работы по изучению диффузии нововведений С. Девиса, Э. Менсфилда и А. Ромео. Данная теория получила развитие в трудах Б. Лундвала и Р. Нельсона и их последователей. Позиции ученых отличаются подходами и направлениями исследования, обусловленными разными историческими корнями и задачами, стоящими перед ними. Так, Б. Лундвалл изучал особенности национальных инновационных систем, К. Фримен акцентировал внимание на институциональном контексте инновационной деятельности, для Р. Нельсона центральными явились проблемы государственной научной и технологической политики. Проведенное исследование позволяет выделить общие методологические принципы данных концепций национальных инновационных систем:

- ✓ соответствие идеям Й. Шумпетера относительно развития конкуренции на основе инноваций;
- ✓ выделение научных исследований и инновационного инвестирования как факторов экономической динамики хозяйствующих структур;
- ✓ придание значимости институциональной компоненте в экономическом развитии инноваторов-предпринимателей, влияющей на содержание и структуру инновационной деятельности;
- ✓ признание особой роли знаний в экономическом развитии, ценности интеллектуальных фондов экономических агентов по сравнению с материальными и финансовыми ресурсами.

Современные ученые в общепринятом виде инновационную систему определяют как систему взаимосвязанных институтов, предназначенную для того, чтобы создавать, хранить и передавать знания, навыки и артефакты, определяющие новые технологии [3]. Считаем возможным не согласиться с данной дефиницией. Под *системой взаимосвязанных институтов* понимают экономических агентов (предприятия, научные организации, вузы, фонды и др.), а также общественные ценности, нормы, систему права. Исходя из приведенного определения, можно говорить о национальной инновационной системе, если в стране существует такая система взаимосвязанных институтов. В результате, национальную инновационную систему целесообразно трактовать с учетом общественных производственных отношений, соответствующих наиболее передовому уровню развития производительных сил.

Согласно другому подходу национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ; комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности [6], либо совокупность государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий [2], либо совокупность предприятий и организаций различных форм собственности – от научно-технического сектора до производственных структур и инфраструктурных составляющих, осуществляющих полный инновационный цикл на всех его стадиях [7]. С данных позиций видится достаточным увеличить финансирование науки, построить технопарки и инкубаторы, предоставить льготы инновационным компаниям, и в стране появятся новые знания, создадутся новые технологии, произведутся конкурентоспособные товары. Бесспорно, сообщество людей, объединенных общими мотивами и ценностями, развивающееся в едином культурном пространстве, образует инновационную среду, являющуюся формой общественных отношений, и формирует национальную инновационную систему. Однако не отношения (программы поддержки, финансирование, технопарки и т.д.) определяют развитие производительных сил (новые технологии, производство товаров, инновационные бизнесы), а производительные силы определяют производственные отношения. Сначала нужно выделить специфику современного уровня развития производительных сил и формы общественных отношений, соответствующие этому уровню, и только тогда определять, какой должна быть национальная инновационная система и каким образом ее создавать.

Изложенную концепцию разделяет и один из современных российских ученых – В.В. Иванов, который в своих трудах отмечает: «Национальная (государственная) инновационная система однозначно соответствует общественно-экономическим отношениям и уровню развития производительных сил государства, на территории которого она функционирует. Следствием из этого закона является то, что НИС должна формироваться индивидуально для каждой страны, однако, в каждом конкретном случае могут быть использованы отдельные положительно зарекомендовавшие себя подходы» [5].

Принципиально иной точкой зрения является соотнесение инновационной системы с результатами хозяйственной деятельности. Так, В. Васин, Л. Миндели считают, что НИС – это система отношений между элементами национального экономического комплекса, обеспечивающих хозяйственное развитие и рост качества жизни на базе нововведений, заключающихся в обмене деятельностью, связанной с генерированием, распространением и практическим использованием инноваций [1]. С. Шапошникова подразумевает под инновационной системой совокупность взаимосвязанных элементов инновационной деятельности, а также инновационной инфраструктуры, функционирование которых направлено на осуществление принципиально новых проектов и программ, получение научно-технического, экономического, социального, политического или другого эффекта при обеспечении инновационного развития экономической системы [8]. Вместе с тем, национальная инновационная система является следствием развития производительных сил, либо конкурентоспособности страны, но не наоборот.

Теоретическое понимание национальной инновационной системы получило закрепление в действующих отечественных государственных документах. Определение инновационной системы дается в Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года (утв. Правительством РФ 05.08.2005 г. № 2473п-П7), где под инновационной системой понимается совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы.

Анализ позиций ученых позволяет выделить следующие характеристики национальной инновационной системы:

- 1) НИС обеспечивает инновационные процессы с целью разработки и распространения новых технологий, новшеств и организации хозяйствования в виде объектов интеллектуальной собственности;
- 2) НИС – это сложная, открытая, динамическая модель инновационной деятельности, сочетающая в пространстве и во времени множество элементов, их взаимоотношения в процессе достижения поставленных целей;
- 3) НИС проявляется во взаимодействии хозяйствующих структур, занятых производством и коммерциализацией научных знаний, технологий, объектов интеллектуальной собственности в пределах национальных границ;
- 4) в качестве субъектов НИС могут выступать структурные подразделения крупных компаний; лаборатории и кафедры университетов; академические подразделения; технопарки; инновационные малые предприятия; общественные организации и др., а также совокупность институтов правового, экономического, научно-технического и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы;
- 5) результаты функционирования НИС представляют собой составную часть национального богатства, которая производит и накапливает научные знания как общественные блага, принимающие форму нематериальных активов, и составляют часть национального достояния, отражающуюся в ВВП, стоимостной структуре национального богатства и др.;
- 6) НИС определяется сообществом людей, объединенных общими мотивами и ценностями, развивающихся в едином культурном пространстве, образующих инновационную среду, которая и является формой общественных отношений, соответствующей современному уровню развития производительных сил.

Сущность инновационной системы отражается в ее структуре. Основными элементами инновационной системы, по мнению В.В. Иванова, являются следующие подсистемы [4, 5]: генерация знаний; образование и профессиональная подготовка; производство продукции и услуг; инновационная инфраструктура, включающая финансовое обеспечение. Близкой к данной позиции является выделение О.Г. Голиченко макроструктур НИС: среды, производящей знания; предпринимательской среды; механизмов передачи знаний при особой роли государства [2].

В целом считаем возможным выделить концептуальные положения формирования инновационных систем (см. рис. 1).

НИС различных стран существенно отличаются друг от друга. Более того, перед отдельными НИС могут ставиться и различные задачи. Так, например, Франция видит основную цель НИС в создании дополнительных рабочих мест, а Германия – в развитии прогрессивных технологий. При этом по оценкам европейских экспертов, общая эффективность обеих НИС примерно одинакова [6]. На формирование инновационной системы не влияют ни тип государства, ни политические режимы.

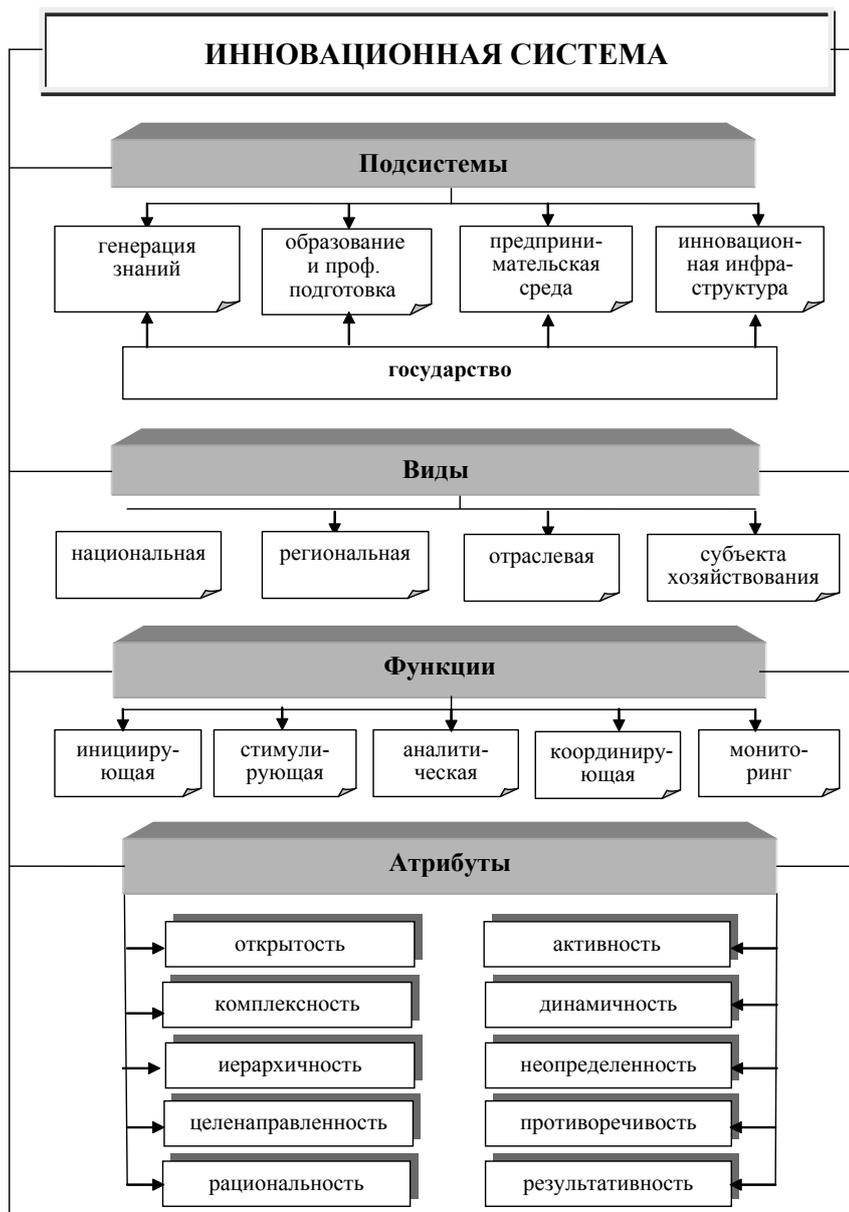


Рис. 1. Концепция формирования инновационной системы

В каждом конкретном случае стратегия развития НИС определяется макроэкономической политикой, проводимой государством, нормативным правовым обеспечением, формами прямого и косвенного государственного регулирования, состоянием научно-технологического и промышленного потенциала, внутренних товарных рынков, рынков труда, а также историческими и культурными традициями и особенностями страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васин В., Миндели Л.* Роль механизмов интеллектуальной собственности в формировании и функционировании национальной инновационной системы / В. Васин, Л. Миндели // *Инновации*. 2003. № 2; 3.
2. *Голыченко О.Г.* Национальная инновационная система России и основные направления ее развития / О.Г. Голыченко // *Инновации*. 2003. № 6.
3. *Гохберг Л.М., Городникова Н.В., Китова Г.А.* Отечественная наука и научная политика в конце XX в. Тенденции и особенности развития (1985–1999) / Л.М. Гохберг, Н.В. Городникова, Г.А. Китова. М.: Издательство Московского университета, 2011.
4. *Иванов В.* Методологические аспекты формирования национальных (государственных) инновационных систем // *Экономические стратегии*. 2002. № 6.
5. *Иванов В.В.* Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития / В.В. Иванов // *Инновации*. 2002. № 4.
6. *Иванова Н.И.* Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. М.: Наука, 2002.
7. *Фридлянов В.* Развитие промышленности как основы национальной инновационной системы / В. Фридлянов // *Инновации*. 2003. № 2; 3.
8. *Шапошникова С.В.* Управление различными типами инновационных систем / С.В. Шапошникова // *Инновационный вестник «Регион»*. 2008. № 4.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

ТАХУМОВА О.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: takhumova@rambler.ru

Становление инновационной экономики требует привлечения финансовых ресурсов и формирования эффективного рынка венчурных инвестиций, успешное становление и функционирование которого будет обуславливать устойчивость научно-технологического и экономического развития страны. В работе раскрываются приоритеты государственной политики, показывается роль рискованных инвестиций в развитии предприятий региональной экономики.

Ключевые слова: государство; венчурный капитал; инновационная экономика.

Formation of innovative economy demands attraction of financial resources and formation of the effective market of venture investments, successful formation and which functioning will cause stability of scientific and technological and economic development of the country. In work priorities of a state policy reveal, the role of brave investments in development of the enterprises of regional economy is shown.

Keywords: state; venture capital; innovative policy.

Коды классификатора JEL: O31, O38.

В настоящее время государственная политика в области инновационного развития направлена на вливание государственного капитала в российскую экономику. Это должно способствовать развитию инновационных технологий, привлечению внутренних и иностранных инвестиций, созданию общероссийской инновационной инфраструктуры, обеспечивающей функционирование института венчурных инвестиций, создание и продвижение новых технологий и т.д.

Такие меры связаны с необходимостью преодолеть зависимость социально-экономического состояния России от конъюнктуры мирового рынка нефти, повысить конкурентоспособность страны на мировом рынке высокотехнологичной продукции, а также перейти от экспортноориентированной сырьевой экономики к инновационному типу развития.

Одним из направлений политики государства, которое связано с инвестированием в венчурные фонды, является символический капитал. Такой подход, на наш взгляд, позволит рассмотреть венчурные фонды и роль государства в их формировании и функционировании с точки зрения их конкурентоспособности на рынке инвестиций и способности привлекать финансовые ресурсы в инновационные проекты за счет использования символической составляющей общественно-экономических отношений государства и частного бизнеса.

В самом общем виде символический капитал проявляется в репутации, узнаваемости, известности, знаках достоинства, высоких социальных статусах и как разновидность социального имеет две особенности: во-первых, он связан с категориями восприятия субъектов и, во-вторых, не является непосредственно наблюдаемым.

Однако, говоря о различных видах капитала, необходимо отметить, что все они имеют социальную природу, поскольку связаны с восприятием, приданием смысла и передачей определенных знаков и символов и соответствующей им расшифровки, раскодирования. Следовательно, каждый из них оказывает воздействие на другой.

Рынок венчурных инвестиций не остался в стороне. Будучи простимулированным как внешними, так и внутренними причинами, государство более чем заинтересовано в развитии этого рынка, поскольку именно его успешное становление и функционирование будет обуславливать успех научно-технологического и экономического развития государства. Поэтому именно государство является одним из наиболее активных инвесторов и стратегических разработчиков: оно определяет инновационную политику, инвестирует государственный экономический капитал, формирует стратегии и приоритетные направления развития и т.д.

Вопрос участия государства в формировании инновационной системы изучался Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий. Исследование показало, что больше половины опрошенных

специалистов в этой области (59%) согласны с тем, что роль государства и общественных организаций в формировании инновационной инфраструктуры должна быть усилена. Притом что треть (30%) опрошенных респондентов считает, что существующее «разделение труда» между общественным и частным секторами является равновесным и дальнейшее увеличение влияния государства не представляется необходимым.

Помимо того, что государство выступает соинвестором в этой области, некоторые исследователи считают, что государственная политика должна быть дополнена механизмами и схемами прямого стимулирования потребителей. Распределение символического капитала через механизм государственно-частного партнерства применительно к венчурным инвестициям происходит через такие организации, как ОАО «Российская венчурная компания» и сеть региональных венчурных фондов, сформированных с участием государственного капитала.

Источник формирования венчурного фонда является признаком, определяющим социально-экономическую дифференциацию между венчурными фондами. Это объясняется тем, что, во-первых, доступ к государственным финансовым ресурсам позволяет существенно снизить риски инвестора за счет диверсификации как источников формирования фонда, так и потенциальной возможности инвестирования большего количества инновационных проектов. Во-вторых, государственно-частные венчурные фонды имеют доступ к информационным базам, в которых может быть представлена информация о текущих инновационных разработках, ведущихся при государственной поддержке, и аналитический материал о перспективах отрасли, а также возможность предоставления привилегированного доступа венчурным фондам с государственным участием к инновационным проектам. В-третьих, государственный ресурс позволяет использовать такую составляющую социально-экономических отношений, как «надежность». Говоря об этом, нельзя не отметить тот факт, что наличие этого статуса хоть и позволяет этим фондам пользоваться различными привилегиями, но не исключает и их прямой зависимости от «материнской» компании в случае изменения доверия к последней. В продолжение нашего анализа можно предположить, что такие фонды получают соответствующее материнской компании отношение к себе со стороны других агентов.

Объективированное состояние символического капитала напрямую связано с необходимостью публичного показа, декларирования своей позиции в некотором пространстве социально-экономических отношений.

Согласно российскому законодательству венчурный фонд представляет собой закрытый паевой инвестиционный фонд особо рискованных инвестиций, управление которым осуществляется управляющей компанией. В российской практике в состав управляемых ими активов могут входить фонды акций, фонды облигаций, смешанные фонды, фонды управления пенсионными резервами и т.д. Следовательно, управление венчурными фондами является лишь частью продуктовой линейки управляющей компании. Каждая управляющая компания имеет свой интернет-сайт, на котором представлена различная информация о деятельности компании: от периодических аналитических материалов и стоимости инвестиционных паев до актуальной позиции в существующих рейтингах. Именно интернет-сайты являются источником, из которого любой желающий может извлечь первичную информацию, на основании которой впоследствии будет сформировано некоторое общее представление и мнение об управляющей компании.

В целом, можно отметить, что государственное участие в венчурных фондах дает таким фондам возможность пользоваться дефицитными ресурсами, определяет их «привилегированный» статус, что, несомненно, лежит в основе любой стратификации – неравенства. Неравный доступ к различным ценным ресурсам предполагает деление агентов изучаемой нами отрасли на группу «ведущих на рынке» и «ведомых на рынке».

Таким образом, венчурные фонды представляются нам реализацией социально-экономических отношений государства и частного бизнеса. Они являются тем институтом, в котором сталкиваются различные интересы и стратегии. Результатом этой борьбы многие считают монополизацию рынка венчурных инвестиций, что может негативно сказаться на его конкурентной составляющей, а следовательно, и на эффективности его функционирования. В то же время, учитывая сложившуюся атмосферу недоверия инновационных компаний к венчурным фондам, можно предположить, что проанализированный нами процесс инвестирования государством символического капитала является инструментом повышения доверия участников инновационной инфраструктуры как к государству, так и к венчурным фондам.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абаев А.Л.* Проблемы и перспективы роста инновационно-промышленного потенциала региона. М.: ТЕИС, 2008.
2. *Золотухина А.В.* Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов. М.: КРАСАНД, 2010.
3. *Местников А.А.* Развитие рынка венчурных инвестиций: социологический подход / Автореф. канд. социол. н. Москва, 2011.

СИСТЕМА НАИБОЛЕЕ ИНФОРМАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

ПАК О.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
экономический факультет, кафедра теоретической экономики,
Кубанский государственный университет,
e-mail: p.o.a08@mail.ru

Комплексная оценка благосостояния является важным аналитическим инструментом, который позволяет измерять уровень социально-экономического развития и устанавливать политические ориентиры на перспективу, проводить межстрановые сопоставления. Методы оценки благосостояния основаны на использовании экономических, социальных, экологических и политико-управленческих индикаторов.

Ключевые слова: благосостояние; социальные показатели; экономические показатели; экологические показатели; политико-управленческие показатели; индекс Джини.

A comprehensive assessment of well-being is an important analytical tool that can measure the level of socio-economic development and to set political guidelines for the future, cross-country comparisons. Methods for assessing the well-being based on the use of economic, social, environmental, political and managerial indicators.

Keywords: welfare; social indicators; economic indicators; environmental indicators; political and administrative performance; Gini.

Коды классификатора JEL: E00, E01, E13.

Большая часть проблем, возникающая при разработке наиболее информативных показателей благосостояния, связана, во-первых, с различиями между субъектами экономики по поводу распределения экономических ресурсов, по признаку возраста, пола, социально-экономического статуса и по другим критериям; во-вторых, с поиском агрегированного показателя благосостояния, который объединял бы информацию по всем его аспектам. Данный подход не оставляет места для различных взглядов на относительную важность различных аспектов благосостояния.

В разных сводках Всемирного банка, Института мировых ресурсов, ЮНЕП, в материалах ООН и др. все шире используется комплексный подход к оценке благосостояния, учету совокупности экономических, социальных, экологических, политологических показателей (табл. 1).

Таблица 1

Система наиболее информативных показателей благосостояния

Статистические показатели			
Экономические показатели	Социальные показатели	Экологические показатели	Политико-управленческие показатели
ВВП на душу населения, в ценах и по ППС (США), темп роста	ИРЧП	Индекс устойчивого развития	Гласность и подотчетность
Промышленное производство, темп роста	Государственные расходы на образование, % ВВП	Экологический след	Политическая стабильность
Вложения в основной капитал, темп роста	Государственные расходы на здравоохранение, % ВВП	Снижение уязвимости человека	Эффективность государства
Индекс потребительских цен, темп роста	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	Снижение экологического риска	Действенность госрегулирования
Государственный долг, % ВВП	Занятость населения	Глобальный экологический надзор	Эффективность законов

Окончание табл. 1

Экономические показатели	Социальные показатели	Экологические показатели	Политико-управленческие показатели
Доля экспорта высокотехнологичной продукции, % ВВП	Уровень безработицы, %	Доступ к питьевой воде	Преодоление коррупции
Внутренние затраты на исследования и разработки, % ВВП	Число пользователей ресурсами интернета (на 1000 человек)		
Доля услуг, % ВВП	Число телефонных линий и абонентов сотовых МТС (на 1000 человек)		
Дефлятор ВВП, темп роста	Индекс Джини		

Источник: Составлено автором

Наиболее общей проблемой, противостоящей всем попыткам разработать исчерпывающий показатель для измерения благосостояния, является проблема агрегирования. Некоторые шаги в этом направлении предприняли Осберг и Шарп, которые ввели «индекс экономического благосостояния», состоящего из таких компонентов, как: потребление, запасы богатства, равенство в распределении доходов, экономическая безопасность; каждый из компонентов индекса благосостояния представляет агрегат целого ряда элементов. Например, при определении индекса динамики потребления авторы предлагают применять показатели: потребление домашних хозяйств в расчете на душу населения; индекс эквивалентного дохода, который учитывает различия в среднем размере семей; оценку стоимости времени, используемого на развлечения и отдых; конечное потребление органов государственного управления в расчете на душу населения; индекс ожидаемой продолжительности жизни [4].

Социальная составляющая оценки благосостояния направлена на сохранение стабильности общественных благ. Здоровье является наиболее важной составляющей располагаемых возможностей, оно влияет как на продолжительность жизни, так и на ее качество. Если по первому аспекту в наличии имеется широкий набор данных, то по второму – наиболее важные вопросы измерения остаются нерешенными.

Долгая традиция экономических исследований привела к признанию умений и талантов, воплощенных в людях, в качестве решающего вклада в экономическое производство. Человеческий капитал создается путем инвестирования в образование и профессиональную подготовку ресурсов общества. Образование, грамотность, мышление и обучение важны для благосостояния, поскольку активная познавательная деятельность способствует расширению свобод и потенциальных возможностей индивидуума независимо от того, оказывает ли она в данный момент какое-либо влияние на личные доходы людей или экономическую деятельность страны. Помимо своей действительной стоимости, образование является также средством достижения разнообразных результатов, имеющих значение для благосостояния. Некоторые из этих результатов имеют денежное выражение и создают доход (т. е. высокий уровень заработков, богатства) человеку, который осуществил эту инвестицию. Другие не имеют стоимостного выражения и способны приносить выгоду как индивидууму, так и всему обществу. Факты свидетельствуют о том, что те, кто посещал школу дольше или кто приобрел квалификации высшего образования, в большей мере дают высокие оценки субъективного благосостояния, более активно участвуют в жизни общества и обычно обладают лучшим здоровьем.

Одним из самых известных и широко применяемых социальных показателей, позволяющих охарактеризовать неравенство распределения дохода, является коэффициент Джини (индекс концентрации доходов), характеризующий степень распределения общего объема денежных доходов населения (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициент Джини в России

Коэффициент Джинни	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	0,387	0,395	0,397	0,397	0,403	0,409	0,416	0,423	0,423	0,422	0,422

Источник: Социальное положение и уровень жизни России 2011 [6]

Условия окружающей среды находятся в центре внимания при рассмотрении проблем устойчивости современных путей развития в то время, как некоторые из ключевых взаимодействий между экономикой и окружающей средой привели к принятию мер по расширению условных расчетных показателей. Состояние окружающей среды влияет на благосостояние людей: во-первых, оно воздействует на здоровье людей как непосредственно (через загрязнение воздуха и воды, опасные вещества и шум), так и опосредованно (через изменение климата, потерю биологического разнообразия и стихийные бедствия, которые воздействуют на «здоровье» экосистем). Во-вторых, люди получают выгоду от экологических услуг, таких, как обеспечение доступа к чистой воде и природной среде. В-третьих, люди оценивают экологический комфорт и дискомфорт, и эти оценки влияют на их текущий выбор (например, где жить). Наконец, состояние окружающей среды может приводить к возникновению колебаний климата и стихийных бедствий, таких, как засуха и наводнения, которые разрушают и имущество, и жизненный уклад по-

падающих под их воздействие групп населения. Измерение влияния окружающей среды на жизнь людей вместе с тем является сложной задачей. Сила этих воздействий зачастую недооценивается в связи с недостаточным научным пониманием процессов, а также из-за различий в масштабах времени, в течение которого эти эффекты могут проявляться [2].

Политическое самовыражение является неотъемлемой стороной благосостояния. Законодательные гарантии, предоставленные государством, указывают гражданам, насколько справедливым, объективным и гуманным является его видение модели общества, и до какой степени оно не может терпимо относиться к человеческим лишениям и отсутствию основных свобод. Эти гарантии могут принимать различные формы, такие, как конституционные права, запрещающие дискриминацию по половому, расовому, религиозному или этническому признакам, а также социальные права на образование, жилище, пенсии по старости и охрану здоровья. Вдобавок к этому, законы, принимаемые за пределами рамок конституции, могут предоставлять права, которые улучшают материальное и нематериальное благосостояние. Независимо от того, использует или нет отдельный человек или группа людей имеющиеся правовые гарантии на практике, сам факт жизни в обществе, в котором такие гарантии есть, создает необходимые возможности для каждого гражданина и оказывает воздействие на его восприятие благосостояния [3].

Используя наиболее информативные показатели, можно получить представление о благосостоянии субъектов в экономической системе страны (табл. 3).

Таблица 3

Основные социально-экономические показатели в России

Показатели	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Численность населения (на конец года), млн чел.	148,3	146,3	144,2	143,5	142,8	142,2	142,2	141,0	141,9
Естественный прирост, убыль (на конец года) населения:	-	-	-	-	-	-	-	-	-
всего, тыс. чел.	840,0	958,5	888,5	792,9	846,5	687,1	470,3	362,0	248,8
на 1000 чел. населения.	-5,7	-6,6	-6,2	-5,6	5,9	-4,8	-3,3	-2,5	
Миграционный прирост, убыль (на конец года) населения:									
всего, тыс. чел.	653,744	362,6	93,16	98,9	125,9	154,5	258,2	257,2	259,4
на 10000 чел. населения		25		7	9	11	18	18	18
Численность безработных, тыс. чел.	6684	7059	5683	5775	5208	4999	4246	5289	6162
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: млн чел., в % от общей численности населения.	36,5	42,3	29,3	25,2	25,2	21,5	18,7	18,9	18,5
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.	24,8	29,0	20,3	17,6	17,7	15,2	13,3	13,4	13,2
Среднемесячная номин. начислен. зараб. плата работников организаций, тыс. руб.	515,9	2281,1	5170,4	6410,3	8111,9	10196,0	12602,7	14940,6	16856,9
Валовой внутренний продукт: всего, млрд руб.	472,4	2223,4	5498,5	6739,5	8554,9	10633,9	13593,4	17290,1	18637,5
на душу населения, руб.	1429	7306	13208	17027	21610	26917	33248	41429	39101
Валовое накопление основного капитала, млрд руб.	9628	49835	91365	118391	150997	188910	233948	291840	275533
Расходы на конечное потребление, млрд руб.	301	1232	2432	3131	3837	4981	6980	9182	8384
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств, млрд руб.	1017	4477	9059	11478	14438	17810	21969	27423	29191
Платные услуги населению, млн руб.	872	3813	7708	9848	12455	15284	18928	23695	25151

Источник: Социальное положение и уровень жизни России 2011

Теоретический и практический интерес к агрегированному показателю благосостояния, который бы позволял объединить информацию по всем аспектам, в экономической теории резко возрастает. В наиболее системных показателях в оценку благосостояния включаются критерии, отражающие гражданское согласие в обществе, общественный порядок, безопасность и духовность жизни, уровень нравственности и морали общества, а также удовлетворен-

ность социально-экономическими, общественно-политическими стандартами жизни. В последние годы ООН активно иницирует новые концепции развития: концепцию устойчивого развития, концепцию глобальных общественных благ, концепцию общества, основанного на знаниях [5].

Немалое значение при характеристике благосостояния имеет *социальная составляющая*, ориентированная на человека и направленная на сохранение стабильности общественных благ. Наиболее информативным в данном контексте является индекс социального измерения, сформированный путем использования трех усредненных глобальных индексов: индекса качества и безопасности жизни (Ик), индекса человеческого развития (Ичр), индекса общества, основанного на знаниях (Изн).

Индекс качества и безопасности жизни разработан международной организацией Economist Intelligence Unit. Этот индекс формируется с помощью девяти индикаторов: ВВП на душу населения по паритету покупательной способности; средняя продолжительность жизни населения страны; рейтинг политической стабильности и безопасности страны; количество разведенных семей на 100 семей населения; уровень общественной активности (активность профсоюзов, общественных организаций и др.); различия по географической широте между климатически более теплыми и более холодными регионами страны; уровень безработицы в стране; уровень политических и гражданских свобод в стране; соотношение между средней заработной платой мужчин и женщин [1].

Индекс общества, основанного на знаниях, разработан департаментом ООН по экономическому и социальному развитию – UNDESA. Этот индекс определяется тремя основными индикаторами: интеллектуальными активами общества; перспективностью развития общества и качеством развития общества, которые, в свою очередь, формируются с помощью 15 наборов данных об уровне охвата молодежи образованием и информацией, инвестиционном климате в стране, уровне коррупции, о неравенстве распределения материальных и социальных благ, об уровне детской смертности и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данилишин Б.М. Веклич О.А. Индикатор подлинного прогресса как адекватный макроэкономический показатель общественного благосостояния // Проблемы прогнозирования. 2010. № 6.
2. Доклад комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса // Вопросы статистики. 2011. № 2.
3. Жеребин В.М. Индикаторы качества жизни населения // Вопросы статистики. 2012. № 3.
4. Иванов Ю. О показателях экономического благосостояния // Вопросы статистики. 2002. № 3.
5. Попов А.А. и др. Доклад «Развитие человеческого потенциала как стратегия позиционирования в социальной политике России». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://thetutor.ru>open/article/sotsialnaia>.
6. Социальное положение и уровень жизни России 2011г.

РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ

АНДРЕЕВА О.В.,

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

В статье представлена концептуальная модель интегрированных систем менеджмента как инструмент углубления взаимодействия крупных корпоративных воспроизводственных структур при реализации инновационно-инвестиционной стратегии развития на различных уровнях и в различных формах.

Ключевые слова: институциональное моделирование; интегрированный менеджмент; крупные отраслевые корпорации; инновационно-инвестиционная модель развития.

The article presents the results of an integrated systems framework of management as an instrument of deepening of interaction of large corporate reproductive structure at realization of innovative and investment strategy of development at various levels and in various forms.

Keywords: institutional modeling; integrated management; large network corporations; innovative and investment model of development.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

В современных условиях крупные российские корпорации проходят стадию реформирования, основанную на системных изменениях модели видения бизнеса. Для крупных отраслевых корпораций ключевыми инструментами модернизационных изменений выступают развитие систем менеджмента человеческого капитала и развитие профессиональных компетенций на основе построения комплексной системы управления знаниями.

Одной из отличительных особенностей современного периода является переход крупных компаний от продуктовой стратегии к клиентоориентированной, сервисориентированной, основанной на использовании новых маркетинговых технологий и инструментов. Клиентоориентированные стратегии роста характерны для постиндустриальной, сетевой экономики, фактором развития которой выступают информационные технологии и маркетинг.

Сервисная экономика отличается от индустриальной модели развития экономики. Главные различия состоят в следующем.

1. В сервисной экономике предприятия нацелены в первую очередь на повышение эффекта полезности, более полное удовлетворение специфических запросов клиентов. В индустриальной же производители стремятся максимизировать выпуск товарной продукции.

2. В сервисной экономике меняется стиль менеджмента. Его отличительными особенностями становятся гибкость, быстрота принятия решений, сетевая организация менеджмента, свобода маневра и открытость. В индустриальной экономике механизм менеджмента лишен гибкого маневра, что определяется иерархичностью вертикальных структур и их чрезмерной упорядоченностью и неповоротливостью. Современные партнеры стремятся создавать организационные структуры, которые отличались бы более развитыми горизонтальными связями в ущерб давящим инициативу вертикальным.

3. Резко усиливается роль неосязаемых атрибутов – комфорта, доброжелательности и внимания. Продавец устанавливает диалоговые отношения со своими клиентами и становится для них консультантом.

4. Успех в реализации современной сервисной стратегии, ориентированной на потребителя, зависит в решающей мере от опыта и способности работников. Для стимулирования их более внимательного отношения к покупателю делается упор на мотивацию персонала и обучение.

Для современной модели развития экономики важным фактором обеспечения конкурентоспособности и устойчивости компаний является укрупнение производственных и коммерческих структур. Это подтверждается высокой динамикой создания в условиях кризиса интегрированных бизнес-групп, финансово-промышленных групп, хол-

динговых компаний и других корпоративных объединений, формирование и развитие которых предполагает поиск новой модели управления.

Современные корпорации представляют собой динамичные целостные образования, состоящие из функциональных подсистем со специфическими свойствами. На смену управленческим иерархиям приходит командная работа, позволяющая специалистам с разными должностными обязанностями оперативно обмениваться информацией, повышать уровень компетенций и самосовершенствоваться. Система кадрового планирования ориентирована на решение стратегических задач крупных отраслевых корпораций и составляет основу их дальнейшего успешного развития.

Система управления знаниями позволяет не только преодолевать кризисные ситуации, но и является основой успешного развития отечественных корпораций в долгосрочном аспекте. Задача обеспечения конкурентоспособности компаний и постоянное развитие рынков делает необходимым совершенствование системы управления трудом и повышение его эффективности.

В настоящее время на первый план выходят неценовые факторы конкурентоспособности корпорации, конкурентные преимущества в виде новых продуктов и технологий становятся непостоянными. Продукты могут быть клонированы, технологии дублированы, новые мощности созданы заново. Главное конкурентное преимущество крупных отраслевых компаний основывается на разработке инновационно-инвестиционной стратегии развития и расширения навыков, компетенций, приобретенного опыта, инновационных возможностей, понимания рынка, баз данных и систем обмена информацией, т. е. состоит из элементов интеллектуального капитала.

Иными словами, в условиях глобальных изменений в производственных и информационных технологиях, широкого использования на практике достижений науки и позитивного накопленного опыта материальные активы образуют лишь видимую, относительно небольшую часть достояния крупных корпораций. Основными ресурсами конкурентоспособного развития крупных отраслевых корпораций становятся люди, знания, которыми они обладают, интеллектуальный капитал и растущая профессиональная компетенция специалистов.

При проведении реструктуризации современные крупные отраслевые компании активно используют целый арсенал эффективных средств организационного проектирования и инновационного инструментария, включая стандарты на системы менеджмента, опирающиеся на методологию всеобщего менеджмента качества (TQM): ИСО серии 9000 (система менеджмента качества), ИСО серии 14000 (система экологического менеджмента) и др.

Конец XX–начало XXI вв. проходит под знаком TQM (Total Quality Management – тотальное управление качеством), принципиально нового подхода к управлению любой фирмой, нацеленной на качество менеджмента. Подход основан на участии всех ее членов (персонала во всех подразделениях и на всех уровнях организационной структуры) и направлен на достижение долгосрочного успеха через удовлетворение требований потребителей, запросов как сотрудников корпораций, так и общества в целом.

Стандарты в области систем менеджмента, раскрывающие принципы TQM, несмотря на определенные и естественные сложности с внедрением новой методологии, стали мировым консенсусом. Деловой мир принял их как глобальную концепцию, последовательно развивает и активно использует в виде разнообразных моделей (делового) совершенства, в том числе в рамках моделей бизнеса, моделей самооценки систем менеджмента и многочисленных национальных и региональных премий в области качества.

Вместе с тем в практике российского бизнеса отмечается недооценка роли методологии TQM и международных стандартов в области менеджмента при проведении реформирования, в связи с чем сфера менеджмента не получает преимуществ от достижений современной теории и практики управления. В крупных российских компаниях продолжает доминировать структурно-функциональный подход к организации производственной деятельности, в то время как реальная деятельность производственной системы, приносящая добавленную стоимость, не осуществляется вдоль линейно-функциональной иерархии. Она пронизывает корпорации в виде набора бизнес-процессов, которые в большинстве своем выходят за рамки отдельных подразделений и не входят в зону чьей-либо ответственности.

Подход, базирующийся на линейно-функциональной организации, имеет ряд ограничений в силу целого ряда причин, из которых можно выделить следующие: традиционная организация корпораций не стимулирует заинтересованность работающих в конечном результате, поскольку система оценки их деятельности оторвана от результативности работы холдинга в целом; затруднены процессы коммуникаций и горизонтальной координации между различными подразделениями корпорации, происходит искажение информации при ее передаче. Все это приводит к увеличению производственных издержек, большим накладным расходам, длительным срокам выработки управленческих решений и к потере конкурентоспособности.

Для достижения конкурентоустойчивости бизнеса следует ориентировать сотрудников компании на расширение компетенций, определенность в целеориентированном бизнесе означает возможность выбора инструментов и методов принятия решений. Рейнжиниринговые технологии выступают в качестве инструмента инновационно-инвестиционного развития, следовательно, обеспечивают конкурентоспособную модель функционирования отраслевых корпораций, опирающуюся на новые технологии менеджмента.

Инновации в системе функционирования экономики выступают основой обеспечения конкурентоспособности и повышения эффективности производства. Именно они играют первостепенную роль в наращивании объемов реализации продуктов и услуг, расширении и развитии компаний инновационного типа, увеличении общественного капитала. Например, прирост национального дохода, по подсчетам зарубежных специалистов, за счет инноваций оценивается в размере 80–90% [4, с. 32].

Благодаря использованию новшеств обеспечиваются качество продуктов и услуг и конкурентоспособность развития отраслевых корпораций, снижаются издержки. Инновационно-инвестиционная деятельность является первичным импульсом нарушения равновесия и придания экономическому механизму активной роли, повышает ее синергетический эффект.

Подобная тенденция способствует появлению в хозяйственной практике новых экономических процессов. Однако решающее значение здесь имеет не чисто экономический эффект, а социально-экономическая эффективность. Инновационная экономическая деятельность непосредственно входит в экономический механизм хозяйствования крупных отраслевых компаний, являясь важным фактором формирования конкурентных преимуществ.

Инновационно-инвестиционное корпоративное производство означает формирование особого рынка сервисных услуг, что и отражает преобразование сферы инновационного движения экономики в сферу конкурентной состязательности и роста стоимости капитала компании. Капитал представляет собой накопленные инвестиции. Его прирост и повышение качества обусловлены новыми инвестициями, которые образуются за счет сбережений в составе произведенного продукта. Норма сбережений в ВВП – важнейшая характеристика роста. Однако объем инвестиций в основной капитал, а именно они являются непосредственным ресурсом производства, может заметно отличаться от сбережений, в том числе за счет оттока капитала, выплат по долгам, прироста резервов и т.п. Отношение инвестиций в основной капитал к сбережениям – важная переменная роста, характеризующая трансформацию сбережений в инвестиции. Эффективность инвестиций зависит от их эффективности, отдачи на вложенный капитал.

Исследования западных ученых-экономистов, известные как теория «большого толчка» [8], выявили зависимость темпов экономического роста от нормы сбережений и объема инвестиций. В концепции Р. Харрода показаны условия, при которых без нарушения равновесия возможен быстрый рост благодаря увеличению инвестиций [6, с. 61]. Ученый определяет, что для этого гарантированный темп роста (при полном использовании производственных мощностей) должен быть ниже естественного (при полной занятости). В этом случае, как отмечает Р.М. Нуреев, образуется избыток трудовых ресурсов, который позволяет эффективно использовать инвестиции [3, с. 139]. Однако опыт показал, что при увеличении инвестиций равновесие неустойчиво.

Дальнейшие исследования были направлены на обоснование идеи модернизации экономики за счет крупного вливания капитала, способного перевести ее на новый уровень, после чего она выйдет на траекторию самоподдерживающего роста. В рамках кейнсианской школы, скептически относившейся к рыночным силам, акцент делался на принудительные сбережения, стимулируемые налоговой и денежно-кредитной политикой государства.

По оценкам Х. Лейбенштайна, «минимальное критическое усилие» достигается, если уровень инвестиций в экономике достигает 12–15% национального дохода [9, с. 24]. С одной стороны, инвестиции повышают доходы, увеличивая спрос, а с другой – создают стимулы для активизации деятельности.

Реализованной моделью теории «большого толчка» считался послевоенный план Маршалла для Европы, индустриализация в России, которая проводилась за счет принудительного накопления, сокращения потребления, т. е. нарушения всех основных пропорций, немислимого в условиях рыночной экономики. В условиях модернизации российской экономики сбережения и инвестиции остаются ключевыми параметрами стратегии роста национальных компаний и народнохозяйственного комплекса.

Рост в конкретный период, если он подталкивается определенной экономической политикой, может противоречить задачам развития. Дж. Гортни называет следующие экономические институты, способствующие экономическому росту [2, с. 45]: надежные права собственности; стабильная валюта и цены; конкурентные рынки; свободная торговля с иностранцами, открытая экономика; оптимальный (обоснованный) размер государства.

Список экономических институтов, необходимых для реализации стратегии роста, по мнению Е.Г. Ясина, можно продолжить [7, с. 31]. К ним относятся:

- ✓ доверие между агентами экономики, обязательность партнеров;
- ✓ законность и правопорядок, доминирование правового решения деловых проблем над неформальными и силовыми;
- ✓ высокий уровень корпоративного управления;
- ✓ прозрачность компаний, внедрение международных стандартов финансовой отчетности;
- ✓ развитые финансовая и банковская системы, удовлетворяющие спрос на кредиты и инвестиции, содействующие ему;
- ✓ инновационная стратегия развития компании.

Для понимания сущности инновационных процессов экономическая теория пока не выработала единых методологических подходов к анализу структуры и основных составляющих инновационного потенциала корпорации, а также механизма его действия и использования. Например, одни авторы дают характеристику инновационного потенциала в поэлементно-ресурсном аспекте, определяя акцент только на определенных его блоках (таких как трудовые ресурсы, информационные, финансовые и материальные ресурсы) [1, с. 41]. «Интеллектуализация» инновационного потенциала [5, с. 29] посредством трудовых ресурсов формирует базовую основу его реализации, однако не затрагивает долгосрочные механизмы его функционирования.

Задачи повышения конкурентоспособности решаются через улучшение качества труда и продукции, что приводит к увеличению числа квалифицированных работников, углублению функциональной специализации и усложнению бизнес-процессов. Создаются подразделения и группы, способные решать задачи на высоком профессиональном уровне.

Вместе с тем, чем больше в отраслевой корпорации специализированных подразделений, тем больше требуется усилий менеджмента для координации их деятельности. Для устойчивого развития бизнеса потоки работ, документов, денег, материалов должны быть согласованы друг с другом, а также с потенциалом трудовых ресурсов. В противном случае ресурсы компании будут использоваться неэффективно: работники и оборудование будут простаивать; произойдет «замораживание» средств, информации, материалов, готовой продукции; вырастут незавершенное производство и накладные расходы.

Увеличивающаяся потребность в регулировании (согласовании и координации) множества разнородных действий и процессов, осуществляемых на коротких отрезках времени, приводит к повышению роли процессного управления и принципиальным структурным изменениям в организационной системе, ростом уровня компетенций менеджмента.

Дополнительные возможности, приобретаемые крупными отраслевыми корпорациями, внедрившими стандартизированные системы менеджмента, состоят в повышении инвестиционной привлекательности компании, расширении возможностей и условий получения кредитов, усилении позиций при участии в тендерах и конкурсах, улучшении условий заключения контрактов, снижении вероятности рисков производственных и сбытовых потерь, получении возможности для более выгодных условий страхования рисков, сокращении в перспективе, по мере совершенствования системы менеджмента, производственных потерь, вовлечении персонала в решение вопросов менеджмента и его совершенствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулов В., Рудаков П. К характеристике субъекта стратегического менеджмента // Управление компанией. 2006. № 4.
2. Гортни Дж. Пути экономического роста. М., 2001.
3. Нуреев Р.М. Экономика развития. Модели становления рыночной экономики. М., 2001.
4. Посталюк М.П. Функциональная роль инновационных отношений в экономической системе // Проблемы современной экономики. 2006. № 1(17).
5. Радионова С.П., Радионов Н.В. Оценка инвестиционных ресурсов предприятий (инновационный аспект). М., 2007.
6. Харрод Р. Особенности роста бизнеса // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2005. № 6.
7. Ясин Е. Рост и развитие российской экономики // Менеджмент сегодня. 2005.
8. Nagami Y. Development Economics From the Poverty to Wealth of Nations. Oxford, 1997.
9. Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economics Development. N.Y., 1957. P. 132. Цит. по: Р.М. Нуреев Указ. соч.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

БАГДАСАРЯН Л.Ю.,

ассистент кафедры финансов и налогообложения,
Институт сервиса, туризма и дизайна,
филиал Северо-Кавказского федерального университета, г. Пятигорск,
e-mail: nalogi@ncstu.ru

В связи с усилением регулирующей функции налогообложения в статье формулируются современные принципы налоговой системы, ориентированные на рост уровня жизни населения и развитие бизнеса, повышение эффективности государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: принципы налогообложения; налоговая система; налоговое регулирование экономики.

In connection with the strengthening of the regulatory function of the taxation, the author formulates the modern principles of the tax system, oriented by the growth of the living standards of the population and the development of business, increase of the effectiveness of state regulation of economy.

Keywords: principles of taxation; the tax system; tax regulation of the economy.

Коды классификатора JEL: H20, H21, H27.

Структура национальной налоговой системы строится с учетом уровня развития страны и политической платформы органов власти, исходя из поставленных стратегических целей и основываясь на определенном соотношении принципов налогообложения. Существующие проблемы реализации принятой в России налоговой модели обусловлены некоторым несоответствием ставок, методов налогообложения и налогового контроля текущему состоянию российской экономики, сложившейся системе экономических отношений. Это проявляется, в частности, в уклонении от уплаты налогов, в негативном отношении хозяйствующих субъектов и граждан к системе налогообложения.

- При формировании налоговой модели необходимо учитывать такие современные реалии налоговой политики, как:
- ✓ интенсификация процессов «глобализации» и заметное облегчение возможностей миграции людей и капиталов, в связи с чем налоговая система каждой страны вынужденно должна проходить проверку на ее совместимость и конкурентоспособность по сравнению с налоговыми системами других стран [1, с. 92];
 - ✓ возрастающие потребности в бюджетном финансировании социальных и экономических реформ при устойчивом развитии экономики, следовательно, и налоговых баз;
 - ✓ недостаточность налоговых баз или сложность контроля за их исчислением по сравнению с копируемыми налоговыми системами развитых стран, при сравнимом уровне налогового бремени;
 - ✓ сложность налогового законодательства, возрастание объема дополнительных обязанностей и затрат налогоплательщиков и налоговых агентов (кроме уплаты налога, по ведению налогового учета, составлению отчетности, предоставлению информации в налоговые органы и др.);
 - ✓ отсутствие сформировавшейся налоговой культуры налогоплательщиков при недостаточной открытости, эффективности налогово-бюджетной системы.

Вносимые изменения в налоговую систему зачастую носят политический характер, и при их обсуждении обычно рассматривается возможность реализации классических принципов налогообложения, сформулированных А. Смитом: справедливости, удобства времени и способов взимания, экономичности.

Среди установившихся и общепринятых в настоящее время в сфере налоговой политики относят принципы всеобщности, справедливости, стабильности, монополии государства на взимание налогов [1, с. 92].

Справедливость налогообложения стала пониматься как изъятие с большего дохода большей доли налога, что служит обоснованием введения прогрессивные налоговых ставок. Но в ряде стран высокая степень прогрессии уже считается чрезмерной, поощряющей праздность и высокий уровень безработицы, в связи с чем шкалы ставок были скорректированы в сторону большей пологости.

Современными экономистами предложено множество принципов налогообложения, исполнение которых одновременно невозможно в силу противоречивости и различной значимости для отдельно взятой страны и конкретного исторического периода [4]. В контексте данного исследования считаем целесообразным учитывать один из принципов, сформулированных Т.Ф. Юткиной – принцип выбора социально-экономических предпочтений при формулировании экономико-правовых принципов организации и функционирования государственной налоговой системы [7].

Сформулированные А. Смитом принципы налогообложения, как и большая часть перечисленных выше современных требований, направлены в большей мере на защиту прав налогоплательщиков. Однако для построения рациональной структуры системы налогообложения их недостаточно. В конце XIX в. принципы А. Смита были дополнены А. Вагнером, исходя из теории коллективных потребностей.

Среди них наиболее важными с точки зрения регулирования экономики представляются народнохозяйственные принципы: надлежащего выбора источника налогообложения, правильной комбинации налогов, которые требуют постоянной корректировки структуры налоговой системы в соответствии с изменяющимися экономическими, политическими, международными условиями. Учитываться также должны уровень развития страны и намеченные приоритеты социально-экономической политики, на основе чего устанавливается оптимальное на данный момент соотношение различных групп налогов, затем уточняется конкретный состав налогов.

В последние десятилетия, независимо от выбранной модели налоговой политики, во всех странах возросла регулирующая роль налоговой системы, которая реализуется в правильной комбинации налогов, и в такой их конструкции, которая позволяет государству решать социальные проблемы и стимулировать инвестиции.

Основные причины экономических кризисов называет Ж. Сисмонди. Он отмечает, что цель, стоящая перед политэкономией – рост богатства, накопление капитала. «Однако можно было уже заметить, что капиталы способны накапливаться быстрее, чем растет спрос на изделия, производимые при их помощи, что процент, который они приносят, понижается; таким образом, они увеличивают производство и в то же время уменьшают потребление, и каждое превращение оборотного капитала в основном влечет за собой в будущем производство без соответствующего потребления ... Если нет возможности охвата новых районов, нового населения на новой земле, то... вскоре ... наступает страшнейшая диспропорция между производством и потреблением. Приходится думать, что порядок в человеческих обществах призваны устанавливать страшнейшие бедствия ...» [6, с. 120].

Несоответствие между спросом и предложением усугубляется растущим разрывом между уровнем доходов и жизни богатого и бедного населения, что происходит во всех странах. Несмотря на увеличение богатства, численность бедного населения в большинстве государств не уменьшается. Все это сопровождается повсеместным наступлением на права работников.

Таким образом, современная национальная бюджетно-налоговая политика должна ориентироваться на соблюдение принципов справедливости и достаточности, эластичности налоговой системы. Основные усилия государства должны быть направлены на выработку и проведение политики, стимулирующей подъем уровня жизни населения и развитие бизнеса. В основу этой политики должны быть положены принципы, разработанные в соответствии с новой ролью налогов в экономической системе, связанной с повышением значимости налоговых инструментов в системе государственного регулирования.

Считаем, что, в связи с переносом акцента на регулирующую функцию налогов в современном мире, принципы А. Вагнера должны быть дополнены. Наряду с современным пониманием принципов справедливости и эффективности, налоговая система должна корректироваться, принимая во внимание следующие требования (принципы):

- 1) единство налоговой и бюджетной систем;
- 2) выравнивание доходов населения;
- 3) социальная защита населения: необложение доходов, которые ниже так называемого безусловного дохода (гарантирующего минимум человеческого существования); налогообложение совместного дохода семьи с учетом количества детей; снижение бремени налогообложения на сделки с товарами социальной значимости и др.;
- 4) стабилизация и развитие экономики;
- 5) принцип «обратной связи», требующий усиления таких функций налогового менеджмента, как планирование, информирование, контроль;
- 6) системное согласование механизмов взимания налогов;
- 7) гармонизация национальной налоговой системы в мировой экономике (объединительных союзах), с целью снижения налоговой конкуренции [3, с. 86–87].

Требование единства налоговой и бюджетной систем исходит из необходимости подчинения процессов налогообложения и расходования полученных бюджетных средств целям государственной экономической политики. Такое требование предполагает согласованный подбор инструментов и методов бюджетного и налогового механизма, и позволяет расширить сферу использования налогов в целях регулирования экономики.

Предлагаемые принципы выравнивания доходов и социальной защиты рассматриваются в контексте выравнивания налоговых обязательств по вертикали [2]. Принцип выравнивания доходов направлен на сокращение разрыва в их неравенстве путем более высокого обложения налогом богатых. Принцип социальной защиты, в дополнение к первому, обосновывается потребностью в оказании адресной материальной поддержки социально уязвимым группам населения путем предоставления налоговых льгот. Узость доходной базы государственного бюджета не позволяет финансировать в должном объеме социальные услуги, оказываемые отраслями социальной сферы (здравоохранение, образование, культура, фундаментальная наука, спорт). К тому же основная часть средств, предназначенных на социальную помощь, направляется адресатам не напрямую, а путем оплаты расходов организаций, предоставляющих

общественные блага. Налоговые же льготы позволяют учесть состояние налогоплательщика, реализовать его право на получение адресной помощи.

Научная постановка вопроса о положительном влиянии налогов на производство является заслугой финансовой науки с конца XIX–начала XX вв. (Дж. Р. Мак-Куллох). Начиная со второй половины XX в. теоретические положения о позитивном воздействии налогов на воспроизводственные процессы и о необходимости налогового регулирования экономики стали аксиомами в экономической теории.

Чтобы налоговая система выполняла не только фискальную, но и в значительной степени регулируемую функцию, необходимы: развитая система планирования, наличие информационных связей между управляющей и управляемой подсистемами (информирование налогоплательщиков, сбор информации об их состоянии, платежеспособности), совершенствование налогового контроля на принципах открытости и др. Таким образом, должен выполняться принцип «обратной связи», требующий усиления таких функций налогового менеджмента, как планирование, информирование, контроль.

На смену дискуссиям о соотношении (пропорциях) прямого и косвенного налогообложения должна прийти новая теоретическая проблема – о согласовании механизмов взимания налогов, учитывая их влияние на поведение налогоплательщиков, с целью достижения синергетического эффекта налогово-бюджетного регулирования. Таким образом, можно сформулировать следующий современный принцип формирования налоговой системы – принцип согласования механизмов взимания налогов.

Принцип системного согласования механизмов взимания налогов следует трактовать как требование учета при формировании конструкций конкретных налогов возможных последствий для поведения экономических субъектов, связанных с их стремлением к минимизации налогового бремени. Например, регулирующее воздействие оказывает соотношение ставок налога на доходы физических лиц, особенно максимальных, социальных взносов, налога на прибыль организаций. Чрезмерное занижение ставок подоходного налога для богатых людей, по сравнению со ставками налога на прибыль организаций, ограничивают их стремление вкладывать средства в основной капитал организации, предоставляет возможность применения схем, занижающих налоговые платежи в бюджет и лишающие производителей предприятия финансовых источников развития [5]. Тем более что ставки социальных взносов для них становятся несущественными, так как они снижаются с ростом доходов. Несогласованность механизмов косвенного и подоходного налогообложения в России приводит к относительному снижению налогового бремени для людей с высокими доходами, что противоречит принципу справедливости.

По этому поводу В.Г. Пансков отмечает: «Налоговая система любой страны должна представлять единое целое, поскольку все налоги тесно связаны между собой через элементы налоговой базы, а также через объекты налогообложения. Поэтому непродуманность установленных ставок отдельных видов налогов неизбежно создает условия для укрывательства от налогообложения, использования различного рода схем, позволяющих формально, не нарушая действующее налоговое и иное законодательство, существенно минимизировать налоговые обязательства» [5, с. 31].

Согласование механизмов отдельных налогов представляется необходимым также потому, что изменение элемента одного налога приводит к снижению (росту) поступлений другого. Так, увеличение ставки по налогу на добавленную стоимость приводит к росту цен на рынке товаров и услуг и соответственно ограничивает покупательские возможности хозяйствующих субъектов, происходит снижение оборота и прибыли, уменьшение платежей налога на прибыль.

Наблюдаемая в последние десятилетия тенденция снижения фискальной нагрузки на бизнес за счет снижения ставок, введения различных весомых льгот инвестиционного и социального характера приводит к увеличению налоговых потерь бюджета и вынуждает компенсировать их за счет косвенных налогов.

Выполнение поставленных в настоящее время задач наращивания экономического потенциала России, опережающего развития социально значимых отраслей (здравоохранения, образования, культуры), требует существенного устойчивого увеличения налоговых доходов государства. Учитывая при этом влияние рисков налогово-бюджетной системы (нестабильность макроэкономической среды, разрастание теневой экономики), следует стремиться к формированию социально-ориентированной модели налогообложения, предполагающей минимальные искажающие воздействия при увеличении общего налогового бремени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аронов А.В. Налоговая политика и налоговое администрирование / А.В. Аронов, В.А. Кашин. М.: Экономистъ, 2006. 591 с.
2. Бескоровайная Н.С. Проблемы налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации и пути их решения / Н. С. Бескоровайная // Финансы и кредит. 2012. № 12. С. 24–29.
3. Кузьменко В.В. Институциональные направления противодействия налоговым правонарушениям / В.В. Кузьменко, Т.В. Никитенко // Вопросы теории и практики налогообложения: сборник научных статей Финансового университета при Правительстве РФ. М.: Цифровичок, 2010. С. 83–90.
4. Лабзин А.А. О некоторых принципах налогообложения / А.А. Лабзин, Н.А. Насонов // Вестник Удмуртского университета. 2006. № 2. С. 111–118.
5. Пансков В.Г. О принципах налогообложения физических лиц / В. Г. Пансков // Финансы. 2008. № 1. С. 28–33.
6. Сисмонди Ж. Новые начала политической экономии или о богатстве в его отношении к народонаселению / Ж. Сисмонди. М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1937.
7. Юткина Т.Ю. Налоги и налогообложение. М.: 2001.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ

СУЩЕНКО Д.И.,

аспирант,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты,
e-mail: di_sustchenko@inbox.ru;

ЕЛИСЕЕВА Т.П.,

доктор экономических наук, профессор,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты,
e-mail: tpeliseeva49@mail.ru

В статье рассмотрены основные направления развития малых и средних форм предпринимательской деятельности в сфере услуг, концептуальные особенности формирования и функционирования рынка услуг технического сервиса.

Ключевые слова: концепция развития; малые и средние предприятия; сфера услуг; автосервис; предпринимательская деятельность.

In article are considered main trends of the development small and average forms of business activity in sphere of the services, conceptual particularities of the shaping and operation market services of the technical service.

Keywords: concept of the development; small and average enterprises; sphere of the services; business activity.

Коды классификатора JEL: L26, L84.

Переход России к рыночной экономике обозначил импульс в развитии предпринимательства. Существенно продвинулись знания о тенденциях развития, сущности и формах предпринимательской деятельности. Сфера услуг представляет собой совокупность отраслей, которые оказывают существенное влияние на формирование качественных характеристик совокупного работника, на уровень его образования, культуры, на состояние здоровья, способствуют расширению возможностей дальнейшего повышения деловой активности человека, развитию всех его творческих способностей. В то же время процессы изменения совершаются непосредственно в сфере услуг на основе многоукладности, создания новых организационно-экономических хозяйствующих единиц.

Сфера услуг функционально разнородна и включает широкий спектр отраслей – от услуг бытовых, торговли, образования, до финансовых, информационных, логистических и др. Однако, они объединяются как формой конечного продукта, так и рядом общих черт и закономерностей. Ускоренное развитие этого сектора экономики обусловлено инновациями, активизацией международных связей, интенсификацией рыночных процессов, усилением роли человеческого капитала как фактора повышения конкурентоспособности экономики страны. Расширяется отраслевой состав сферы услуг за счет принципиально новых видов сервиса, растут объемы такой деятельности, которая не может быть строго отнесена к тому или иному сектору экономики.

Рассмотрим особенности формирования и функционирования малых и средних форм предпринимательской деятельности на рынке услуг. В таблице систематизированы данные о количестве предприятий и численности работников в сфере услуг по субъектам Российской Федерации за 2008–2010 гг.

Число малых форм предпринимательской деятельности в 2010 г. в стране составило 195,1 тыс. предприятий, что на 32,5 тыс. больше в сравнении с 2008 г.; число средних предприятий на начало 2011 г. также увеличилось до 5,3 тыс. единиц. Однако удельный вес этих форм предпринимательской деятельности от общего числа предприятий соответствующего типа в целом по экономике за анализируемые три года несколько снизился. Численность работников за анализируемый период на указанных предприятиях также возросла.

Концептуальные основы развития малых и средних форм предпринимательской деятельности в сфере услуг рассмотрим на примере предприятий автосервиса. Современные предприятия по техническому обслуживанию и ремонту автотранспортных средств – это многофункциональные предприятия, которые в зависимости от мощности и назначе-

ния производят: техническое обслуживание и текущий ремонт автомобилей в гарантийный и послегарантийный период эксплуатации; диагностирование узлов и агрегатов, антикоррозийную защиту кузова, капитальный ремонт агрегатов; подготовку автомобилей к техническому осмотру; предпродажную подготовку автомобилей; продажу запасных частей, эксплуатационных материалов и другие.

Таблица 1

Число малых и средних форм предпринимательской деятельности и численность работников в сфере услуг Российской Федерации

Предприятие	2008		2009		2010	
	Ед.	%	Ед.	%	Ед.	%
Малые предприятия	161622	12,0	177262	11,1	195123	10,5
Средние предприятия	4281	24,6	5276	29,3	5342	28,3
Численность работников						
	Тыс.чел.	%	Тыс.чел.	%	Тыс.чел.	%
Малые предприятия	5540,7	48,6	5542,9	48,6	5543,9	48,8
Средние предприятия	620,6	27,3	568,2	27,5	632,1	28,9

Рост парка автомобилей предъявляет повышенные требования к функционированию и развитию услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств. Формирование внутренней среды предприятия автосервиса заключается в оптимизации производственной мощности и производственной структуры, организации современных производственных и технологических процессов. Организация внутренней экономической среды охватывает широкий круг планово-экономических и организационно-технических работ, в том числе разработку научно обоснованных, перспективных, текущих и оперативных планов работы, выбор оптимальных путей их реализации, контроля за их выполнением.

Развитие системы автосервиса непосредственно связано с количеством автомобилей, эксплуатируемых в стране и в конкретных регионах. За период эксплуатации автомобиля затраты на техническое обслуживание и ремонт в ряде случаев превышают его первоначальную стоимость. Часто на поддержание работоспособности автомобиля и восстановление изношенных деталей требуется больше затрат ресурсов и объема работ, чем на его производство. В связи с ростом количества автомобилей увеличивается спрос на услуги, оказываемые предприятиями технического автосервиса (ПТС).

В последние годы большинство предприятий технического сервиса претерпело значительные изменения. Это связано с появлением малых и средних частных предприятий. Последнее время для технической эксплуатации автотранспортных средств охарактеризовалось принципиальным переходом от комплексного функционирования автотранспортных предприятий (АТП) с производственной базой, обеспечивающей не только ТО и ремонт автомобилей, но также реставрацию и даже изготовление деталей, к расширению реальной кооперации с предприятиями автосервиса, отказу от создания или сворачивания имеющейся собственной производственной базы.

Предприятия автосервиса при выборе стратегии своего развития в значительной степени зависят от технической политики потенциальных клиентов в области эксплуатации своих транспортных средств. С другой стороны, такие клиенты в своих решениях ориентируются на рынок предлагаемых автосервисом услуг: качество, стоимость и продолжительность обслуживания. Степень согласованности интересов автосервиса и владельцев транспортных средств одинаково важна для успешной деятельности предприятия, причем успех работы автосервиса в значительной степени определяется тем, насколько полно учтены законодательная и нормативная базы.

В целях реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства в России создаются программы государственной поддержки малого предпринимательства на федеральном уровне. Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления также осуществляют разработку и реализацию региональных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства.

Предусматривается выделение на эти цели средств в соответствующих бюджетах. Достигнутый уровень развития малого предпринимательства недостаточен для быстрого создания новых рабочих мест, оживления спроса-предложения на местных товарных рынках, появления самостоятельных источников дохода за счет частно-предпринимательской инициативы у значительного большинства экономически активной части населения, а вследствие этого, снижения социальных нагрузок на расходы бюджетов всех уровней.

Деятельность субъектов малого предпринимательства во многом зависит от действий органов исполнительной власти. Рассмотрим основные факторы, тормозящие создание и функционирование предприятий малого бизнеса:

- ✓ нестабильность бюджетного финансирования программ поддержки малого предпринимательства;
- ✓ невозможность изыскания внутренних ресурсов для инвестирования в малый бизнес;
- ✓ несовершенство системы налогообложения;
- ✓ организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и с государственными структурами;
- ✓ отсутствие механизмов финансово-кредитного обеспечения работы малых предприятий;
- ✓ административные барьеры на пути развития малого предпринимательства;
- ✓ социальная незащищенность и отсутствие личной безопасности предпринимателей.

К основным направлениям по преодолению проблем в развитии малого бизнеса можно отнести: устранение административных барьеров, внедрение прогрессивных финансовых технологий поддержки малого предпринимательства, поиск приоритетных направлений развития малого предпринимательства и поддержка перспективных сфер малого бизнеса, создание благоприятных условий предпринимателям для увеличения числа новых рабочих мест. Необходимо также создать условия для экономического роста малого бизнеса, обеспечить его гибкими формами кредитования, государственными заказами, адресной методической, информационной, консультационной, учебно-образовательной и юридической поддержкой.

Требуются концентрация ресурсов и оптимизация их использования при развитии инфраструктуры поддержки малого предпринимательства; практическое содействие со стороны государства созданию новых и эффективному развитию действующих субъектов малого предпринимательства; укрепление социального статуса и повышение престижа предпринимателей. Действия в данных направлениях должны осуществляться в комплексе.

Для предприятий автосервиса характерно различное сочетание функций ТО и ремонта с продажей запасных частей автомобилей, с заправкой их топливом, хранением и т.д. Специализированные малые СТО и мастерские осуществляют такие услуги как шиномонтаж, окрасочные работы, сервисные работы по двигателю, отдельным агрегатам и системам автомобиля. Ориентация на небольшие предприятия автосервиса характерна и для экономически развитых стран мира. В ближайшей перспективе такое развитие предприятий автосервиса сохранится. В деятельности малых предприятий технического автосервиса возникают те же проблемы, что и у малых предприятий других отраслей экономики.

В регионах России местные органы власти уделяют существенное внимание развитию технического автосервиса. Особое внимание эта сфера обслуживания получила в виду того, что улучшение качества технического обслуживания и ремонта позволят повысить уровень безопасности движения, усовершенствовать в ряде случаев экологическую ситуацию и экономичность автотранспортных средств, а также создать дополнительные рабочие места на предприятиях технического сервиса и в смежных системах и обеспечить их высококвалифицированными кадрами.

В сложившейся ситуации актуальной является разработка концепции развития технического автосервиса в регионах страны с учетом их специфики. В концепции должны найти отражение вопросы совершенствования инфраструктуры сервисных предприятий, соответствующих потребностям региона, на основе научного прогноза развития парков, анализа существующих ПТС, учета зарубежного опыта, определения потребностей в ПТС, их оборудовании, специализации с учетом развития инфраструктуры смежных систем.

Должна быть разработана схема размещения предприятий технического сервиса в каждом конкретном регионе на основе анализа территориальных возможностей, существующего расположения и с учетом перспективных потребностей в автосервисных услугах. Необходима единая государственная политика, направленная на повышение качества услуг в автотранспортном комплексе, совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей лицензирование и сертификацию технического сервиса; внедрение элементов систем качества для предприятий разных типов и улучшение оценочной деятельности. Необходима разработка комплекса мероприятий по обеспечению экономической, санитарной и пожарной безопасности предприятий технического сервиса и координации деятельности городских структур в данных направлениях; модернизации и расширению производственно-технической базы, развитию и внедрению новых технологий технического обслуживания и ремонта, средств технического диагностирования. Необходимы более полный учет требований к качеству и расширение контроля по оборудованию ПТС и комплектующим автотранспортных средств; поиск новых источников ресурсного обеспечения для расширения и совершенствования системы технического сервиса автотранспортных средств; развитие системы подготовки и переподготовки кадров для предприятий технического сервиса и обеспечивающей их инфраструктуры.

Актуальна задача разработки типовых проектов строительства, реконструкции и технического оснащения предприятий автосервиса с использованием системы ранжирования этих предприятий; создания условий для формирования конкурентной среды на рынке услуг технического сервиса автотранспортных средств, развития фундаментальных и прикладных научных исследований для обеспечения функционирования ПТС.

При разработке концепции развития технического сервиса автотранспортных средств необходимо руководствоваться принципом, рассматривающим технический сервис как единый комплекс предприятий, обеспечивающий, решение ключевых социально-экономических и экологических задач и требующий единого государственного подхода к контролю и регулированию основных направлений его деятельности. Основа концепции должна базироваться на современных научных разработках и исследованиях в области технического и организационного уровней технического сервиса автомобилей, а также на детальном технико-экономическом анализе состояния и тенденциях развития парка автотранспортных средств, с учетом особенностей каждого региона России. Основными направлениями развития технического автосервиса в стране являются:

- ◆ совершенствование и реконструкцию производственно-технической базы существующих предприятий технического сервиса автотранспортных средств с использованием современного технологического оборудования и экологических требований;
- ◆ строительство новых предприятий технического сервиса АМТС с учетом компенсации недостающих видов услуг и оптимального удобства размещения для потребителя;
- ◆ организацию комплексного контроля за соблюдением правил технической эксплуатации автотранспортных средств, лицензировании и сертификации услуг по техническому обслуживанию и ремонту; сертификации и инспекционному контролю за использованием запчастей и гаражного оборудования, внедрением элементов систем качества для предприятий разных типов;

- ◆ создание сети предприятий технического сервиса, предоставляющих более широкий спектр услуг для потребителей, включая техническое диагностирование автомобиля при прохождении государственного техосмотра;
- ◆ разработку предложений по совершенствованию конструкций, повышению качества, надежности и ремонтпригодности подвижного состава, присуждению квалификационных категорий ПТС;
- ◆ организацию подготовки и переподготовку кадров различного уровня для ПТС и организаций смежной инфраструктуры, включая специалистов по сертификации и оценке, разработку программ и методик обучения, развитие научных исследований в вузах и научных центрах.

Разработка концепции развития малых и средних предприятий технического сервиса и ее реализация предопределяет решение следующих задач: удовлетворить растущий спрос на сервисные услуги в соответствии с ростом парка автомобилей и повышением его технического уровня. Модернизировать объекты автосервиса, контролировать качество сервисных услуг в соответствии с экологическими требованиями; сохранить существующую сеть предприятий автосервиса, организовать контроль за соблюдением правил технической эксплуатации автотранспортных средств, лицензировании и сертификации услуг по ремонту и техническому обслуживанию для обеспечения роста качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева Т.П.* Разработка инвестиционного проекта услуг автосервиса // Экономика и анализ деятельности предприятия: Учебное пособие / Т.П. Елисеева, М.Д. Молев, Н.Г. Трегулова. Ростов-н/Д.: Феникс, 2011.
2. *Елисеева Т.П., Сущенко Д.И.* Особенности предпринимательской деятельности в сфере услуг автосервиса / Материалы X Всероссийской научно-практической конференции «Факторы устойчивого развития экономики России на современном этапе». Пенза, 2012.
3. *Основы предпринимательства: Учебное пособие / Под ред. А.С. Пелиха.* Ростов-н/Д.: Феникс, 2001.
4. *Скляренко, В.К.* Экономика предприятия // В.К. Скляренко, В.Н. Прудников. М.: Инфра-М, 2007.
5. *Управление организацией: Учебное пособие / Под ред А.А. Огаркова.* М.: Эксмо, 2006.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КОРОБКО С.А.,

старший преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: korobko_sa@mail.ru

В данной статье представлен алгоритм построения системы управления рисками бюджетного процесса субъекта Российской Федерации. Данный алгоритм разработан и апробирован на конкретном регионе – Ростовская область.

Ключевые слова: бюджетные риски; бюджетный процесс; риски бюджетного процесса; управление рисками бюджетного процесса; факторы риска бюджетного процесса.

In this article the algorithm of construction of a control system is presented by risks of budgetary process of the subject of the Russian Federation. The given algorithm is developed and approved on concrete region – the Rostov region.

Keywords: budgetary risks; budgetary process; risks of budgetary process; management of risks of budgetary process; risk factors of budgetary process.

Коды классификатора JEL: H61.

Для обеспечения стабильности и долгосрочной устойчивости бюджетов необходим систематический анализ и управление рисками в бюджетной сфере. Несмотря на то, что в ряде программных документов, таких как Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 гг. [2], Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. [4], Основные направления бюджетной политики на 2011 г. и плановый период 2012 и 2013 гг. [3] изложены положения касающиеся необходимости анализа и оценки риска, в настоящий момент отсутствует нормативное установленное понятие бюджетного риска и методический инструментарий управления ими.

Управление рисками бюджетного процесса следует рассматривать не как единовременное действие, а как систему целенаправленных действий, которые образуют единый механизм управления рисками.

Управление рисками бюджетного процесса позволяет обеспечить как идентификацию возможностей региона, так и снижение влияния отрицательных факторов на осуществление бюджетного процесса.

Систематическое проведение оценки рисков бюджетного процесса позволяет обеспечить:

- ◆ более реалистичное планирование и исполнения бюджета;
- ◆ своевременное и эффективное принятие необходимых мер;
- ◆ уверенность в достижении целей бюджетной политики;
- ◆ понимание и использование всех благоприятных возможностей;
- ◆ эффективное управление бюджетными расходами и возможными потерями (например, выпадающими доходами);
- ◆ снижение влияния непредвиденных и неблагоприятных ситуаций в результате эффективного планирования.

По нашему мнению, ключевыми аспектами эффективного управления рисками в рамках бюджетного процесса являются:

- ✓ разработка общей политики субъекта РФ, определяющей принципы и процедуры системы управления рисками бюджетного процесса (как составной части бюджетной политики);
- ✓ создание организационной инфраструктуры (Комитета (Департамента) по управлению рисками);
- ✓ разработка программы управления рисками бюджетного процесса, в том числе рисками отдельных стадий бюджетного процесса;
- ✓ мониторинг и анализ эффективности управления рисками бюджетного процесса.

Управление рисками, по нашему мнению, должно стать неотъемлемой частью бюджетного процесса, причем такое управление должно осуществляться непрерывно в течение всего бюджетного процесса, а не только на этапе разработки и утверждения проекта бюджета. Следует отметить, что эффективное управление рисками зависит от опыта и знаний специалистов, а также их способности принимать решения, руководствуясь предложенными рекомендациями, а не просто ориентироваться на соблюдение последовательности выполнения установленных этапов.

Процесс управления рисками состоит из трех стадий:

1. Постановка проблемы: идентификация риска, определение масштаба риска;
2. Решение проблемы: оценка риска, снижение (минимизация риска);
3. Мониторинг и контроль.

Наиболее значимой стадией, по нашему мнению, является первая, на которой идентифицируются риски и определяются их масштабы. Эта значимость определяется в первую очередь тем, что если риски определены неправильно, то в дальнейшем процесс решения проблемы (оценка и анализ рисков, выбор способов их минимизации) не только не принесет желаемого результата, но и может привести к негативным последствиям в связи с тем, что существенные риски остались не идентифицированными.

Мониторинг рисков является самостоятельной стадией, которая во временном аспекте охватывается все стадии процесса риск-менеджмента, определяя его цикличность, поскольку решением проблемы, т.е. выбором способа снижения риска процесс риск-менеджмента не заканчивается. После того, как приняты меры по снижению риска (избеганию или минимизации риска), обязательно должен быть организован его мониторинг, поскольку в любой момент времени могут возникнуть обстоятельства, которые окажут влияние на сам риск, либо его значимость.

Примером такого рода обстоятельств для управления рисками бюджетного процесса может быть принятие на федеральном уровне законодательного акта в бюджетной сфере, которое каким либо образом изменяет условия, в которых проводилась идентификация риска – например, внесение изменения в Бюджетный Кодекс РФ в части состава участников бюджетного процесса или их полномочий, отмена или уменьшение субсидий или дотаций субфедеральным бюджетам, внесение изменений в налоговое законодательство в части отмены региональных налогов или уменьшения предельных ставок по региональным налогам и т.п.

При отсутствии мониторинга рисков изменение условий, в которых осуществляется бюджетный процесс, останется «без внимания» до начала следующего бюджетного периода (нового этапа идентификации рисков). В тоже время, новые условия могут оказать влияние на значимость ранее идентифицированных рисков.

Основные характеристики процесса управления рисками при реализации бюджетного процесса представлены на рис. 1.

Результаты принимаемых решений на всех этапах бюджетного процесса могут иметь далеко идущие последствия, как экономические, финансовые, так и социальные и не должны рассматриваться отдельно друг от друга.

При организации бюджетного процесса особое значение имеет эффективный (своевременный) обмен достоверной информацией между всеми участниками бюджетного процесса, поскольку несвоевременное предоставление информации или ее недостоверность может оказать существенное влияние на качество принимаемых решений и последствия принятых решений.

Все риски следует оценивать с учетом вероятности их возникновения и потенциальных последствий для осуществляемой деятельности.

К возможным источникам информации, на основании которой можно определить вероятность возникновения опасности и последствия рисков бюджетного процесса, можно отнести следующие:

- записи и другие источники информации;
- соответствующий опыт специалистов и/или опыт других регионов;
- обзоры исследований;
- применение поведенческих, финансовых, экономических, технических и/или других соответствующих моделей.

Выбор метода оценки риска зависит от ряда факторов:

- ◆ объем и качество исходных данных. (Если имеется значительная информационная база, то возможно использование метода имитационного моделирования. В противном случае применяется метод экспертных оценок.)
- ◆ запас времени и технический потенциал. (Если расчет не является срочным и хозяйствующий субъект располагает техническими возможностями, то выбирается метод Монте-Карло.)
- ◆ глубина расчетных данных и горизонт прогнозирования.
- ◆ требование государственных контролирующих органов к формированию отчетности.

Для эффективного анализа всевозможных рисков необходимо применять целый комплекс методов.

Последовательность анализа риска включает, как правило, несколько этапов [1]:

- ✓ выявление совокупности объективных, субъективных, зависимых и независимых факторов, оказывающих влияние на уровень конкретного риска;
- ✓ определение степени значимости этих показателей;
- ✓ установка допустимого (предельного) уровня риска в зависимости от внешней конъюнктуры;
- ✓ анализ рисковости отдельных традиционных и нетрадиционных решений, проводимых органом управления;
- ✓ формирование предложений и мероприятий по оптимизации конкретного риска (или группы взаимосвязанных рисков) для конкретного проекта;
- ✓ анализ потенциальной и реальной эффективности принимаемых мер по оптимизации уровня риска.

В связи со специфичностью бюджетного процесса как особого вида деятельности, а также спецификой государственного и муниципального бюджета далеко не все из вышеуказанных методов риск-менеджмента применимы при управлении рисками этого процесса.

Для идентификации и оценки рисков бюджетного процесса Ростовской области в ходе исследования использовались методы контрольных перечней и метод экспертных оценок.

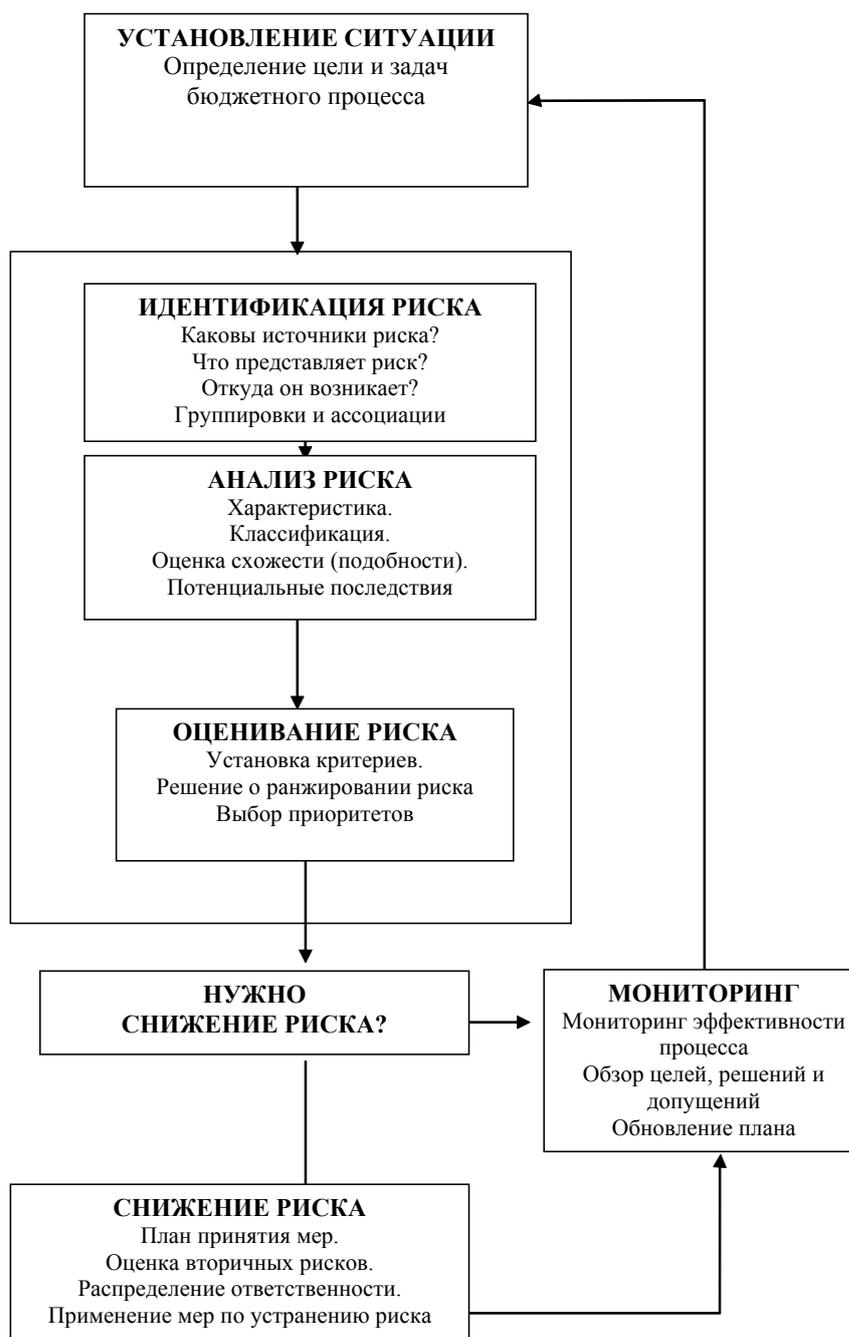


Рис. 1. Схема управления рисками бюджетного процесса

Исследования факторов риска бюджетного процесса проводилось автором самостоятельно, на основе изучения научной литературы и публикаций по соответствующей тематике, а также личного опыта. Специалисты привлекались для формализации полученных результатов методом рейтинговых оценок.

По результатам исследования был разработан и апробирован на примере Ростовской области алгоритм построения системы управления рисками в субъекте Федерации.

Построение системы управления рисками бюджетного процесса включает в себя следующие этапы:

1. Разработка понятийного аппарата. При организации системы управления рисками бюджетного процесса, как и любой системы управления рисками, необходимо определиться в терминологии, в целях исключения неверного толкования участниками процесса категорий риск, фактор риска, а также определить зоны допустимого и критического риска.

2. Диагностика рисков. При управлении рисками бюджетного процесса диагностика риска должна осуществляться ежегодно при составлении проекта бюджета на следующий финансовый год, и, кроме того, риски должны ежеквартально пересматриваться на предмет выявления новых факторов риска, например, в связи с изменениями в макроэко-

номической ситуации в стране в целом, экономической ситуации в регионе, изменениями в бюджетном и налоговом законодательстве.

3. Оценка рисков. После того, как риски выявлены, они должны быть проранжированы по вероятности наступления и размеру возможного ущерба (в случае, если он может быть определен). Применительно к рискам бюджетного процесса размер возможного ущерба определить весьма трудно, поэтому можно ограничиться качественной классификацией рисков с использованием методов экспертной оценки.

4. Определение допустимого уровня риска. После того как риски выявлены и оценены, необходимо определить допустимый размер рисков и остаточный риск, к которому субъект Федерации готов на данном этапе своего развития. Допустимый риск – это риск, который в данной ситуации считают приемлемым при существующих общественных ценностях. Остаточный риск – это риск, остающийся после предпринятых защитных мер. Допустимый и остаточный риск не являются постоянными величинами, и также должны ежегодно пересматриваться.

5. Составление карты рисков. Выявленные, проранжированные и оцененные риски бюджетного процесса заносятся на карту рисков и включаются в каталог рисков, в которых находят отражение не только риски отдельных стадий бюджетного процесса, но и описание причин их возникновения, а также процедуры по минимизации рисков и лица, ответственные за исполнение указанных процедур.

6. Мониторинг рисков. После того, как определены мероприятия по минимизации рисков, в обязательном порядке должен осуществляться мониторинг рисков и мероприятий по их минимизации. Применительно к бюджетному процессу мониторинг на постоянной основе должен осуществлять Комитет (Департамент) по управлению рисками бюджетного процесса. Мониторинг рисков, с одной стороны, является завершающей стадией управления рисками бюджетного процесса, а с другой стороны является первой стадией следующего этапа управления рисками. Указанная цикличность процесса управления рисками аналогична цикличности бюджетного процесса в целом.

На основании факторов риска бюджетного процесса, выявленных в ходе диссертационного исследования, была проведена экспертная оценка факторов риска бюджетного процесса. Для проведения экспертной оценки автором была составлена карта факторов рисков бюджетного процесса с классификацией по видам рисков. По каждому фактору были определены характеристики (по принципу высокий, средний, низкий).

Как показали экспертные оценки, факторами риска, которые имеют наибольшее значение для Ростовской области, являются риски стадии исполнения бюджета: риск недостижения запланированных параметров бюджета, риск неисполнения бюджета по доходам, риск недостаточного финансирования бюджетных расходов.

В качестве основных причин возникновения рисков бюджетного процесса Ростовской области экспертами были отмечены следующие:

- ✓ высокая зависимость от долговых обязательств, недостаточная способность выполнить требования по погашению обязательств;
- ✓ давление на участников бюджетного процесса с целью использования части средств на финансирование определенных программ или статей расходов;
- ✓ значительная зависимость от бюджета вышестоящего уровня;
- ✓ изменения в налоговой политике РФ и субъекта РФ;
- ✓ коррупция;
- ✓ наличие дефицита бюджета на протяжении нескольких финансовых лет;
- ✓ не осуществление кассовых выплат при фактическом наличии остатка средств на едином счете бюджета;
- ✓ не финансирование обязательств вышестоящего бюджета;
- ✓ недобросовестные действия участников бюджетного процесса;
- ✓ непредвиденные затраты;
- ✓ несвоевременная оплата поставок для государственных или муниципальных нужд;
- ✓ несвоевременное исполнение бюджетных обязательств;
- ✓ неэффективная организация финансового контроля за бюджетным процессом;
- ✓ неэффективность государственного регулирования;
- ✓ низкая платежная дисциплина налогоплательщиков (невыполнение плана по сбору доходов приводит к временным кассовым разрывам);
- ✓ отсутствие надлежащего надзора со стороны руководства субъекта РФ;
- ✓ отсутствие экономического эффекта от реализации инвестиционных программ;
- ✓ ошибки в определении бюджетных обязательств;
- ✓ просчеты при принятии управленческих решений;
- ✓ снижение деловой активности хозяйствующих субъектов;
- ✓ трудности в получении дополнительных денежных средств, в том числе недостаток средств для финансирования основных расходных обязательств.

Проведенное исследование, в частности, оценка рисков бюджетного процесса посредством метода экспертной оценки свидетельствуют о наличии значительных проблем в организации бюджетного процесса в Ростовской области, причем на отдельных стадиях риски являются весьма значимыми, что указывает на необходимость разработки мероприятий по уменьшению рисков бюджетного процесса в Ростовской области, но снижение рисков – достаточно сложный процесс, требующий и ресурсов, и привлечения многих участников бюджетного процесса и специалистов в области риск-менеджмента, а также жесткого контроля на разных стадиях бюджетного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Квасов И.Н.* Оценка рисков инвестиционных проектов частно-государственного партнерства в регионе // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 20.
2. Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 гг. Одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25.10.2005 г. № 1789-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 09.02.2008 г. № 157-р, Постановления Правительства РФ от 28.03.2008 г. № 221).
3. Основные направления бюджетной политики на 2011 г. и плановый период 2012 и 2013 гг.
4. Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.06.2010 г. № 1101-р.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОСТРАНСТВЕННО-ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

КАНТЕМИРОВА М.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Горский государственный аграрный университет,
e-mail: kantemirova.mira@mail.ru

Автор отметил, что под формами регулирования деятельности ИПС далее понимаются разновидности проявления регулирования, а под методами – способы влияния субъекта управления на деятельность организации. Применительно к крупным интегрированным структурам также следует различать содержание понятий «регулирование» и «управление».

В статье акцентируется внимание на то, что содержание регулирования зависит от сферы его использования и субъекта осуществления. Сфера государственного (регионального) регулирования охватывает всю экономику и означает полномочия государственных (региональных) органов власти по решению определенного круга задач, направленных по отношению к хозяйствующим субъектам. Государственное регулирование означает внешнее целенаправленное, в основном индикативное воздействие государственных структур на экономическую деятельность ИПС.

Ключевые слова: территориально-пространственная система; интегрированные пространственно-организованные структуры.

The author noted that, under the regulation of IRS forms below, refers to varieties of manifestations of regulation, and by methods – methods of influence on the subject of management of the organization. For major integrated structures should also distinguish between the concept of «control» and «management».

The article focuses on the fact that the contents of regulation depends on the scope of its use and implementation of the subject. The scope of the state (regional) regulation covers the whole economy, and means the power of the state (regional) authorities to deal with a certain range of tasks aimed towards business entities. State regulation means an external focused mainly indicative impact of state structures on economic activity IRS.

Keywords: spatial system; integrated space-organized structures.

Коды классификатора JEL: L25, O31.

Усиление процессов глобализации и конкуренции, последствия мирового финансового кризиса объективно способствуют разработке и практическому воплощению все новых механизмов кооперативного взаимодействия индивидуальных хозяйствующих субъектов, стремящихся повысить свою устойчивость на региональном рынке [9].

Ранее концептуальные разработки теории пространственной организации хозяйства (А. Леш) [7], концепции полюсов роста (Ф. Перу), кластерного подхода (М. Портер, М. Энрайт и др.) [11] в настоящее время практически воплощаются в конкретных формах территориально-пространственной организации экономики в виде связанно-диверсифицированных систем, интергломератов, интегрированных бизнес-групп, а также мировой системы метакорпораций [6]. Во многих странах мира получил развитие процесс формирования кластеров, как современной формы взаимодействия и пространственной организации хозяйствующих субъектов, не идущих на полное слияние [10; 5].

В целом, интегрированные пространственно-организованные структуры представляют собой форму устойчивого кооперирования и взаимодействия между собой организаций и бизнес-субъектов, географически рассредоточенных и взаимодополняющих друг друга в процессах производственной деятельности, характеризующуюся общностью экономических интересов и стратегий развития, представляющую условно обособленную единую хозяйственную сеть для достижения совместных целей.

Образование кластеров, альянсов и других форм «мягко» интегрированных пространственно-организованных структур региона выступает инновационной формой структуризации экономики современной России, означая до-

стижение новой ступени обобществления производительных сил в масштабах рыночных отношений, модификацию организации формирования и использования экономического потенциала территории, что требует изменения форм и методов регулирования деятельности и развития подобных образований в регионах [8, с. 97].

Следует отметить, что при рассмотрении проблем регулирования интегрированных пространственно-организованных структур региона (далее – ИПС) нередко не проводится четкого разграничения между формами и методами. Это приводит к смешению понятий, или подмене одного понятия другим. Само по себе понятие «форма регулирования» представляет собой лишь способ организации содержания, в том числе его внешнее выражение, а «метод» – способ теоретического исследования или конкретно-практического осуществления чего-нибудь, или же способ, порядок, основание, принятый путь для достижения чего-либо.

Автор отметил, что под формами регулирования деятельности ИПС далее понимаются разновидности проявления регулирования, а под методами – способы влияния субъекта управления на деятельность организации. Применительно к крупным интегрированным структурам также следует различать содержание понятий «регулирование» и «управление».

В статье акцентируется внимание на то, что содержание регулирования зависит от сферы его использования и субъекта осуществления. Сфера государственного (регионального) регулирования охватывает всю экономику и означает полномочия государственных (региональных) органов власти по решению определенного круга задач, направленных по отношению к хозяйствующим субъектам. Государственное регулирование означает внешнее целенаправленное, в основном индикативное воздействие государственных структур на экономическую деятельность ИПС.

Сфера негосударственного регулирования ограничена корпоративным, внутрифирменным воздействием, носящим внутриорганизационный характер и осуществляемым соответствующими органами хозяйствующих субъектов для достижения определенных целей. В ИПС такое регулирование рассматривается как «мягкая» форма управления, используемая при решении некоторых ограниченных задач развития интегрированной структуры, обладающая свойствами саморегулирования. В значительно большей степени в отдельных подразделениях ИПС используется управление, имеющее различный диапазон своего проявления – от административного до демократического, в зависимости от круга поставленных целей.

В своем большинстве ИПС не являются государственными структурами, поэтому прямое управление их деятельностью невозможно. Внешнее регулирование деятельности ИПС – это в основном рекомендательное, ориентирующее или стимулирующее (например, с использованием налогов) воздействие. Подобное воздействие не имеет директивного характера, хотя не исключает применения отдельных административных методов влияния на хозяйственную жизнь участников ИПС. К государственному регулированию деятельности ИПС, на наш взгляд, можно отнести политику налогообложения, а также такие хозяйственные процедуры, как, например, индикативное прогнозирование развития рыночной ситуации, стратегии и индикативное планирование экономики региона, которые являются составляющими процесса регулирования [4].

К факторам, обуславливающим необходимость регулирования ИПС, следует отнести следующие. *Во-первых*, наличие дефектов рынка. Для их устранения государство и региональные органы власти стимулируют развитие видов экономической деятельности и инфраструктуры, создание рабочих мест, способствуют снижению безработицы и т.д.

Во-вторых, усиление взаимозависимости, взаимосвязанности данного региона с другими территориями, а также с мирохозяйственными процессами, что особенно проявляется в связи с глобализацией экономики. Специализация, рост концентрации производства и обращения приводят к тому, что национальный и мировой рынок все более становится единым, неразрывным целым. В такой ситуации сигналы внешнего рынка и крупных рыночных структур, формируемые под влиянием отдельных, текущих интересов, могут неадекватно ориентировать региональных товаропроизводителей, продавцов и покупателей. В конечном итоге факторы воздействия становятся настолько сильными, что требуют целевого адаптирования региональных товаропроизводителей в направлении усиления государственного регулирования.

В-третьих, тенденция к монополизации. Интегрированные структуры, как саморегулирующие организации, имеют реальные возможности саморазвития, главными двигателями которых являются консолидация усилий в получении прибыли, повышение эффективности и конкурентоспособности. Однако рынок, как правило, обеспечивает баланс спроса и предложения только в условиях достаточно свободной конкуренции, которая в регионах России еще не соблюдается [2, с. 69]. Более высокая эффективность деятельности кластера или альянса потенциально порождает склонность к монополизации, создавая опасность ограничения конкуренции, угрозу рыночному механизму. Поэтому сбережение конкурентной среды, противодействие монополистическим тенденциям вызывают необходимость вмешательства государства в рыночные процессы.

В-четвертых, дисбаланс спроса и предложения. Накопленный опыт показывает, что чисто рыночный механизм не всегда обеспечивает сбалансированность спроса и предложения. Такой дисбаланс выражается в том, что спрос на некоторые товары (например, на продукты питания), является неэластичным, поэтому внешнее регулирование деятельности крупных структур в подобных случаях необходимо.

В-пятых, необходимость создания общественных благ. Без вмешательства государства не всегда учитываются потери, наносимые хозяйствующими субъектами окружающей среде, не создаются достаточные возможности для развития образования, фундаментальной науки и т.д.

В-шестых, целесообразность оказания поддержки (в различной форме) общественно важным хозяйствующим субъектам региона для придания им устойчивости и конкурентоспособности в противостоянии с крупнейшими мировыми компаниями. Такая поддержка может быть как безвозмездной, так и на платной основе.

Государственное регулирование не следует понимать только как воздействие государственных органов на деятельность ИПС без учета обратной реакции последних. Такое понимание сущности государственного регулирования представляется односторонним, так как предполагает деятельность только со стороны государственных органов без учета обратных реакций на эту деятельность. Регулирование выступает как особая форма взаимодействия, существующая между двумя явлениями действительности, одно из которых выступает субъектом регулирования, а другое – объектом регулирования. Субъектами регулирования являются государственные органы или уполномоченные ими организации, объектом регулирования – товарно-денежный обмен, в котором действуют организации, осуществляющие торговлю, их объединения, в том числе и кластерные образования, а также индивидуальные участники. Объектами регулирования могут быть также и конкретные процессы, точнее их участники, в том числе процесс розничной или оптовой реализации товаров, процесс обслуживания отдельных групп населения и т.д.

Наиболее общая среди форм регулирования деятельности ИПС – экономическая политика по отношению к региону в целом. Но существуют и сравнительно частные формы регулирования. Так, значительное число форм можно выделить по внешним признакам регулирования деятельности ИПС. Следует отметить, прежде всего, такие крупные формы корректирования общего товарно-денежного обмена, как регулирование рынка средств производства и обращения, регулирование рынка предметов потребления. Первое предусматривает регулирование рынка тех благ, в создании или использовании прямо или косвенно которых участвует ИПС (рабочая сила, капитальные вложения, средства производства и обращения и т.д.).

Регулирование рынка предметов потребления корректирует сферу обмена товарами личного потребления (например, продукты питания, одежда, жилища и т.п.), что также выступает определенной формой государственного регулирования деятельности ИПС.

Также в зависимости от объектов государственного регулирования рынка могут складываться более конкретные формы регулирования: рынка орудий труда, рынка рабочей силы, рынка капиталов и т.д.

Осуществляя влияние на ту или иную форму регулирования деятельности ИПС, государство в лице его институтов выбирает методы, с помощью которых осуществляет данный процесс.

Современное государство имеет в своем распоряжении три группы методов регулирования деятельности ИПС: административные, экономические и культурно-нравственные.

Административные методы регулирования деятельности ИПС носят предписывающий характер и представляют собой разнообразные меры прямого воздействия, основывающиеся на силе указаний и распоряжений.

К методам административного регулирования деятельности ИПС следует отнести:

- ✓ установление стратегических и текущих целей развития товарно-денежного обмена в регионе;
- ✓ индикативное планирование социально-экономического развития региона;
- ✓ государственное влияние на уровень цен;
- ✓ контроль над монопольными рынками;
- ✓ определение и поддержание рациональных социальных норм (социальное страхование; установление минимальной заработной платы и т.п.);
- ✓ иное воздействие на субъекты рынка (в рамках закона).

Установление стратегических и текущих целей развития товарно-денежного обмена в регионе осуществляется на базе господствующей собственности и социальной направленности с применением прогнозирования и программирования.

Разработка прогнозов является важнейшей предпосылкой научного обоснования направлений социально-экономического развития региона. В свою очередь, государственное программирование позволяет ИПС предвидеть перспективы своего развития, предоставляет информацию отдельным хозяйствующим субъектам о политике государства [1].

Индикативное планирование социально-экономического развития региона осуществляется путем разработки количественных индикаторов, характеризующих целенаправленное воздействие на процесс достижения поставленных целей. Оно представляет собой обоснование системы индикаторов, характеризующих состояние и развитие экономики региона, выступая механизмом согласования интересов власти и хозяйствующих объектов. Такое планирование позволяет органам власти региона эффективно сотрудничать с крупными структурами, развивая производственную, социальную инфраструктуру, содействуя им в выходе на межрегиональные и мировые рынки.

Государственное влияние на уровень цен (например, в рамках госзаказа) обеспечивает создание такой их системы, которая бы максимально реагировала на изменение условий производства и реализации товаров и услуг. Вместе с тем государство не подменяет рынок, но способствует созданию благоприятных возможностей для развития экономики региона.

Прямой контроль власти над монопольными рынками осуществляется с помощью законодательства и прямых организационных, судебных, силовых действий. Все это должно способствовать определению видов монополистической деятельности со стороны ИПС, поддержание необходимой для функционирования рынка конкурентной среды. Это создает стимулы для инвестиций и нововведений в различных формах (продуктовых, технологических, организационных и др.).

Определение и поддержание рациональных социальных норм касается регулирования, в первую очередь, рынка рабочей силы, и рынка социальных услуг. Оно направлено на сокращение «ножниц» экономического, а значит, и социального неравенства через систему социальной защиты.

Методы экономического (косвенного) регулирования деятельности интегрированных пространственно-организованных структур региона не носят директивного характера и непосредственно опираются на экономические интересы. При этом государство не должно оказывать прямого воздействия на ИПС. Законодательные органы и правительство должны создавать нормативную базу к тому, чтобы ИПС осуществляли свою деятельность с учетом экономических целей государства и региона. Косвенные методы предполагают создание таких рамок деятельности, в которых она может быть выгодной или невыгодной для участников ИПС. Подобные методы должны оставлять свободу выбора для ИПС, не ограничивая ее. Основное преимущество экономических методов перед административными заключается в том, что они не противостоят экономическим интересам субъектов рынка. Недостатком же является некоторый временной промежуток, наблюдаемый между принятием мер государством, их восприятием рынком и полученными хозяйственными результатами.

Однако экономические методы имеют различную степень влияния на принятие ИПС самостоятельных управленческих решений [3]. Ряд рычагов (например, налоги и пошлины) воздействуют более активно. Другие, как предоставление рыночному сектору экономической информации, отличается меньшей степенью влияния.

К основным экономическим методам государственного регулирования ИПС можно отнести: денежно-кредитные; бюджетные.

Денежно-кредитные методы регулирования деятельности ИПС – система государственных мероприятий в области денежного обращения и кредита. Применительно к деятельности интегрированных пространственно-организованных структур региона основной целью денежно-кредитных методов, на наш взгляд, является финансовое стимулирование роста частных денежных инвестиций через поддержание относительно невысокой процентной ставки, прежде всего при рефинансировании.

Использование государством бюджета в качестве одного из рычагов воздействия на деятельность интегрированных пространственно-организованных структур региона позволяет выделить такую группу экономических методов регулирования, как бюджетные методы. В качестве основных из них, на наш взгляд, можно назвать:

- ◆ воздействие на рынок через налоговую систему;
- ◆ осуществление государственных закупок;
- ◆ влияние на рынок посредством различных бюджетных выплат (субвенций, субсидий, трансфертных платежей).

Налоги в современных моделях рыночной экономики – не только источник дохода для госбюджета, с чьей помощью государство перераспределяет доходы, корректирует их уровень в плане всех субъектов рынка. Роль налогов в современных условиях зачастую выходит за пределы обеспечения государства необходимыми финансовыми ресурсами. Налоги должны помогать государству корректировать структуру товарно-денежного обмена, регулировать объем и структуру государственных инвестиций, направлять их на оптимальное развитие своих территорий. Возможны два направления в налоговой политике. С одной стороны, введение единой налоговой ставки на прибыль, когда все рыночные субъекты получают равные условия. С другой стороны, применительно к развитию пространственно-организованных структур – применение различных налоговых льгот, а в определенных случаях даже полная отмена налога, если это диктуется необходимостью развития предпринимательской деятельности в отдаленных или сложных местах территории региона. При помощи налогов следует оказывать влияние на ИПС поощрением их рыночной деятельности. Налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на интегрированные пространственно-организованные структуры региона, динамику и структуру их производства, через научно-технический прогресс, способствующий появлению на рынке новых товаров.

Следует более активно использовать возможности механизма государственных закупок, который в основном применяется в целях обеспечения государства дополнительными резервами стратегически важной продукцией (оборонной, сельскохозяйственной и др.). Государство, выступая в роли покупателя, поддерживает отечественного товаропроизводителя и в значительной степени влияет на объем спроса и предложения данных товаров на рынке, а также на их цены. Посредством этих процессов проявляется стимулирующее влияние на производство, причем с образованием эффекта мультипликатора, что во многом благоприятствует созданию рациональной структуры рыночного механизма региона.

Разновидностью государственных закупок выступает государственный заказ, согласно которому на основе добровольного контракта можно заказать производство продукции любому рыночному субъекту и в негосударственном секторе. Государственный заказ для ИПС должен быть не просто выгодным, но и приоритетно выгодным, осуществляемым на основе конкурса. Получить государственный заказ должно быть весьма выгодным, поскольку заказчик обеспечивает гарантированный сбыт продукции нередко по весьма выгодным ценам. Отметим, что значительную часть государственного заказа в регионах России могут составлять закупки сельскохозяйственной продукции, для осуществления которых следует сформировать особые правительственные организации по примеру развитых западных стран (например, Товарно-кредитная корпорация в США, Федерация сельскохозяйственных консорциумов в Италии, Национальный комитет по зерновым культурам во Франции и т.д.).

Административные (прямые) и экономические (косвенные) методы регулирования деятельности интегрированных образований региона должны быть взаимосвязаны. Во-первых, оба они, так или иначе, должны опираться на законодательство, на различные юридические институты. Во-вторых, экономические меры несут, в определенной степени в себе элементы администрирования, так как устанавливаются и контролируются той или иной государственной службой. В-третьих, в административных регуляторах есть элементы экономики, поскольку они должны в определенной мере учитывать экономические интересы хозяйствующих субъектов. Вместе с тем нельзя не видеть и

существенные различия между ними. Так, экономические методы не сужают свободы выбора для предприятий, но сохраняют за ними право на самостоятельное принятие рыночного решения. Административные методы существенно ограничивают возможность самостоятельного экономического выбора. Но они оправданы, когда максимальная свобода одних оборачивается потерями для других и экономики в целом, а следовательно, частично для себя. Существуют и такие сферы в экономике, где применение административных методов не только не противоречит механизму рынка, но направлено на его защиту. Например, жесткий государственный контроль, не допускающий монополизации рынка (антимонопольная политика государства), которую должны соблюдать также ИПС региона.

Конечно, проблема выбора и сочетания методов государственного регулирования должна решаться по-разному для каждой страны в различный исторический период ее развития. Все названные методы целесообразно применять в их взаимосвязи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ и прогнозирование экономики региона / Под ред. В.П. Чичканова, П.А. Минакир. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24469>.
2. Барabanов А. Оценка конкурентоспособности региона // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 3. С. 69–81.
3. Библиотека менеджера. Содержание и стадии процесса принятия управленческих решений. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nagement.ru>. 2012.
4. Близнюк Н. Вектор развития России. Сайт ЗАО «Информационная группа «Медиасеть». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.allrussia.ru/new/110531165412>.
5. Боуш Г. Типологизация, идентификация и диагностика кластеров предприятий: новый методологический подход // Вопросы экономики. 2010. № 3. С. 121–131.
6. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 4. С. 22.
7. Леш А. Географическое размещение хозяйства. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959.
8. Мингалев Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // МЭ и МО. 2000. № 5. С. 97–102.
9. Особенности и последствия мирового финансового кризиса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ekonomicheski.ru/>.
10. Попков Ю.С. Макросистемные модели пространственной экономики. М.: КомКнига. 2008.
11. Портер М.Э. Конкуренция. М: Изд. дом «Вильямс», 2005.

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ФУНКЦИОНАЛЬНОМУ ЛОГИСТИЧЕСКОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ НА РЫНКЕ ЗЕРНА

БОЙКО Д.А.,

аспирант,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: boyko.d.a@list.ru

Разработаны направления внедрения интегрированной логистики на рынке зерна, представлена вертикальная интеграция в рамках совершенствования распределительной системы экспорта зерна, представлена логистическая система распределения зерна и зернопродуктов в Российской Федерации, рассмотрено формирование управляющей надсистемы процесса распределения на зерновом рынке.

Ключевые слова: логистическая интеграция; рынок зерна и зернопродуктов; система распределения; управляющая надсистема.

Developed areas of implementation of integrated logistics in the grain market, represented by the vertical integration in the framework of improving the distribution system of grain exports, provided logistic distribution system of grain and grain products in the Russian Federation, discussed the formation of super-system management of the distribution process in the grain market.

Keywords: logistics integration; the market of grain and grain products; the distribution system; the control super-system.

Коды классификатора JEL: Q13, Q18.

Новейшие концепции и технологии интегрированной логистики предполагают совершенствование систем распределения многих категорий продукции, но особо значимыми они могут быть при формировании экспортных поставок зерна и зернопродуктов. Анализ степени организации интеграционного подхода необходимо начать с выявления как физических границ системы, так и внутреннего содержания интеграционного процесса. Поясним, что данный процесс сводится к соотношению мер и пропорции горизонтальной и вертикальной, т. е. количественной и качественной (основой которой является выявление всех параметров логистического обслуживания) интеграции.

Как показывает практика, вертикальная интеграция должна развиваться от низшего уровня организации управления (это звенья, обычно включающие технико-технологические операции или занятые операционно-технологической деятельностью) к организационно-функциональному уровню высшего руководства, занимающегося выработкой стратегии развития отрасли целиком или конкретного предприятия, осуществляющего деятельность в данной отрасли.

Фактически, инновационная идея логистических преобразований обычно рождается на высших уровнях операционно-функционального управления (в данной отрасли это зачастую именно государственные структуры), но далее в действительности в логику такого развития вмешиваются законы социального упорядочивания экономических действий, т. е. подобные изменения возможны только после того, как на низшем уровне концепция логистики будет признана в качестве современной конкурентной стратегии. Далее, после подобного стратегического признания может быть изменена общая стратегия функционирования некоторых предприятий, а потом начинается процесс реализации логистического подхода к управлению (в нашем случае системой распределения зерна внутри страны и на экспорт).

Изначально в каждой области народного хозяйства процесс логистической интеграции базируется на анализе организации управления ресурсами в отрасли. Данный анализ может протекать по разным сценариям и затрагивать различные аспекты:

- оценочные характеристики уровней организационно-функциональной управленческой структуры (операционно-технологический, корпоративного менеджмента и стратегический);
- анализ различных видов ресурсов, составляющих ресурсный потенциал отрасли;
- внутристрановые формы организации сбыта зерна, включая госзакупки;
- внешние формы организации хозяйственных и деловых отношений с субъектами внешнего рыночного пространства.

В процессе вертикальной интеграции выбор искомого комплекса методов, алгоритмов и схем, применяемых в рамках достижения эффективности функционирования и повышения скорости воспроизводственных процессов в рассматриваемой отрасли, обуславливает множество внутриотраслевых и внешних рыночных факторов.

Вертикальная интеграция в рамках совершенствования распределительной системы экспорта зерна на основе новейших концепций интегрированной логистики представляет собой процесс укрупнения и усложнения структур управления, происходящий как по иерархическим уровням (технологический, оперативно-тактический и стратегический), так и по организации внутренних и внешних взаимосвязей на всех уровнях логистической системы распределения (рис. 1.).

Логистическая система распределения зерна и зернопродуктов в Российской Федерации в горизонтальном (по потоку) стремлении расширения границ сталкивается с проблемой организации управления, которая не может быть разрешена в рамках существующих традиционных, так называемых рыночных механизмов регулирования, однако, по сути, понятия «система» и «управление» – органически взаимосвязанные и взаимозависимые категории.

Интеграция всех подсистем управления в логистической системе данной отрасли хозяйства в единое целое, рассмотрение надсистемы управления как целостного явления – это объективная необходимость применения системного подхода, характерного для процесса интеграции на более высоком уровне.



Рис. 1. Формирование управляющей надсистемы процесса распределения на зерновом рынке¹

В рамках производства и распределения зерна в настоящее время востребовано создание таких организационно-правовых форм функционально-управленческих структур, которые могли бы оптимально сочетать в себе преимущества государственных иерархических органов с юридически обособленными рыночно независимыми организациями.

Логистическая система распределения зерна и зернопродуктов в Российской Федерации может быть представлена следующим образом (рис. 2).

Потребность в создании инновационных форм организации логистических систем в процессе реализации зерна как в рамках госзапасов, так и с целью экспортных отправок, формирующихся из юридически независимых субъектов, является результатом совместного действия двух внешних процессов, происходящих в экономике. Этими процессами выступают дифференциация как разделение и специализации своего рода, интеграция, функциональная взаимосвязь в рамках отраслевых объединений, логистических систем на микро-, мезо- и макроуровне зернового рынка.

¹ Составлено автором.

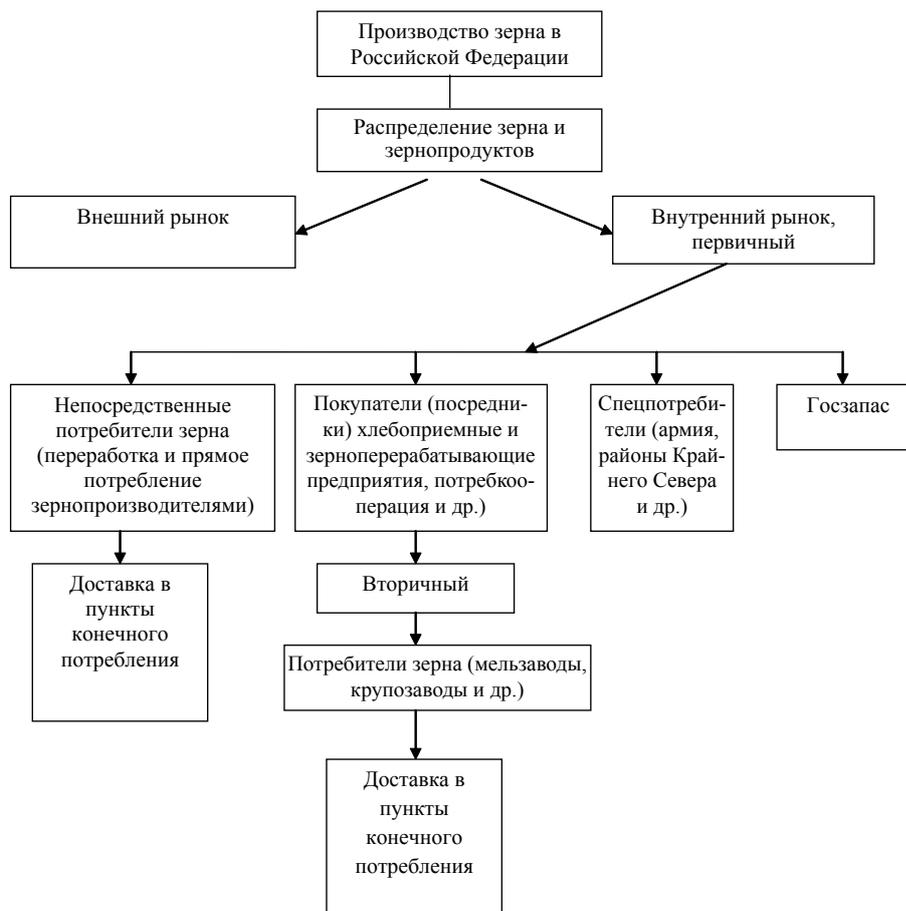


Рис. 2. Логистическая система распределения зерна и зернопродуктов в Российской Федерации²

В табл. 1 представлены основные характеристики уровней организации логистических систем зернового рынка. Здесь необходимо сделать оговорку, что представленные нами характеристики не относятся непосредственно к Российской Федерации. Эта классификация может быть применима к каждой стране.

Таблица 1

Основные характеристики уровней организации логистических систем зернового рынка³

Уровни организации логистических систем	Основные характеристики и функциональное содержание
1. Микроуровень (региональная логистическая система)	1. Использование собственного территориально ограниченного производственного потенциала, на основе чего обеспечиваются потребности в потреблении зерновых ресурсов и продуктов. 2. Оптимизация внутрирегионального продвижения зерна и зернопродуктов в места конечного потребления. 3. Продажа части зерна (излишков), а так же закупка недостающих партий в рамках перехода на другие уровни – мезо- и макрологистические системы
2. Мезоуровень – национальная логистическая система	1. Оптимизация внутристрановых потребностей в зерновых ресурсах и хлебопродуктах путем стимулирования эффективного товарного производства и межрегионального товарообмена. 2. Оптимизация инфраструктурного обеспечения перемещения межрегиональных потоков зерна и зернопродуктов. 3. Организация на основе свободных цен и конкуренции в оптимальных объемах и ассортименте с максимальной выгодой экспорта и импорта зерна
3. Макрологистическая система мировой рынок	1. Создание в рамках мирового рынка благоприятных условий для свободного перемещения зерновых ресурсов. 2. Информационный электронный обмен данными, типизация документации

По своим функциональным характеристикам дифференциация предполагает стремление к международному разделению труда и проявляется в сегментации организаций по специализированным и узкоспециализированным видам дея-

² Составлено автором.

³ Составлено автором.

тельности. А с целью получения интегрального или системного эффекта необходима логистическая интеграция, которая способна синергизировать усилия в определенной отрасли.

Как и в большинстве сфер современного бизнеса, в исследуемой отрасли существенным недостатком рыночного механизма является проявление скоростной ориентации на максимизацию прибыли в краткосрочном периоде. Фактически недостатком выступает отсутствие столь четких целей в долгосрочном периоде, что может быть нивелировано при замене традиционных конкурентных отношений различными формами сотрудничества и в первую очередь государственного участия и контроля.

Суть зиждется в образовании и структурировании новых организационно-правовых форм объединений, разработке и внедрении новых законодательных норм, правил и форм организации хозяйственных и деловых отношений на каждом уровне функционирования логистических систем зернового рынка, в чем прослеживается институционализация экономических форм и действий, которая условно может быть обозначена как вертикально интегрированный процесс, обеспечивающий жизнедеятельность логистических систем и составляющих их звеньев.

Данный процесс может быть формализован в конкретной модели, определяющей взаимоотношения сторон в рамках договорных отношений обмена ценностями, а данный процесс характеризуется поэтапным развитием и совершенствованием различных логистических форм и методов построения организационных структур и механизмов, а также правового обеспечения и многих других составляющих.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2001. С. 85-89.
2. Белых С.А., Стаханов Д.В. Логистика АПК региона. Ростов н/Д: РГУ, 2000.
3. Динамика основных показателей на рынке зерна. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.: grainboard.ru>.
4. Логистика: Уч. пособие / Под ред. Н.Г. Каменевой. М.: КУРС: ИНФРА-М, 2012.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

КОСТЮЧЕНКО Т.Н.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: kostuchenko_tn@list.ru;

СИДОРОВА Д.В.,

аспирант,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: dv.s@inbox.ru

В статье проведен анализ состояния источников обеспечения воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве Ставропольского края. Кроме того выявлены основные проблемы присущие инвестиционной деятельности в аграрной сфере на современном этапе развития отрасли.

Ключевые слова: сельское хозяйство; воспроизводственный процесс; основные средства; инвестиции; Ставропольский край.

The article the authors gives an analysis of sources the reproduction process supply in agriculture of Stavropol Territory. Besides the basic problems inherent the investment in agriculture at the present stage of the industry development are given.

Keywords: agriculture; reproductive process; fixed assets; investments; Stavropol Territory.

Коды классификатора JEL: Q14, Q16.

В современных условиях развития экономики инвестиции являются одним из основных условий осуществления воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве. В последнее время их роль в обеспечении расширенного воспроизводства, повышении технического уровня производства и качества выпускаемой продукции увеличилась. Однако, постоянный дефицит оборотных средств, закрепитованность, низкая эффективность производства делают данную отрасль агропромышленного комплекса малопривлекательной для инвестиций.

Особенности производства – прежде всего, высокая фондоемкость, сезонное получение готовой продукции – снижают привлекательность аграрной сферы для отечественных инвесторов по сравнению с другими отраслями и сферами экономики. За период с 2004 по 2010 гг. удельный вес финансовых вложений в операции с недвижимым имуществом, строительство и промышленность увеличился на 1,4; 2,4 и 6,6%, а доля инвестиций в сельское хозяйство осталась практически без изменений (14,6% – 14,8%).

Тем не менее, абсолютный размер отечественных инвестиций в основные средства сельского хозяйства предприятий Ставропольского края за анализируемый период был увеличен в 2,5 раза при росте данного показателя в целом по Российской Федерации в 1,8 раза, в Южном федеральном округе – всего на 8% [4]. Следует отметить и тот факт, что с 2008 г. по 2010 г. наблюдается спад инвестиционной активности. Прежде всего это объясняется кризисными явлениями в экономике, нежеланием инвесторов рисковать своими средствами.

Рост размера инвестиций в сельское хозяйство Ставропольского края за исследуемые 7 лет произошел с 3663 до 13042 млн руб., т.е. в среднем на 20,1% в год, что в 1,9 раза выше темпов инфляции. В расчете на одного работника предприятий отрасли он увеличился с 17 до 61 тыс. руб. (рис. 1) Однако, при существующем состоянии машинно-тракторного парка, дефиците оборотных средств в отрасли этого уровня не достаточно для технической модернизации производства. При росте фондообеспеченности с учетом изменения покупательной способности рубля на 30,0% энергообеспеченность крупных и средних хозяйств возросла с 1,7 до 1,9 л.с. или всего на 11,2%, оставаясь при этом значительно ниже уровня 1990 г. (3,0 л.с./га пашни).

Анализ структуры источников финансирования инвестиций в основные средства сельского хозяйства свидетельствует о том, что доля собственных средств предприятий с 2004 по 2010 гг. сократилась с 50,9 до 42,1%, т.е. на 8,8%, в том числе за счет нераспределенной прибыли – на 2,7%, за счет амортизации – на 2,5% (рис. 2). Данная ситуация сложилась в результате необходимости в условиях сложившихся темпов инфляции постоянного пополнения оборотных средств [5].

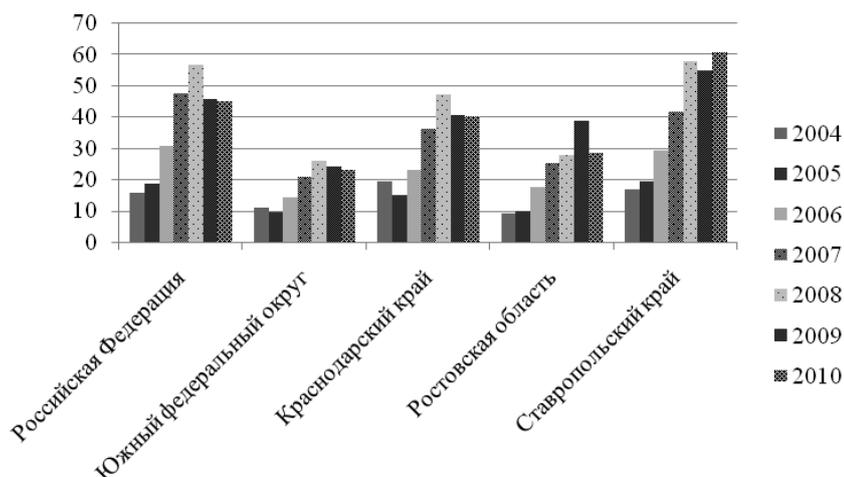


Рис. 1. Инвестиции в основные средства сельского хозяйства в расчете на 1 работника, тыс. руб.

Доля привлеченных инвестиций в сельское хозяйство за анализируемый период выросла на 8,8%, в том числе за счет увеличения банковских кредитов – более чем на 12%. Кроме того, следует отметить, что в структуре внешнего финансирования в основные средства повышается доля участия федерального бюджета (на 6,7%) и снижается удельный вес бюджета субъекта федерации (на 2,5%) [4]. Это свидетельствует о том, что на осуществление краевых инвестиционных программ направляется все меньше средств, так как они в основном сосредоточиваются в социальной сфере. Кроме того, значительная часть бюджетных средств направляется на финансирование лизинговых фондов, т.е. предоставляется на платной основе [3].

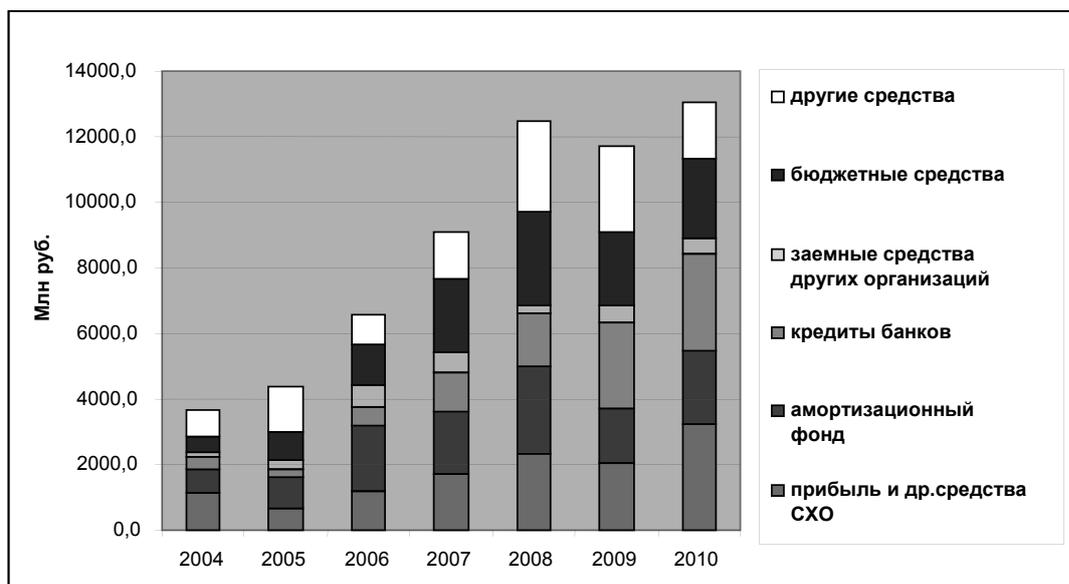


Рис. 2. Инвестиции в основные средства сельского хозяйства Ставропольского края

Исследование направлений использования инвестиций в сельском хозяйстве Ставропольского края (рис. 3) свидетельствует о том, что за анализируемый семилетний период вложения в новое строительство увеличились более чем в 5 раз, на модернизацию и реконструкцию – в 2,4 раза, на приобретение основных средств сельскохозяйственного назначения – в 2,7 раза. То есть большая часть финансовых вложений направлялась на расширение пассивной части основных средств сельского хозяйства. В 2010 г. строительство новых зданий и сооружений отвлекло 50% всех инвестиций в отрасль, а доля средств, направленных на модернизацию и реконструкцию, составляла лишь 5%, на приобретение машин и оборудования – 20%.

Следовательно, имевшийся размер финансовых вложений был недостаточен для обеспечения расширенного воспроизводства активной части основных средств предприятий. Например, по тракторам коэффициент ввода за исследуемый семилетний период был в 2,2 раза ниже коэффициента выбытия. В результате было заменено только 45% выбывшей техники данного вида, а ее среднегодовое обновление составило всего 2,4% при нормативном значении не менее 7–8%. Поэтому коэффициент прироста имел отрицательное значение от –1,85 до –3,29%.

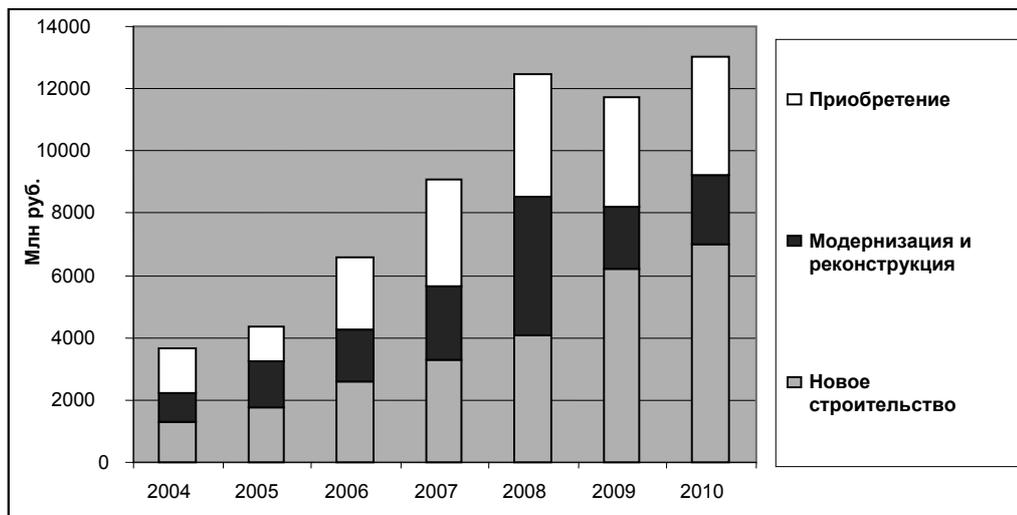


Рис. 3. Направления инвестирования в основные средства сельхозпредприятий Ставропольского края

Недостаточность отечественных источников инвестирования для поддержания и развития сельскохозяйственного производства стимулирует поступление в отрасль иностранных инвестиций. Общая их сумма в экономику края с 2004 по 2010 гг. возросла 18,4 до 72,4 млн долл., т.е. практически в 4 раза. И если в начале исследуемого периода их основная масса поступала в строительство (50,7%) и промышленность (21,4%), а в аграрный сектор – лишь 8,5%, то к 2010 г. ситуация кардинально изменилась. Сократилась доля иностранных вложений в строительство (на 49,8%), промышленность (на 14,5%), здравоохранение (на 8,3%), а в основные средства сельского хозяйства, напротив, увеличилась до 34,3%. Такие изменения в структуре иностранных вложений объясняются формированием благоприятного инвестиционного климата в аграрной сфере Ставропольского края в результате совершенствования законодательной базы и правовых норм. Тем не менее, необходимо обозначить, что в структуре капиталовложений в основные средства сельскохозяйственных предприятий иностранные инвестиции на протяжении исследуемого периода занимали не более 5,5%.

Следует также отметить, что структура инвестиций в основные средства по отраслям экономики края в разрезе инвесторов существенно различаются. Данная ситуация связана с нежеланием отечественных инвесторов рисковать, так как на протяжении последних лет вложения в сельское хозяйство были убыточными. При этом иностранные инвесторы в настоящее время считают целесообразным активизировать свою деятельность в аграрной сфере, что требует более подробных исследований, учитывая все возможные последствия вступления России в ВТО.

Наибольшую долю в поступивших из-за рубежа вложениях занимают прямые инвестиции (рис. 4). Так, если в 2004 г. инвестиций данного вида не было вовсе, то уже в 2010 г. их размер составил более 24,7 млн долл. Размер прочих направлений капиталовложений за исследуемый период сократился при этом более чем в 15 раз [2].

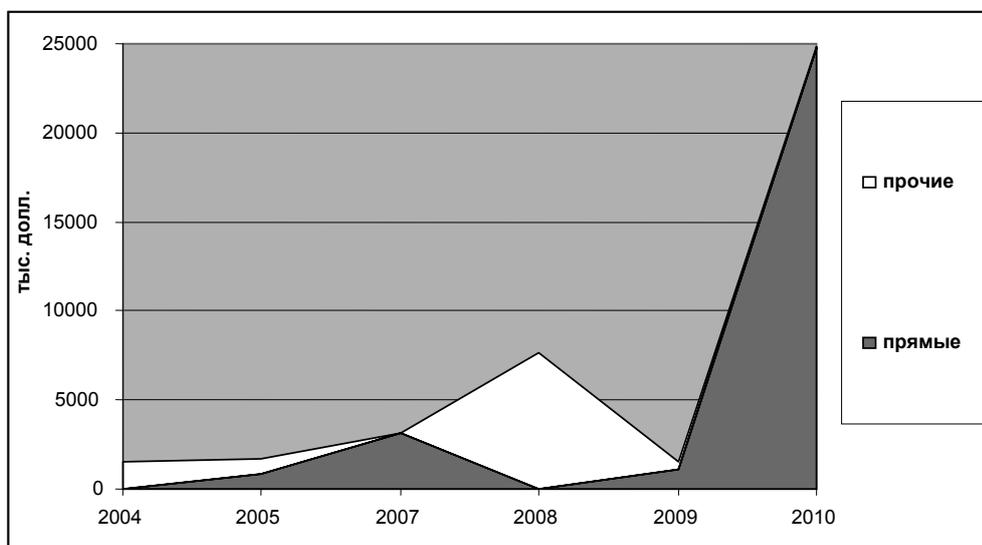


Рис. 4. Иностранные инвестиции, поступившие в сельское хозяйство Ставропольского края

Отсутствие портфельных инвестиций в сельское хозяйство объясняется непривлекательностью долевого участия для инвестора (риск неполучения прибыли), а также их невыгодностью для сельскохозяйственных предприятий (увеличения активов при данном вложении средств не происходит). Наиболее выгодным видом финансовых вливаний для сельхозпроизводителей являются прямые иностранные инвестиции, так как товаропроизводители имеют возможность получить не только денежные средства, но и новые технологии.

Из выше изложенного можно сделать вывод о том, что несмотря на ряд проблем (снижение уровня самофинансирования, недостаточность капиталовложений, направляемых на расширение активной части основных средств и др.) на территории Ставропольского края наметилась положительная тенденция роста инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий. При этом данное увеличение не обеспечивает даже простое воспроизводство в отрасли на ближайшую перспективу, что вызывает необходимость дальнейшего повышения привлекательности аграрного сектора, в том числе за счет средств государственной поддержки. При этом целесообразно использовать накопленный в крае опыт реализации Закона Ставропольского края № 61-кз от 20.11.2007 г. «О государственной поддержке финансово-неустойчивых сельскохозяйственных организаций в Ставропольском крае» [1], краевой программы «Развитие сельского хозяйства в Ставропольском крае на 2010–2012 годы» от 17 февраля 2010 г. № 48-п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Ермакова Н.Ю. Методические подходы к разработке программ развития сельскохозяйственного производства / Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2011. № 8. С. 20–23.
2. Иностранные инвестиции в Ставропольском крае / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю. Ставрополь (за 2005–2011 гг.).
3. Козел И.В. Агролизинг как способ активизации инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе Ставропольского края // Актуальные проблемы и перспективы менеджмента организаций в России: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Самара: Перо, 2008. С. 23–27.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. М. (за 2005–2011 гг.).
5. Сидорова Д.В. Собственные источники инвестиций в основные средства сельскохозяйственных предприятий // Формування конкурентоспроможної економіки: теоретичні, методичні та практичні засади: матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції 26–27 квітня 2012 р. Ч. 2. Тернопіль: Крок, 2012. С. 164–166.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДПРИЯТИЯ

БАСНУКАЕВ И.Ш.,

соискатель,
Грозненский государственный нефтяной технический университет,
e-mail: basnukaev_ish@list.ru

В статье рассматриваются актуальные проблемы совершенствования форм и методов развития хозяйственного механизма деятельности предприятия. Особый акцент сделан на необходимости реального учета требований рынка, в том числе через призму анализа и оценки системы показателей, характеризующие промежуточные и конечные результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: хозяйственный механизм; предприятие; система хозяйствования; деятельность предприятия; требования рынка; резервы деятельности предприятия.

The article deals with actual problems of the forms and methods of the economic mechanism of the enterprise. Particular emphasis is placed on the need for a real integration of the requirements of the market, including in the light of the analysis and evaluation of the indicators characterizing the intermediate and final results of the company.

Keywords: economic mechanism; enterprise system management; the business; the market requirements; the reserves of the company.

Коды классификатора JEL: L22, L25.

В последние годы исследователи нечасто обращаются к проблематике совершенствования хозяйственного механизма деятельности предприятия. Такая ситуация, на наш взгляд, объясняется рядом причин. *Во-первых*, требует дополнительных уточнений само понятие «предприятие» в сложных и противоречивых условиях рынка. *Во-вторых*, значительно большее внимание необходимо уделить содержательной и функциональной характеристике хозяйственного механизма предприятия. И, *в-третьих*, актуализируется необходимость учета специфики деятельности предприятия с выяснением отраслевых его особенностей.

Предприятие, как структурная единица (отдельная структура) отрасли, разумеется, имеет свои отличительные характеристики. Предприятие должно располагать реальными возможностями производства продукции (в условиях рынка – товарной): материальными, пространственно-территориальными, финансовыми, сырьевыми, кадровыми. Без этих слагаемых не может состояться деятельность предприятия. Деятельность предприятия, аккумулируемая в результатах производства продукции, «вводит» его в единую систему хозяйства, а еще шире – в экономическую систему. В таком качестве предприятие выступает как звено хозяйственной отрасли, экономики, страны, государства.

Деятельность предприятия не может ограничиваться производством продукции. Требуется реализация продукции, производимой конкретным предприятием на рынке. Не будет реализовываться произведенная предприятием продукция – она не превратится в товар. Товарность производимой предприятием продукции – естественное условие требований рынка. Реальные возможности предприятия определяются располагаемыми им ресурсами, их задействованностью, но при этом принимаемый хозяйственный механизм носит подчиненный характер по отношению к рыночным требованиям.

Инициативы и активность самих предприятий являются мощным резервом формирования заинтересованности в совершенствовании освоенного хозяйственного механизма. Однако процесс деятельности отдельных предприятий не может находиться в стороне от влияния отраслевой специфики (специализация, кооперирование и т.д.). Специфика деятельности предприятия накладывает отпечаток на характер решаемых задач и преодоление трудностей, которые при этом возникают.

Вышеизложенное позволяет сделать два дополнительных вывода в отношении особенностей совершенствования хозяйственного механизма предприятия в аспекте целей, форм и методов его реального осуществления. *Во-первых*, формы и методы гибкого развития хозяйственного механизма отдельных предприятий должны усиливать роль активной их деятельности путем повышения экономической заинтересованности в выполнении сформированных задач (плана выпуска продукции и ее реализации). *Во-вторых*, предприятие не может целенаправленно осуществлять свою деятельность без учета рыночной конъюнктуры и конкурентных возможностей. *В-третьих*, цели, формы и методы хозяйствования необходимо согласовывать не только с экономическими интересами предприятия как хозяйствующего субъекта, но и с социальной заинтересованностью работников. Экономическую заинтересованность предприятия в реализации большей в объемах продукции и

в большем извлечении доходов необходимо в полной (и возможной) мере согласовывать с мотивационной основой социальной жизни людей, работающих в коллективе конкретного предприятия. Коллектив предприятия ослабляется, теряет мобильность к модернизационным действиям, если не учитываются социальные вопросы жизнедеятельности людей.

Совершенствование хозяйственного механизма предприятия должно осуществляться как в организационном, так и содержательном плане на качественно новой основе, которая позволит устранить множественные несоответствия функционирующего порядка. Как правило, такого рода несоответствия наблюдаются часто (почти на всех предприятиях), но их необходимо своевременно выявлять, систематизировать и давать им оценку, в том числе по возможным потерям от них в сфере ценообразования, финансовой деятельности и стимулирования производства. Разумеется, надо отдавать должное тому, что несоответствия хозяйственного механизма (обнаруживаемые) бывают взаимосвязаны и взаимообусловлены, а неучет такого качества действующего хозяйственного механизма приводит к принятию неэффективных экономических решений. Например, практика работы многих предприятий в развивающихся рыночных условиях подтверждает сохраняющиеся опасения у многих из них, согласно которым «чем лучше работаешь сегодня, тем больше головной боли у тебя будет завтра» (имеется в виду инфляция, сопровождаемая неравномерностью роста цен, изменение учетной ставки по банковским кредитам, кризисные явления или кризисы и т.д.).

Безусловно, такие ожидания необходимо учитывать при совершенствовании форм и методов хозяйственного механизма предприятия, но при этом целевая постановка задач должна находиться в пределах активного поиска путей приведения в действие новых резервов производства. Ключевым требованием рыночной активной деятельности предприятия всегда остается развитие ее самостоятельности. Самостоятельность деятельности, расширение базовой ее основы создают новые ориентиры перспективных решений хозяйственных и экономических задач. Предприятие должно четко реагировать и перестраиваться в гибком механизме хозяйствования, но с учетом стабильности условий выполнения планируемых показателей для деятельности. Непланные действия крайне рискованны и неприемлемы по причине общего ожидания «блага от рынка». Как правило, такая позиция предприятия приводит к отрицательным результатам.

Плановые принципы хозяйствования нельзя игнорировать в освоении новых возможностей хозяйственного механизма предприятия. Другое дело, что эти принципы требуют своей реализации (это задается рыночными условиями хозяйствования) в гибкой форме, а не директивной. Даже при выполнении заказа со стороны, например, государственного органа, предприятие призвано соблюдать плановые принципы гибкости реализуемого хозяйственного механизма. Предприятию не миновать дополнительных потерь, если подход к планированию будет «валовой», а не индикативно-целевой и рыночно-гибкий.

Рынок не отменяет той необходимости текущей плановой оценки, которая имеется в исчислении показателя реализованного товарного выпуска, реализованной товарной продукции и прибыли. Это ничего общего не имеет с устанавливаемым директивным способом показателей для предприятий, даже исходя из необходимости обеспечения определенных объемов производства продукции, в том числе в ее номенклатуре и ассортименте. Невыполнение рассчитанных и принятых самим предприятием плановых показателей будет определенным подтверждающим фактором неточности расчетов и приведут к потере ожидаемых доходов. К тому же есть показатели, которые в условиях рынка директивой нельзя задавать по причине их оказываемого двойственного воздействия на результаты. Так, например, если директивно задавать (планировать) предприятию показатели производительности труда на основе определенных нормативных величин, то это косвенно будет dictовать исполнение соответствующих валовых показателей (например, валовой оборот, валовая продукция и т.д.).

Любые нормативы, которые бы задавались кем-то предприятию, должны носить рекомендательный характер и воплощаться в соответствующие методики. Иной подход будет сужать рыночную хозяйственную самостоятельность деятельности предприятия. Нормативы, устанавливаемые централизованно в планах – это директива, т.е. обязательность исполнения. Такие «директивные нормативы» не всегда (и чаще всего) обоснованы и увязаны с конкретными рыночными условиями хозяйственной деятельности предприятий, но могут давать, повторимся, соответствующие ориентиры отраслевой особенности хозяйствования [1].

Освоение рынка усложнило для предприятий проблематику оценки и учета привнесенных затрат при производстве продукции. В ряде производств доля собственных затрат на производство продукции резко уменьшается и при этом растут предельные затраты на рубль товарной продукции. В этой связи следует указать, что при отсутствии практики централизованного планирования предельных затрат на рубль товарной продукции, значительно возрастает роль самих предприятий как в обосновании объемов товарной продукции, так и прибыли. Если этого не сделать, тогда получаемая динамика прибыли утрачивает реальность для предприятия: теряется чувствительный порог значений показателя прибыли.

Современные предприятия ослабили внимание к исчислению затрат на производство конкретной продукции, т.е. себестоимости и издержек производства. Это имеет место в связи с допускаемыми вольностями в системе ценообразования. Факты подтверждают, что имеет место практика существенного ослабления стимулирующей роли цен на материально производимую продукцию. Ориентация на подтвержденные рынком цены в значительной степени уводят товаропроизводителей от необходимости экономии на затратах. Фактические затраты очень часто фиксируются как составляющие в результате продажи продукции по более высоким ценам, чем на самом деле товар стоит по затратам. Сбрасывание или включение затрат в обход от их фактической основы в цены стало нормой. Цены на товары имеют характер систематического роста. И это «оправдывает» затраты, которые не были на самом деле или их не должно было быть. В силу такой тенденции ценообразование не обеспечивает предприятиям стимула в поиске методов и способов экономии затрат на производимую ими продукцию.

Механизм хозяйствования, в котором цены «отпущены» от затрат неминуемо снижает экономический интерес товаропроизводителя (предприятия) к экономическим стимулам, к внедрению передовой техники и технологий, к освоению новых видов продукции, превосходящим по своим потребительским свойствам ранее освоенные виды. Таким образом, создается определенное базовое условие ограничения возможностей деятельности предприятия и это рано или поздно срывает, разрушая даже сложившийся механизм стимулирования деятельности.

Здесь следует напомнить, что хозяйственный механизм деятельности предприятия призван обеспечивать ее целенаправленность и ритмичность. В этом качестве хозяйственный механизм выступает как главный элемент системы

управления. Подчеркнем, что управление в данном контексте следует рассматривать в широком смысле слова – оно представляет собой процесс целенаправленного систематического и непрерывного воздействия управляющей подсистемы на управляемую с помощью соответствующих выполняемых функций. В условиях рынка исполнение каждой из функций управления, как правило, имеет характер обособления, но это не разрушает общей системности всех элементов, включенных в управление предприятием. Предприятие – сложно структурированное звено системы хозяйствования и это воплощается в качестве требовательной основы используемого хозяйственного механизма. Процесс управления предприятием не может быть полноценным, если в нем нет четко обозначенного и сверенного хозяйственного механизма, базирующегося на функциях анализа, планирования, организации, учета, контроля, регулирования, принятия решений [3].

Чем на больший срок отодвигается решение проблем, тем в большей мере это будет вызывать затруднения в обеспечении эффективного функционирования предприятия в динамике развития. Половинчатые меры тоже желаемого результата не принесут. К совершенствованию хозяйственного механизма предприятия следует подходить комплексно, с учетом всех важнейших требований экономики и взаимосвязей деятельности. Обусловленность направленности и темпов развития производственно-хозяйственной деятельности можно представить схемой 1., являющейся, как нам представляется, исходной базой анализа проблем управления предприятием и шагом к решению задач кардинального изменения функционирующего хозяйственного механизма.

Принципиальная схема основных взаимосвязей и противоречий интересов в хозяйственном механизме предприятия

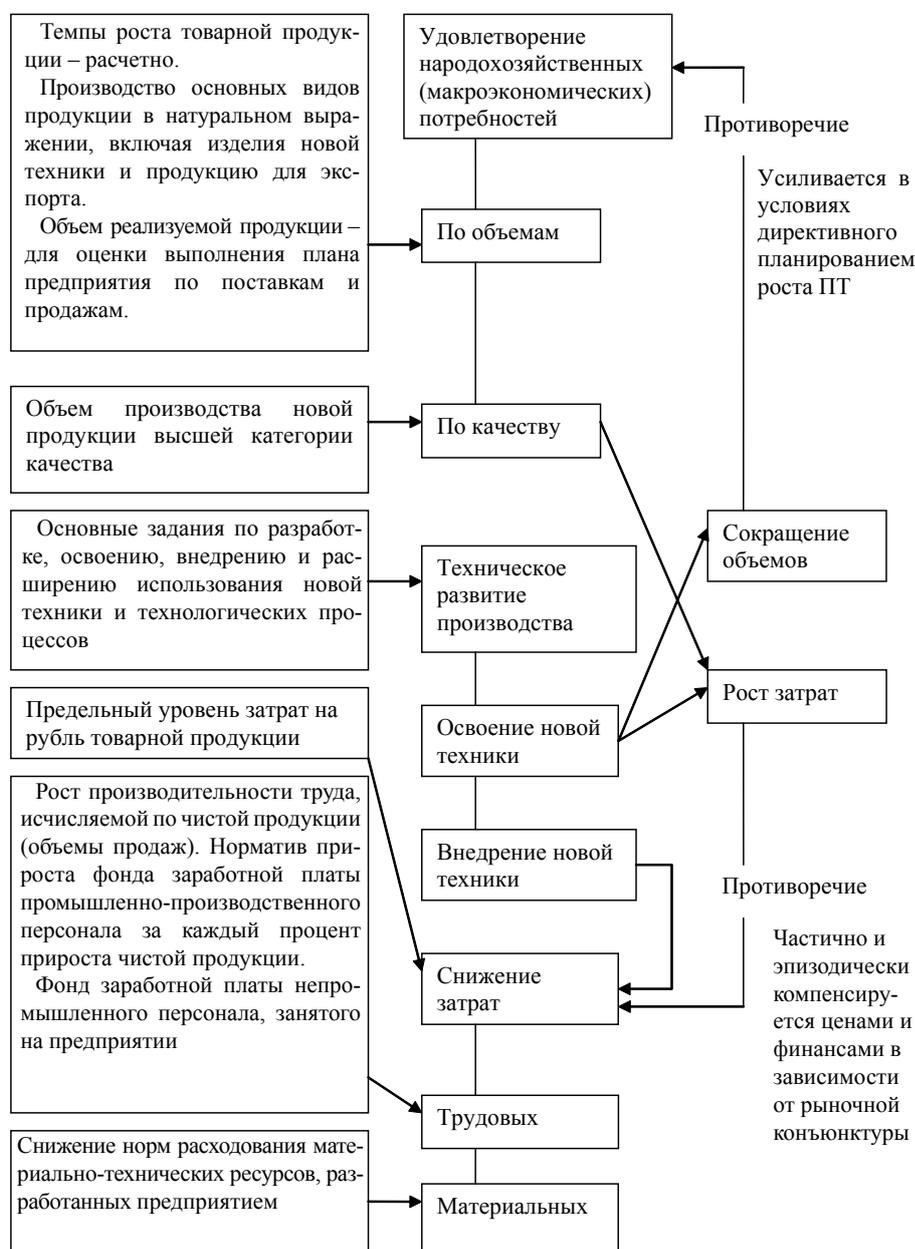


Схема 1

Реализация логики построения взаимосвязей, приведенных в схеме 1, на наш взгляд, позволит предприятию разработать не только системно выверенный хозяйственный механизм, но и работать на его основе гибко и экономически надежно. Кроме того, на этой же основе возможно пересматривать не только приоритеты экономических показателей, но и деятельности предприятия в целом. Форма гибкого планирования, выбранная на основе приведенных в схеме 1 связей, позволяет улучшить мобильность хозяйственного механизма, его реализуемость. Хозяйственный механизм предприятия не может не быть противозатратным, но только при учете факторов и специфических обстоятельств его (предприятия) функционирования. Также качество хозяйственного механизма будет сориентировано на стабильное (устойчивое) и перспективное развитие предприятия. Эту закономерность справедливо отмечает Н.Б. Клишевич [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Агузарова Ф.С., Токаев Н.Н. Финансовые решения и эффективность использования финансовых ресурсов на предприятии. Владикавказ: Олимп, 2008. С. 5.
2. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. Учебное пособие М.: КНОРУС, 2009. С. 222.
3. Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций: приказ ФСФО России от 23.01.2001. № 16.

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

АЛИЕВ А.Т.,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный индустриальный университет,
e-mail: sergei3344@yandex.ru;

ТИТОВ А.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный индустриальный университет,
e-mail: sergei3344@yandex.ru;

ШИРШОВ С.Р.,

кандидат юридических наук,
Московский государственный индустриальный университет,
e-mail: sergei3344@yandex.ru

Рассматриваются проблемы модернизации отечественной машиностроительной индустрии, отвечающей современным требованиям инновационной модели экономики. Среди таких проблем выделяются: обеспечение финансовыми ресурсами, комплексная государственная поддержка развития научно-исследовательской сферы, кадровые проблемы. Для решения этих и других проблем машиностроительного комплекса требуется разработка государственной промышленной политики с учетом вступления России в ВТО.

Ключевые слова: модернизация; инновации; машиностроение; рентабельность; кредитование; наука; кадры.

The problems of modernization of domestic machine-building industry to meet modern requirements of the innovation model of economy. Among these problems are distinguished: providing financial resources, government support for the development of an integrated research areas, personnel problems. To address these and other challenges requires the development of machine-building complex of the state industrial policy in the light of Russia's accession to the WTO.

Keywords: modernization; innovation; engineering; lending profitability; science; human resources.

Коды классификатора JEL: L64, O31.

Целевыми ориентирами становления модели инновационного развития российской экономики является использование инновационных источников роста за счет как реализации конкурентных преимуществ экономики России (топливно-энергетический и аграрно-промышленный комплексы, транспорт), так и развития не сырьевых обрабатывающих производств с высокой добавленной стоимостью, новых прогрессивных наукоемких отраслей, основанных на знаниях.

Главным магистральным путем формирования новой инновационной экономики России является создание конкурентоспособной промышленности и, прежде всего, *машиностроительной* индустрии (включая отрасли машиностроения оборонно-промышленного комплекса) как основы развития современных обрабатывающих производств. Об этом свидетельствует исторический опыт ведущих стран мира, который показывает, что локомотивом становления современной модели инновационной экономики является развитая диверсифицированная промышленность.

Для создания такой промышленности требуется решить комплекс накопившихся проблем, среди которых выделяются следующие.

Во-первых, необходимо стабильное **финансовое обеспечение** создания и развития машиностроительного комплекса, исключив из практики, ставшие уже традиционными, так называемые финансовые навесы. Это требует не только государственной финансовой поддержки, но и активизации частного бизнеса в финансировании модернизации машиностроения, создании и реализации инновационных программ.

Источниками формирования надежной финансовой базы для развития отечественного машиностроения должны стать, прежде всего, собственные финансовые ресурсы, вытекающие из основного принципа организации финансов в ры-

ночной экономике – самофинансирования, предполагающего превышение собственных доходов над расходами. Иначе говоря, должна быть обеспечена достаточная *рентабельность* для развития предприятий машиностроительной отрасли. Однако в настоящее время значительная часть машиностроительных предприятий в среднем имеет низкий уровень рентабельности (5–8%), который не обеспечивает получение необходимой величины прибыли для финансирования модернизации производства, технического перевооружения отрасли и обновления основных фондов, иначе говоря – расширенного воспроизводства на инновационной основе. По предварительной оценке, для того, чтобы обеспечить требуемый размер рентабельности на машиностроительную продукцию необходимо установить его на уровне как минимум 25% от собственных затрат. При этом не менее одной трети части полученной чистой прибыли необходимо направлять на финансирование производственных капитальных вложений инновационного назначения, а другую часть этой прибыли – на развитие социальной инфраструктуры (в том числе и на жилищное строительство).

В этих же целях государству (если оно реально заинтересованно в создании инновационной промышленности) целесообразно изменить некоторые требования налогового законодательства, касающиеся снижения налогообложения части прибыли, направляемой на инновационное расширенное воспроизводство машиностроительных предприятий, а также отмены (или значительного уменьшения) НДС и таможенных пошлин на импортируемое высокотехнологичное оборудование и комплектующие изделия, не имеющие отечественных аналогов.

В структурной модернизации машиностроения в направлении инновационного развития существенная роль отводится долгосрочному *банковскому кредитованию*. Однако в настоящее время банки не способны финансировать реальные инвестиции в форме капитальных вложений в инновационные проекты машиностроительной индустрии и обеспечить их необходимым денежным потоком. Причины в этом следующие.

По данным банковской статистики, на начало 2011 г. стоимость всех основных фондов России оценивалось в 100 трлн руб. со средней степенью износа по всем отраслям народного хозяйства 44%.

Особенно тяжелое положение с основными фондами сложилось в отечественной промышленности. За последние 40 лет (в сравнении с 1971 г.) средний возраст оборудования в нашей промышленности увеличился почти вдвое. В 1971 г. 41% мощностей имело возраст до 5 лет, а в настоящее время такой возраст имеют лишь 9,6%. По оценке счетной палаты износ основных фондов в отдельных отраслях промышленности, в том числе и машиностроении, достигает 80%, в то время как динамика их обновления составляет всего 11%.

По сведениям Минфина РФ на перевооружение в целом отечественного промышленного производства для придания ей инновационного характера необходимо ежегодно тратить около 30% ВВП. Для сравнения, по итогам в 2010 г. данный показатель составил лишь 20% ВВП. При этом доля банковского сектора не превышает 10% (в промышленно развитых странах – 20–30%).

В настоящее время банковский сектор предоставляет кредиты в основном крупнейшим заемщикам по процентным ставкам от 8 до 10%. Однако для инвестиционного финансирования, как показывает зарубежный опыт, процентная ставка по кредитам не должна превышать 5–7% при умеренной инфляции в 2–3% в год.

Еще одной проблемой банковского финансирования инвестиций в машиностроительную индустрию является срок финансирования. Сегодня средневзвешенный срок привлекаемых банками ресурсов составляет 1,5–2 года, в то время как инвестиционные проекты в машиностроительные объекты требуют финансовых вложений от 5 до 10 лет и более. Таким образом, источники для долгосрочного финансирования у национальной банковской системы сейчас практически отсутствуют.

Это одна сторона проблемы. Другая – отсутствие качественных инвестиционных проектов в инновации, непрозрачная структура заемщика и высокие проектные риски – основные причины отказа в кредитовании проектов среднего масштаба. Решение этих проблем сводится к качественно более обоснованному подходу предприятий к подготовке кредитных заявок, в использовании государственных гарантий и в проектном финансировании.

Сдерживающим фактором инвестиционного финансирования машиностроительных предприятий в настоящее время выступает низкая капитализация национальных банков. Так, удельный вес долгосрочных кредитов свыше 3-х лет в корпоративном кредитном портфеле составляет 30%. Соответственно, 70% – это среднесрочные и краткосрочные кредиты. Средний российский банк по объему собственного капитала в 7 раз меньше, чем польский и чешский, в 40 раз мельче среднего английского банка и примерно в 35 раз меньше среднего корейского банка. В таких условиях наши банки не способны предоставлять крупномасштабные кредиты, адекватные спросу со стороны машиностроительной индустрии.

Для решения задач модернизации в целом промышленности, и в т. ч. машиностроения необходимо, по мнению многих экспертов, в 1,5 раза увеличить годовой объем инвестиций в основные фонды и как минимум в 2 раза – долю банковского сектора в их финансировании.

В целях финансового обеспечения спроса машиностроительной промышленности за счет долгосрочного кредитования в ближайшей перспективе банковскому сектору необходимо значительно расширить ресурсную базу пассивов. Для этого предлагаются следующие основные меры:

- ✓ увеличение гарантируемого государством объема вкладов населения при их размещения в банках на срок более 3 лет (сегодня объем депозитов населения на срок более 3 лет составляет менее 1 трлн руб. при общем их объеме более 10 трлн руб.);
- ✓ освобождение от налогов доходов физических лиц, инвестирующих в российские ценные бумаги на срок более 3-х лет (сегодня налог составляет 9%);
- ✓ повышение капитализации отечественной банковской системы за счет размещения в них средств части Резервного фонда и Фонда национального благосостояния;
- ✓ введение безотзывных вкладов и расширение практики использования гарантий и проектов государственного частного партнерства.

Кроме того, необходимо законодательно регламентировать порядок отнесения затрат по обслуживанию долгосрочных кредитов на себестоимость машиностроительной продукции.

При этом важно, чтобы меры по стимулированию формирования долгосрочных банковских пассивов и роста кредитования банками одновременно сопровождались с мероприятиями, предусматривающими экономические стимулы для предприятий машиностроительного комплекса к увеличению размера их рентабельности и, прежде всего, за счет снижения себестоимости и повышающими их заинтересованность в кредитовании инвестиционных проектов своего развития.

Нужно развивать малый и средний инновационный бизнес в машиностроительном комплексе. Для этого, в частности, он должен получить максимальный режим налоговых льгот при условии модернизации своей производственной базы и создания инновационно-ориентированных производств.

Во-вторых, развитие отечественного машиностроения невозможно без существенной поддержки **научно-исследовательской** сферы. Здесь ключевой проблемой выступает наряду с фундаментальными широкомасштабными изысканиями и научными исследованиями кардинальное развитие системы *прикладных научно-исследовательских разработок*. В настоящее время важно высоко поднять престиж инженерно-технических и конструкторских кадров, мотивировать их на работу в машиностроительной индустрии. Для этого, необходимо значительно и качественно обновить материально-техническую базу образовательных учреждений, как высших (прежде всего технических ВУЗов), так и средних специальных учебных заведений с привлечением на преподавательскую работу наиболее опытных квалифицированных специалистов в области машиностроения.

В-третьих, острой для отечественного машиностроения является и **кадровая проблема**. Здесь два аспекта проблемы.

1. Подготовка и удержание высококвалифицированных специалистов, которая особенно актуальна для инновационного машиностроения, где средний возраст кадровых работников уже превышает 50 лет. Здесь одним из лучших доказанных способов признан так называемый «треугольник кооперации», формируемый на договорных отношениях: *студент*, который обучается в техническом образовательном учреждении; *образовательное учреждение*, заинтересованное в подготовке квалифицированного специалиста; *машиностроительная корпорация*, взаимодействующая с ВУЗом, которая привлекает выпускников для работы на предприятия.

2. Масштабное увеличение количества высококвалифицированных рабочих кадров. Здесь проблема заключается не только в дефиците учебных заведений среднего профессионального уровня – ПТУ, лицеев, колледжей и техникумов, но и в отсутствии современных профессиональных стандартов и четких требований к компетенции рабочих кадров, их низкий общественный престиж, а также несоответствие системы подготовки таких кадров потребностям развития инновационной экономики. Существенно сдерживает решение этой проблемы недостаток профессиональных преподавателей и низкий уровень заработной платы имеющегося преподавательского состава. Так, в начальном профобразовании средняя заработная плата преподавателей в настоящее время ниже 10 тыс. руб., а в среднем профобразовании составляет немного больше 15 тыс. руб.

Решение этих и других проблем в настоящее время особенно актуально в связи с вступлением России в ВТО, которое затронет все отрасли промышленности, а в особенности – машиностроительную индустрию. После присоединения к ВТО в связи с принятием определенных тарифных обязательств те меры, которые наша страна могла предпринимать с точки зрения защиты отечественного производителя, будут значительно ограничены, в частности, нельзя будет произвольно повышать ставки ввозных таможенных пошлин на аналогичные импортируемые машины и оборудование.

В целом же нефтегазовые добывающие отрасли, ориентированные на экспорт от присоединения к ВТО, безусловно, выигрывают. Те отрасли, которые поставляют сырьевые товары на внешний и внутренний рынки, особых изменений не почувствуют. Проблемы возникнут у производителей с высокой степенью переработки, в том числе и у машиностроителей, ориентированных на внутренний рынок в связи с обострением конкуренции. Последствия этого известны – резкое (в разы) сокращение рабочих мест и увеличение количества безработных с вытекающими отсюда негативными острыми социальными проблемами для страны.

В связи с чем, важнейшей задачей сегодня в условиях вступления России в ВТО представляется разработка *государственной промышленной политики* и соответствующего законодательства на основе перспективных НИОКР с использованием накопленного научного потенциала оборонно-промышленного комплекса и аэрокосмической промышленности как базы инновационной экономики. Необходима государственная поддержка модернизации отечественного машиностроения, формирование механизма перераспределения средств и оптимизации налогообложения в отношении развития современного конкурентоспособного обрабатывающего сектора промышленности с созданием защитных мер нетарифного государственного протекционизма в интересах национальных производителей машиностроительной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ru.rg>, 2011–2012 гг.
2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://business.rg.ru>, 2011–2012 гг.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/innovacii>, 2011–2012 гг.
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/zakony>, 2011–2012 гг.
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/nalog>, 2011–2012 гг.
6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rg.ru/banki>, 2011–2012 гг.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

КРИВОРОТОВА Н.Ф.,

кандидат экономических наук, доцент,
Ставропольский институт кооперации
(филиал Белгородского университета кооперации, экономики и права),
e-mail: nf.krivorotova@list.ru;

УРЯДОВА Т.Н.,

кандидат экономических наук, старший преподаватель
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: uriadova_t.n@inbox.ru

В статье рассматриваются отдельные положения по актуальным проблемам российской денежно-кредитной политики за период 2010–2012 гг., ее особая роль в динамичном и сбалансированном развитии отечественной экономики, а также проведен анализ сильных и слабых сторон инфляционного таргетирования и альтернативных методов макроэкономического регулирования.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика; регулирование валютного курса; таргетирование денежного предложения; инфляционное таргетирование.

The paper reviews the studies on Russian monetary policy the period 2010–2012, its special role in a dynamic and balanced development of the national economy, strengths and weak-nesses of inflation targeting and alternative macroeconomic regulation as well as alternative methods of monetary control.

Keywords: monetary policy; exchange rate management; money supply targeting; inflation targeting.

Коды классификатора JEL: E42, E52, E63.

Внимание ведущих экономистов к проблемам российской денежно-кредитной политики заметно усилилось в связи с активизацией процессов европейской интеграции и расширением ЕС. С одной стороны, Россия находится в сфере экономических интересов ЕС, с другой – предоставляет обширный материал для изучения процессов, происходящих в денежно-кредитной сфере в современных условиях. Данные обстоятельства определяют множественность подходов к изучению специфики денежно-кредитной политики в России, что позволяет рассматривать ее и в качестве отдельного предмета исследования, и в качестве одного из объектов сравнительного анализа.

Основной задачей денежно-кредитной политики за прошедшие три года явилось последовательное снижение инфляции до уровня 5–6,8% к концу 2012 г. (из расчета декабрь к декабрю). Однако общемировая тенденция существенного роста цен на продукты питания и энергоносители, а также опережающий рост внутреннего спроса обусловили более высокую, чем предполагалось ранее, инфляцию в России. Поэтому Банком России осуществлялись действия по возвращению инфляции на траекторию снижения. Решение этой задачи было осложнено влиянием на российский финансовый рынок кризисных явлений на мировых финансовых рынках, спровоцированных проблемами в экономике США и ряда стран Европы [1]. В результате Банк России был вынужден перенести акцент с контроля над инфляцией на поддержание стабильности банковской системы. Были усилены меры по увеличению ликвидности банков и поддержанию бесперебойности проведения расчетов.

В предстоящий трехлетний период, как указывают основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 г., Банк России завершит переход к таргетированию инфляции на основе установления целевого интервала изменения индекса потребительских цен (ИПЦ). В ближайшие годы денежно-кредитная политика Банка России будет сосредоточена на последовательном снижении инфляции, а в более отдаленной перспективе – на поддержании стабильно низких темпов роста цен (стабильности цен), что будет способствовать обеспечению устойчивого экономического роста и повышению благосостояния населения. В рамках выбранной стратегии ставится задача снизить инфляцию до 4–5% в годовом выражении в 2014 г.

Реализация денежно-кредитной политики будет проходить в условиях гибкого курсообразования. При этом Банк России сохранит свое присутствие на валютном рынке исключительно с целью сглаживания избыточной волатильности валютного курса, не оказывая влияния на тенденции в его динамике, формируемые фундаментальными факторами. Это позволит избежать рисков для стабильности российской финансовой системы вследствие чрезмерно резких колебаний валютного курса и в то же время поможет адаптации экономических агентов к работе в условиях практически свободно плавающего валютного курса [2].

Динамика основных параметров бюджетной системы Российской Федерации на 2013 г. и на плановый период 2014 и 2015 гг. характеризуется снижением доходов по сравнению с 2012 г. и стабилизацией их на уровне 36,6–36,2% к ВВП в 2013–2015 гг., снижением общего объема расходов с 37,9% до 35,9% к ВВП и дефицита в 2013 и 2014 гг., и профицитом в 2015 г. (табл. 1).

Таблица 1

Основные параметры бюджетной системы РФ, млрд руб.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходы, всего	13321,7	15675,2	21218	23018	24084,9	26543	29 515
%% к ВВП	34,3	34,7	38,9	38,0	36,6	36,2	36,2
в том числе:							
федеральный бюджет	7 337,8	8 305,4	11 367	12 677	12 395	13 642	15 224
бюджеты внебюджетных фондов РФ	3 506,4	4 814,5	6 162,6	7 168,2	7 768,0	8 434,7	9 269,9
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	5 924,2	6 534,1	7 641,0	7 923,8	8 562,9	9 201,0	9 995,6
Расходы, всего	16027,1	17570,5	20357	22802	24 949	26865,8	29 281
%% к ВВП	41,3	38,9	37,3	37,6	37,9	36,6	35,9
в том числе:							
Федеральный бюджет	9 660,1	10 117,5	10 926	12 745	13 387	14 102	15 316
Бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ	3 555,0	4 779,5	5 730,1	6 876,2	7 517,2	8 214,6	8 917,8
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	6 253,5	6 634,1	7 676,1	7 931,5	8 686,1	9 283,8	10 022
Дефицит (-) / профицит (+), всего	-2 705,4	-1 895,3	860,5	216,2	-864,3	-322,4	234,0
%% к ВВП	-7,0	-4,2	1,6	0,4	-1,3	-0,4	0,3

В соответствии с основными направлениями бюджетной политики на 2013 г. и плановый период 2014 и 2015 гг., доля федерального бюджета в доходах бюджетной системы (до предоставления межбюджетных трансфертов) сократится с 55,1% в 2012 г. до 51,6 % в 2015 г., в расходах (без учета межбюджетных трансфертов) – возрастет с 36,5 % в 2012 г. до 37,5% в 2015 г. [3].

Доля доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации и территориальных фондов обязательного медицинского страхования в общем объеме доходов бюджетной системы Российской Федерации (до предоставления межбюджетных трансфертов) возрастет с 28,8% в 2012 г. до 30,1% в 2015 г., доля расходов снизится с 37,3% в 2012 г. до 36,9% в 2015 г.

К началу 2012 г. экономика полностью восстановилась после кризиса. Наряду с высокими ценами на нефть это позволило исполнить в 2011 г. федеральный бюджет без дефицита. Началось пополнение Резервного фонда, что повысило устойчивость экономики Российской Федерации к внешним негативным экономическим факторам. Проведено первое размещение суверенных еврооблигаций, номинированных в рублях, что является свидетельством возросшего доверия к российской национальной валюте и проводимой денежно-кредитной политике.

Банк России продолжит движение к режиму свободно плавающего валютного курса, последовательно ослабляя жесткость привязки рубля к бивалютной корзине и допуская большую волатильность ее стоимости.

Режим свободно плавающего валютного курса необходим для введения таргетирования инфляции в полном объеме. При этом одновременно с сокращением участия Банка России в курсообразовании потребуются реализация комплекса мер по превращению процентной ставки Банка России в главный инструмент денежно-кредитной политики, влияющий на инфляционные ожидания экономических агентов и формирующий монетарные условия функционирования экономики.

При разработке денежно-кредитной политики необходимо принимать во внимание возможные изменения мировых цен на основные товары российского экспорта, прежде всего на энергоносители. В случае снижения этих цен при продолжении увеличения импорта высокими темпами, поддерживаемого внутренним спросом, может произойти существенное сокращение положительного сальдо торгового баланса и даже образование его дефицита.

Поскольку в этом случае ослабнет действие одного из факторов, определяющих укрепление рубля, Банк России может сократить покупки валюты на внутреннем рынке, осуществляемые в целях сдерживания темпов укрепления национальной валюты. Решения о характере и объеме интервенций Банка России на внутреннем валютном рынке в основном будут обусловлены целями денежно-кредитной и бюджетной политики [4].

Ожидаемое сокращение валютных интервенций может существенно уменьшить роль чистых иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования как основного источника роста денежного предложения. С целью обеспечения соответствия денежного предложения спросу на деньги Банк России продолжит активно использовать операции по рефинансированию банков. Это также будет способствовать повышению роли процентной политики Банка России в снижении инфляции.

Для обеспечения соответствия динамики инфляции целевой траектории нужно использовать все имеющиеся инструменты денежно-кредитной политики. На успешность проведения денежно-кредитной политики будут влиять в определенной степени как бюджетные механизмы аккумулирования дополнительных доходов от экспорта нефти и газа при высоких ценах мирового рынка энергоносителей, так и проведение консервативной бюджетной политики.

Основным фактором риска для российского банковского сектора в условиях международного финансового кризиса является существенное ограничение доступа к ресурсам с международных рынков капитала и сокращение возможностей внешнего рефинансирования ранее привлеченных заимствований в связи со значительным подорожанием привлеченных средств для первоклассных заемщиков и фактическим исключением такой возможности для других заемщиков.

Следствием влияния указанного фактора является введение российскими банками более консервативных подходов при кредитовании и при оценке кредитного риска. В свою очередь, это ведет к снижению темпов роста кредитных вложений в экономику и снижению финансового результата (прибыли) кредитных организаций. Одновременно это обуславливает относительное увеличение в портфелях кредитных организаций доли проблемных активов, как накопленных в период кредитной экспансии, так и отражающих ухудшение экономического положения предприятий при ужесточении условий привлечения кредитов.

В этой ситуации на состояние банковского сектора будет оказывать влияние качество функционирования внутрибанковских систем оценки и управления рисками, включая кредитный риск, риск ликвидности, рыночный, операционный и репутационный риски. Наряду с вопросами поддержания ликвидности банки должны уделять внимание вопросам поддержания достаточности капитала, в том числе и за счет дополнительных инвестиций собственников и новых инвесторов.

В целях снижения негативного влияния международных финансовых потрясений на экономику и финансовые рынки России реализуется комплекс мер по частичному замещению вышедших кредитных ресурсов банков и восстановлению нормального кредитного цикла. Эти меры направлены на исключение системной угрозы устойчивости банковского сектора.

В рамках системы управления ликвидностью банковского сектора Банк России продолжит улучшать условия доступа кредитных организаций к инструментам рефинансирования, что должно способствовать снижению трансакционных издержек и рыночных рисков. При дальнейшем развитии внутреннего финансового рынка, его инфраструктуры это будет способствовать более эффективному перераспределению денежных средств в экономике.

Решения по использованию инструментов предоставления и абсорбирования ликвидности будут приниматься в зависимости от динамики основных макроэкономических показателей и состояния финансового рынка. При необходимости Банк России может применять обязательные резервные требования в качестве прямого инструмента регулирования ликвидности банковского сектора.

Для перехода к режиму таргетирования инфляции в полном объеме Банк России будет участвовать в работе по созданию необходимых условий институционального характера, способствовать повышению глубины и ликвидности российского финансового рынка, добиваться роста эффективности своей процентной политики, совершенствовать управление ликвидностью банковского сектора, развивать систему анализа денежно-кредитной политики, макроэкономического моделирования и прогнозирования.

Но, несмотря на наметившиеся положительные тенденции, ведущие отечественные экономисты выделяют целый ряд нерешенных проблем [5].

Во-первых, сохраняется значительный ненефтегазовый дефицит. Бюджетная система Российской Федерации находится в высокой степени зависимости от ситуации на мировых сырьевых рынках, вследствие чего ограничены бюджетные возможности для увеличения расходов по направлениям, обуславливающим экономическое развитие страны. При этом принятые бюджетные обязательства не могут быть сокращены вследствие их социальной направленности.

Во-вторых, структура бюджетных расходов не является оптимальной для стимулирования экономического развития – недостаточно средств, направляемых из бюджета на реализацию инфраструктурных проектов, проектов в сфере образования и науки.

В-третьих, на низком уровне находится экономическая эффективность осуществляемых бюджетных расходов.

В-четвертых, высока зависимость бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из вышестоящих бюджетов, что оказывает негативное влияние на создание условий для предпринимательской и инвестиционной деятельности регионов, которые являются необходимой основой для увеличения их доходов.

В-пятых, не удалось избежать постоянных изменений налогового законодательства, что препятствует реализации долгосрочных инвестиционных проектов по причине низкой предсказуемости налоговых издержек при разработке бизнес-планов.

В заключение следует отметить, что для эффективного решения задач макроэкономического регулирования, с одной стороны, действия Центрального банка Российской Федерации должны характеризоваться независимостью и последовательностью, с другой стороны, меры, принимаемые в денежно-кредитной сфере, должны сопровождаться адекватной бюджетной политикой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маневич В.Е., Ерохина Ю.В. Макроэкономическая ситуация и денежно-финансовая политика в России в 2011 году // Бизнес и банки. 2012. № 5.
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 г. и период 2014 и 2015 гг. // Центральный банк Российской Федерации. 2012. С. 36.
3. Подколзина И.А. Некоторые актуальные проблемы российской денежно-кредитной политики в исследованиях европейских экономистов // Деньги и кредит. 2011. № 8. С. 69.
4. Fjoertoft D.B. Monetary Policy in Russia and Effects of the Financial Crisis // PETROSAM Program of the Research Council of Norway. Fridtjof Nansen Institute, the Norwegian Institute for International Affairs and Econ P угу, 2012.
5. Trichet J.C. Supporting the financial system and the economies: Key ECB policy actions in the crisis // European Central Bank: Directorate Communications. Frankfurt am Main, 2012.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ С УЧЕТОМ МИРОВЫХ СТАНДАРТОВ

КАЙВАНОВ А.В.,

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

В статье обоснована целесообразность трансформации российской практики страхования депозитов с целью повышения эффективности функционирования существующей системы защиты вкладчиков, выхода на новый качественный уровень регулирования финансового сектора, обеспечивающий клиентоориентированное отношение банков к потребителям финансовых услуг.

Ключевые слова: система страхования вкладов; банковская система; страховое возмещение; потребители финансовых услуг; финансовая политика банка.

In the article the feasibility of transforming the Russian practice of deposit insurance in order to increase the efficiency of the existing system of depositor protection, and entering a new level of regulation of the financial sector, providing customer-centric attitude of banks to consumers of financial services.

Keywords: system of insurance of deposits; banking system; insurance compensation; consumers of financial services; financial policy of bank.

Коды классификатора JEL: G21, G28.

В настоящее время четко формализованные на законодательном уровне механизмы страхования вкладов действуют в 112 странах. Причем в мировой практике сложилось шесть вариантов участия государства в этих процессах:

1. Полный отказ государства от страхования и защиты вкладов физических лиц (используется в Новой Зеландии, где специальные требования относительно прозрачности банковских операций позволяют потенциальному вкладчику самостоятельно оценить перспективы возврата своих средств).
2. Законодательно регламентированное участие государства. Например, установленное в законодательном порядке преимущество требованиям вкладчиков перед другими обязательствами при ликвидации банка-банкрота (используется в Австралии и Монголии).
3. Неясность и неопределенность государства в отношении покрытия требований вкладчиков.
4. Неявная (подразумеваемая) гарантия государства (модель представляет собой ситуацию, когда нет каких-то специальных законов или фондов, которые обеспечивают гарантию средств вкладчиков).
5. Ограниченные гарантии государства (гарантии распространяются на часть вклада, на отдельные виды вкладов, существует государственный, смешанный или частный страховой фонд).
6. Полные гарантии государства (полное участие государства в выплате возмещений вкладчикам). Применяется в условиях продолжительного системного сберегательного кризиса после нормализации экономической ситуации – может быть заменена системой ограниченных гарантий. Использовалась в Швеции и Финляндии.

В настоящее время идет процесс унификации существующих систем обязательного страхования вкладов. Так, в июне 2009 г. принят документ «Основополагающие принципы для эффективных систем страхования депозитов». Выпустил его Базельский комитет по банковскому надзору совместно с Международной ассоциацией страховщиков депозитов. В декабре 2010 г. была принята методология оценки систем страхования на соответствие этим принципам. С 2011 г. МВФ использует эти принципы при оценке национальных систем страхования депозитов во всем мире.

В тоже время происходит и обратный процесс. Так, в мировом масштабе разброс размера страхового возмещения увеличивается. Например, если раньше в США гарантия составляла 100 тыс. долл., то в настоящее время она увеличена до 250 тыс. долл. Между тем в Индии размер страхового возмещения остался на уровне немногим более 2 тыс. долл. То есть в мире пока сохраняется, а в некоторых областях даже увеличивается, колоссальный разрыв между системами страхования вкладов.

В России объем страхового возмещения составляет 700 тыс. руб. или примерно 17 350 евро, что ниже средне-европейского уровня в 5,7 раза. Согласно проведенным расчетам, средний размер возмещения, выплачиваемого владельцам депозитов, в ЕС варьируется около значения 5,2 доли ВВП на душу населения, а в России он составляет всего 1,8, что ниже среднеевропейского почти в 3 раза (табл. 1).

Таблица 1

**Дифференциация показателя соотношения лимита возмещения к ВВП на душу населения
в странах ЕС и России в 2011 г.**

Страна	ВВП на душу населения, €	Лимит возмещения / ВВП на душу населения, ед.
Австрия	29270,8	3,4
Бельгия	27711,4	3,6
Болгария	10328,2	9,7
Великобритания	26570,2	3,8
Венгрия	14995,0	6,7
Германия	25889,3	3,9
Греция	23249,9	4,3
Дания	27182,3	3,6
Ирландия	36110,4	2,8
Испания	23227,0	4,3
Италия	22668,5	4,4
Кипр	16295,6	6,1
Латвия	11781,8	8,5
Литва	14306,5	7,0
Люксембург	62122,2	1,6
Мальта	18820,3	5,3
Нидерланды	30663,3	3,3
Польша	14191,7	7,0
Португалия	16777,6	6,0
Румыния	9410,1	10,6
Словакия	16280,3	6,1
Словения	21582,1	4,6
Финляндия	26065,3	3,8
Франция	26248,9	3,8
Чехия	19493,5	5,1
Швеция	27664,3	3,6
Эстония	15454,0	6,5
В среднем по ЕС	22754,1	5,2
Россия	9464,7	1,8

Одним из результатов мирового финансового кризиса стало принятие рядом государств новых законодательных актов, вносящих изменения в регулирование деятельности систем страхования депозитов. Эти изменения призваны повысить эффективность существующих систем защиты вкладчиков и способствовать более справедливому отношению банков и других участников финансового рынка к потребителям финансовых услуг. В последние годы также значительно усилилось внимание мирового сообщества к вопросам повышения устойчивости банковских систем, удалению с рынка ненадежных финансовых институтов без нанесения ущерба финансовой стабильности.

Среди наиболее значимых и представляющих практический интерес событий последнего времени можно выделить реформы, проводимые в США и Европейском Сообществе. Так, в 2010 г. вступил в силу целый комплекс законов США, объединенный общим названием «Закон Додда-Франка о реформе Уолл стрит и защите потребителей» [4]. Ряд норм нового законодательства непосредственно влияет на круг функций и полномочий Федеральной корпорации по страхованию депозитов США (FDIC).

Указанный закон предусматривает создание Совета по надзору за финансовой стабильностью. Задачей Совета является своевременное выявление системных рисков и оперативное реагирование на них в целях поддержания финансовой стабильности в стране.

Законодательно запрещается оказание государственной поддержки отдельным действующим финансовым институтам. В отношении системно значимых организаций вводится процедура «упорядоченной» ликвидации, которая должна осуществляться способом, позволяющим минимизировать системный риск, возлагающим убытки на акционеров и кредиторов, обеспечивающим отстранение менеджмента компании и привлечение к ответственности всех лиц, чьи действия повлекли убытки компании.

Также, в соответствии с новым законом, создается Бюро по защите потребителей финансовых услуг, обладающее полномочиями выпускать регулятивные акты по вопросам применения законодательства о защите прав потребителей финансовых услуг, проводить проверки и применять меры надзорного воздействия в отношении небанковских финансовых институтов, а также банков, чьи совокупные активы превышают 10 млрд долл. США. Все финансовые регуляторы, включая FDIC, должны исключить любое полагание на кредитные рейтинги, присваиваемые рейтинговыми агентствами, заменив их собственными стандартами оценки кредитоспособности.

Размер страхового возмещения увеличен до 250 тыс. долл. США на одного вкладчика. Установлено, что данная норма распространяется на все страховые случаи, начиная с 1 января 2008 г.

Глобальный финансовый кризис стимулировал осуществление Европейским Сообществом целого ряда мер по совершенствованию систем гарантирования депозитов. Эти меры направлены на повышение уровня предоставляемой вкладчикам защиты, ускорение сроков выплаты возмещения, повышение требований к банкам в плане учета их обязательств перед вкладчиками и информирования населения о параметрах систем гарантирования депозитов.

В марте 2009 г. Директивой 2009/14/ЕС [3] были внесены поправки в Директиву ЕС от 1994 г., в соответствии с которыми закреплено увеличение лимита возмещения до 50 тыс. евро на период до конца 2010 г., а также установлено, что не позднее 31 декабря 2010 г. он должен быть установлен всеми странами-участницами на одном уровне – 100 тыс. евро.

Для поддержания устойчивого развития экономики чрезвычайно важно стабильное и эффективное функционирование банковской системы, финансовых рынков, обеспечение их ликвидности, а также бесперебойности выполнения ими своих функций. В этой связи необходима комплексная система регулирования и надзора, обеспечивающая своевременное выявление и адекватное реагирование на системные риски и угрозы, возникающие из-за появления финансовых инноваций, распространения новых финансовых продуктов, изменения бизнес-процессов и практики деятельности финансовых организаций. Результатом осознания этой необходимости стало создание таких органов во многих зарубежных странах [1].

Крупные системно значимые банки и финансовые группы требуют особого режима пруденциального регулирования и надзора, а также урегулирования несостоятельности. Недостаточная же эффективность консолидированного надзора в условиях непрозрачности структуры собственности и внутригрупповых взаимосвязей может увеличивать системные риски, подвергая угрозе устойчивость финансовой системы в целом.

За видимыми проблемами с ликвидностью, которые обострились в период кризиса и заставили регуляторов оказывать беспрецедентную поддержку большому числу банков, зачастую скрываются внутренние проблемы, в частности, чрезмерно рискованная политика банков. Свидетельством этого может служить ситуация в российском банковском секторе. Центральному банку и Правительству РФ удалось достаточно быстро и эффективно решить проблему с ликвидностью банковского сектора, но глубинные проблемы, связанные с низким качеством активов, во многом остаются не разрешенными. Так, удельный вес просроченной задолженности перед российскими банками составлял на 1 января 2011 г. 5,6% по кредитам нефинансовому сектору и 7,3% по кредитам физическим лицам.

Наконец, эффективное функционирование системы страхования вкладов способно оказывать значительное стабилизирующее влияние на банковскую систему и социальную устойчивость в обществе. Это подтверждает и отечественный опыт, и мировая практика в целом. Не случайно в числе основных документов, которые Форум финансовой стабильности в 2008 г. поручил подготовить Базельскому комитету по банковскому надзору и Международной ассоциации страховщиков, был комплекс международных принципов организации эффективных систем страхования депозитов. Эти принципы, одобренные в июне 2009 г., теперь будут использоваться Международным валютным фондом и Всемирным банком для оценки качества национальных финансовых систем [2]. Для России они должны являться ориентиром в планах развития системы страхования вкладов. Таким образом, изменения в регулировании финансового сектора и систем страхования депозитов, происходящие в мире, могут послужить основой для выработки предложений по совершенствованию соответствующего законодательства в России.

В связи с этим представляется целесообразным обсуждение вопроса о создании в России аналога американского Совета по надзору за финансовой стабильностью, а также специализированного органа, отвечающего за защиту прав и интересов потребителей финансовых услуг. Заслуживают внимания и такие реализуемые в зарубежной практике меры, как установление специального режима регулирования и ликвидации системно значимых банков и банковских холдингов, распространение страховой защиты на предприятия малого бизнеса, отмена встречных требований при определении сумм страховых выплат вкладчикам и осуществление самих выплат без заявлений вкладчиков. Представляет значительный практический интерес опыт стран ЕС, США и других государств по внедрению систем дифференцированных взносов. Это предложение мы считаем необходимым, учитывая российскую специфику проведения рискованной политики банков. Ставку взносов, подлежащих уплате в фонд страхования депозитов, целесообразно применять не к объему страхуемых депозитов, а к средним совокупным активам за минусом среднего материального капитала. Риски же можно отследить по банковской отчетности. Вместе с тем, до тех пор, пока в России не будет обеспечена безусловная достоверность финансовой отчетности, его введение может быть неэффективным. Также целесообразно использовать средства фонда страхования вкладов для реструктуризации и ликвидации проблемных и несостоятельных кредитных организаций.

Важным фактором, способствующим повышению эффективности функционирования российской системы страхования вкладов, могло бы послужить предоставление доступа Агентству по страхованию вкладов к отчетности банков, направляемой ими в Банк России, но при условии гарантии соблюдения режима конфиденциальности. Это

позволило бы эффективнее управлять ликвидностью фонда страхования вкладов, поскольку дало бы возможность более точно планировать потребность в средствах на выплату возмещения.

Еще одним направлением, перспективным с точки зрения возможности усовершенствования как законодательства, так и практики, является вопрос о размере возмещения по вкладам. Представляется необходимым продолжить работу, направленную на постепенное увеличение лимита возмещения до уровня, признаваемого в качестве своего рода мирового стандарта.

Главная цель совершенствования системы страхования вкладов, на наш взгляд, состоит в том, чтобы быть действительно востребованным инструментом внутренней политики государства – социально-экономической и финансовой, полезным и пользующимся доверием общества защитником прав и интересов вкладчиков и кредиторов банков, действенным стабилизирующим элементом российской банковской системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Турбанов А.В. Российская банковская система на современном этапе // Деньги и кредит. 2011. № 2. С. 3–7.
2. Basel Committee on Banking Supervision and International Association of Deposit Insurers. Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems. Basel: Bank for International Settlements. 2009. June.
3. Directive 94/19/EC of the European Parliament and of the Council of 16 May 1994 on deposit-guarantee schemes//OJ. L. 135, 31.05.1994. P. 5–14.
4. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act. Public Law 111–203, 111th Congress.

НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГЕНТОВ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

СТЕПУШКИН Д.Г.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: sdg85@rambler.ru

В статье рассмотрены современные банковские продукты и технологии. К факторам конкурентоспособности банков автор относит не только ресурсы и технические новшества, но и интеллектуальный капитал, технологии управления риском и маркетинговые стратегии, направленные на сохранение и расширение клиентской базы.

Ключевые слова: сетевые технологии; банковские продукты; конкурентоспособность; неопределенность; транспарентность.

The article considers modern banking products and technologies. Not only resources and technical innovations, but also an intellectual capital, technologies of risk-management and marketing strategy which are directed on preservation and expansion of a client base are referred as factors of competitiveness of banks concerning to the author.

Keywords: network technologies; competitiveness; banking products; uncertainty; transparency.

Коды классификатора JEL: G21, G28.

Новые продукты и сетевые технологии можно считать драйверами развития банкинга современного рынка финансовых услуг. Тема сетевого развития банков вышла на первое место в рейтинге потенциальных драйверов развития рынка финансовых услуг. Это, наверное, свидетельство того, что коммерческие банки пришли к пониманию, насколько информационно-сетевые решения могут менять инструментарий банковского сектора. Если более точно выделить суть этих изменений, то можно констатировать, что новые продукты и информационные решения позволяют сегодня строить банк без офиса. Банк будущего – это банк без офисов. Сетевыми технологиями можно обеспечить отсутствие необходимости в офисах.

Информационно-сетевая инфраструктура, мобильные технологии и новые банковские продукты выступают в настоящее время факторами, снижающими затраты и обеспечивающими конкурентоспособность кредитных организаций. На рынке финансовых услуг компьютер, а не дверь является ключевой точкой входа в банк, а всевозможные ноутбуки, айпады и айфоны – это сетевые инструменты и технологии, которые могут обеспечить информационно-коммуникационную связь с клиентам банка, где бы он ни находился.

На первый взгляд, отсутствие зависимости от офисов дает шанс малоформатным банкам для конкурентного позиционирования на рынке. Вместе с тем, очевидно, что масштабные информационные решения способны сегодня реализовать только крупные банки. Если у коммерческого банка есть инфраструктура, которая обеспечивает эффективную работу масштабного информационно-сетевого решения, то эта технология обеспечивает финансовому оператору конкурентное преимущество. Таким образом, мелкие и средние банки для сохранения доли рынка должны использовать серийные, стандартные решения для построения сетевых коммуникаций с клиентами.

Если коммерческий банк нацелен на обслуживание корпоративных клиентов, то, безусловно, информационно-сетевые решения для кредитного оператора такой специализации менее актуальны, чем усиление акцента на углубленном консалтинг и построении доверительных отношений с клиентами – человеческих, деловых. Если же коммерческий банк относится к категории малых, но ритейловых операторов рынка финансовых услуг, то внедрение современных информационных решений является актуальной задачей.

Для выделения факторов конкурентоспособности банков как экономических агентов современного рынка финансовых услуг необходимо рассмотреть условия формирования конкуренции как экономической модели, главным из которых, по мнению ученых, является определенность [3].

Современный спектр информационно-сетевого развития банка включает следующие направления: системная интеграция, модернизация компьютерных центров и центров обработки данных, построение локально-

вычислительных сетей, внедрение антифродовых систем, разработка прикладных систем для дистанционного банковского обслуживания (ДБО) под конкретные запросы клиентов.

Следует отметить, что клиентская база сетевых банков увеличивается за счет наиболее осведомленных пользователей, которые являются представителями так называемого «поколения Y». Новому поколению банковских клиентов необходимо качественное мобильное обслуживание, телефония, сложные опции и другие информационно-сетевые продукты, услуги и т.п.

Для того, чтоб привлечь этот сегмент рынка коммерческие банки должны внедрять инновационно ориентированную систему менеджмента. Вместе с тем, информационно-сетевые коммуникации не должны становиться единственным способом коммуникации с клиентом. В банковском бизнесе осталась значительная часть потребителей финансовых услуг, которым новые финансовые продукты сложны для понимания. Обслуживать таких клиентов необходимо с учетом уровня их информационно-финансовой грамотности, сложившихся стереотипов и традиций.

Следует подчеркнуть, что внедряя инновационные банковские продукты и системы обслуживания, необходимо ориентироваться на самый главный фактор для клиента – это вопрос экономии времени. Если вместо того, чтобы стоять в очереди, клиент банка может провести банковский платеж из дома, то такая операция будет, безусловно, востребована клиентом, потому что позволит сэкономить время. Однако, если вместо того, чтобы быстро и просто провести платеж, клиент должен выполнить значительное число операций с каким-нибудь гаджетом, которые выполнять сложно, то это бесперспективный путь развития информационно-сетевых решений. Решения, которые не экономят время, не перспективны для банка, даже если они инновационны.

Несмотря на информационно-сетевую ориентированность стратегий развития многих российских банков, уровень сервисации финансовых услуг отстает от уровня развития западных банков. Информационному менеджменту банка для обеспечения высокого уровня сервисного обслуживания необходимо скрупулезно выявлять новые потребности банковского клиента, узнавая об изменении спроса на услуги непосредственно у приобретателей банковских услуг, разрабатывая удобные для клиента готовые решения.

Для обеспечения конкурентоспособности необходимо создавать такой продукт, чтобы банку захотелось его внедрить. Новые продукты, по нашему мнению, должны отвечать интересам клиента, поэтому моделировать спрос необходимо со стороны клиента, а не только со стороны банка.

На современном рынке банковских услуг, с одной стороны, информационно-сетевое развитие стало одним из ведущих факторов банковской конкуренции; с другой стороны, именно этот фактор сложно оценить, измерить его эффективность, установить привлекательность для клиента.

Одним из показателей уровня информационного развития может выступить скорость обслуживания клиента. Например, лидерами информационной модели развития среди российских коммерческих банков являются «Альфа-банк», «Сбербанк» и банк «Возрождение». Именно в этих банках любой клиентский кейс обеспечен быстрым сетевым решением и поддержан удобным и быстрым обслуживанием. Если клиент банка не получает быстрого и качественного обслуживания, то проблема состоит либо в ограниченном информационно-сетевом менеджменте, либо в персонале.

Несмотря на то, что в стратегии позиционирования на рынке финансово-кредитных институтов наблюдаются некоторые улучшения, структурно банковская система России остается недостаточно конкурентоустойчивой.

Нацеленность на потребности клиентов следует выделить в качестве основного фактора конкурентоспособности коммерческих банков. Приоритетность фактора определяется смещением приоритетов в объектах и целевых установках современной системы управления финансовыми институтами, когда в соответствии с известным принципом Парето увеличивается значение мотивации при выборе различных альтернатив [2].

Потребители услуг, особенно финансовых, весьма чутко реагируют на наличие в сервисных продуктах осязаемых элементов, помогающих оценить потенциальное качество обслуживания.

К таким элементам можно отнести:

- ✓ внешний вид офиса банка или финансовой компании;
- ✓ оформление интерьеров;
- ✓ наличие и виды технологического оборудования;
- ✓ уровень используемой оргтехники и расходных материалов;
- ✓ системы коммуникаций;
- ✓ внешний вид руководителей компании и ее служащих;
- ✓ контингент клиентов, уже пользующихся услугами данной компании.

Эти и другие осязаемые элементы сервисных финансовых продуктов могут оказывать благоприятное воздействие на новых потенциальных клиентов и тем самым становятся инструментами маркетинговых технологий, направленных на получение дополнительных конкурентных преимуществ.

В решении проблем, связанных с неосязаемостью услуг, не менее важны также и инструменты психологического воздействия на целевые рынки, выражающиеся в способности сервисных организаций:

- создавать неповторимый имидж банка и продуктов;
- поддерживать на достойном уровне деловую репутацию банка;
- формировать каналы распространения позитивной информации об удовлетворении запросов клиентов «из уст в уста» и через лидеров общественного мнения и др.

Применение инструментальных групп направлено на повышение степени доверия потребителей услуг к организации их предоставляющей.

Другой специфической особенностью услуг является одновременность (единовременность) их производства, предоставления и потребления. Следствием этой специфической черты услуг является то, что качество сервисных банковских продуктов находится в непосредственной зависимости:

- ◆ от характера и уровня взаимодействия персонала банка и его клиентов, а также различных групп служащих между собой;
- ◆ от иных лиц, активно вовлеченных в процесс обслуживания или пассивно его наблюдающих;
- ◆ от способностей персонала оперативно и целенаправленно реагировать на запросы клиентов в процессе их обслуживания, а при необходимости вносить коррективы в этот процесс.

Инструментами воздействия на потребительское восприятие может служить подготовка различного рода материалов (докладов, отчетов, инструкций, выписка из учредительных документов, листовок, буклетов и др.), облегчающих взаимодействие клиентов с сервисной организацией.

Услуги по своей природе гетерогенны, что означает высокую степень изменчивости их качества. У покупателей услуг, как правило, не возникает иллюзий относительно получения полной идентичности при неоднократном обслуживании в одной и той же сервисной организации, даже если в этом процессе каждый раз будут задействованы одни и те же служащие.

Поэтому неудивительно, что состояние относительной неопределенности и беспокойности в силу указанной причины может не только снижаться, но и возрастать, например, по мере накопления предыдущего опыта. Приобретение услуг не влечет за собой перехода прав собственности от продавца к покупателю. Услугу нельзя, как физический товар, упаковать и унести домой, чтобы пользоваться ею в любое подходящее время или использовать как объект перепродажи. Услуги нельзя сохранить, их невозможно производить впрок и складировать для последующей реализации.

Для качественного сервиса информационно-сетевые решения коммерческих банков должны сопровождаться адекватным обслуживанием, отвечающим на запросы и потребности клиентов. Среди наиболее актуальных потребностей клиентов можно выделить следующие: обеспечение максимальной безопасности счетов и платежей, защита транзакций и обеспечение максимальной скорости их осуществления.

Ограничением развития современного рынка банковских услуг является отсутствие комплексного сервиса для клиентов: маркетологи банков наиболее активно продвигают кредитные продукты, а другие продукты (например, накопительные) имеют недостаточное информационное сопровождение. Именно в качестве накопительных продуктов и программ российские банки уступают в конкурентной борьбе иностранным операторам.

Увлечения зарплатными проектами привело к тому, что в держателе карты специалисты банка зачастую не видят индивидуума, личность, под потребности которой надо подстраиваться. Безусловно, информационный менеджмент банка решает задачи обеспечения конкурентоустойчивости, ориентируясь, прежде всего, на продукт, а не на потребности клиента. В связи с этим, современная модель банковского обслуживания на российском рынке больше похожа на «банкинг продукта», а не «банкинг клиента».

В условиях рынка добросовестной конкуренции параллельные усилия экономических агентов должны способствовать росту достижений каждого участника рынка, а решающее слово должно остаться за потребителем» [1].

Конкурентный отбор банков как агентов рынка финансовых услуг должен происходить с учетом факторов информационно-сетевого обслуживания. С этой точки зрения отсутствие информационно-сетевой модели управления уменьшает прозрачность на рынке финансовых услуг [4].

Расширение информационно-сетевых технологий управления дает уникальные возможности для формирования конкурентоустойчивой модели развития российских коммерческих банков. Формирование конкурентных технологий позиционирования на современном рынке финансовых услуг возможно при условии выбора наиболее гибких инструментов регулирования, контроля и развития национальных финансовых институтов, их способности формировать устойчивые взаимоотношения с клиентами и разрабатывать новые сервисы для комфортного обеспечения транзакций.

Информатизация финансового бизнеса определила новый тренд развития финансовых организаций и вывела на глобальный рынок технологии информационного регулирования системного риска. Важнейшим целевым параметром в глобальной финансовой системе становится обеспечение устойчивости финансовых организаций на основе лучшего использования ресурсов и формирование клиентоориентированной модели развития, обеспечивающей формирование конкурентных преимуществ.

В повышении конкурентоспособности экономических агентов национального рынка финансовых услуг большую роль играют следующие факторы: консолидация финансового капитала, укрупнение банков, усиление их взаимодействия с небанковскими финансовыми институтами (страховыми, лизинговыми, управляющими компаниями).

Динамика развития рынка финансовых услуг в условиях глобализации определяется не только стоимостью активов, но и качеством коммуникаций с клиентами, заинтересованными организациями, удовлетворенности клиентов предоставляемыми услугами, отношением к клиентам со стороны служащих финансовых учреждений, степени профессионализма управленческого персонала финансовых организаций, развития программно-информационного обеспечения услуг, маркетинга финансовых услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Красавина Л.Н. Проблемы конкурентоспособности российского финансового рынка в условиях глобализации экономики / Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2007. С. 25.
2. Сен А.К. Свобода, единогласие и права // Вехи экономической мысли. Т. 4. М., 2004. С. 219.
3. Эрроу К.Дж. Неопределенность и экономика благосостояния здравоохранения // Вехи экономической мысли. М., 2004. Т. 4. С. 299.
4. Stevens S. Wm. Unfair Competition // Political Science Quarterly. 2006. Vol. 29. № 2. P. 283.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ТРЫСЯЧНЫЙ В.И.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: kavkazvi@gmail.com;

РУДЕНКО В.В.,

аспирант,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: v8928350000@gmail.com

В статье рассмотрены основные факторы, определяющие возникновение научных и практических проблем внедрения современных инструментов управления на отечественных промышленных предприятиях.

Ключевые слова: проблемы; система контроллинга; промышленное предприятие; управление.

In article the major factors defining emergence of scientific and practical problems of introduction of modern instruments of management at the domestic industrial enterprises.

Keywords: problems; controlling system; industrial enterprise; management.

Коды классификатора JEL: M20, M21.

В условиях экономического кризиса и высокой подвижности факторов внешней среды принятие управленческих решений становится более сложным и трудоемким процессом. В этой связи у руководства предприятий существует объективная потребность в адекватной и своевременной информации о текущем состоянии и о перспективах деятельности, возникает необходимость формирования новых подходов к управлению. При их внедрении требуется разработка и применение таких механизмов, которые позволят решить усложняющиеся экономические проблемы функционирования посредством разработанной системы информационной поддержки управления бизнес-процессами по установленным стратегическим и оперативным целям.

Инструментом, позволяющим эффективно разрабатывать и внедрять на предприятии современные подходы к управлению, является контроллинг. Последний способен эффективно противодействовать негативным влияниям внешней среды и способствует интеграции частных компонентов – целей, задач и функций управления хозяйствующим субъектом – в единый комплекс процессов через информационную поддержку и координирование [1; 2]. С позиции рассмотрения данного явления как научно-методологического подхода к организации управленческой деятельности на промышленном предприятии можно выделить следующие направления его использования:

- ◆ повышение уровня развития материально-технической базы;
- ◆ проведение работ по модернизации действующих производственных мощностей;
- ◆ рост качества производимой промышленной продукции и ее конкурентоспособности на рынке;
- ◆ оптимизация структуры управления предприятием производственной сферы;
- ◆ усиление трудовой мотивации сотрудников;
- ◆ совершенствование управления на основе внедрения современных информационных технологий и систем.

К основным проблемам развития отечественных промышленных предприятий, на решение которых направлена разработка современных систем управления, учитывающих использование контроллинга, следует отнести [3]:

- ✓ отсутствие системы единого информационного обеспечения;
- ✓ усложнение архитектуры управления, информационного поля, материальных, финансовых потоков;
- ✓ усиление нестабильности внешней и внутренней среды;
- ✓ необходимость повышения эффективности функционирования предприятия;
- ✓ создание системы обеспечения экономической устойчивости и выявления кризисных ситуаций;
- ✓ в связи с усложнением процессов управления предприятием требуется построение специальной системы информационного обеспечения и разработка механизма координации;

- ✓ потребность в системах управления, обеспечивающих гибкость и надежность функционирования организации;
- ✓ трудности, возникающие при внедрении контроллинга в оргструктуру предприятия.
- ✓ усложняющуюся конкуренцию на национальных и мировых рынках с интеграцией экономической жизни;
- ✓ ограниченность возможностей отдельных инструментов менеджмента, используемых в процессе принятия и реализации решений в динамично меняющихся рыночных условиях;
- ✓ сложность применения современных управленческих технологий, адекватных новым условиям функционирования промышленной отрасли национального хозяйственного комплекса.

Для понимания актуальности внедрения систем контроллинга на предприятиях в условиях продолжающегося глобального финансового кризиса необходимо рассмотреть современное состояние промышленности на макро- и мезоэкономическом уровне. В настоящее время дать оценку эффективности происходящих изменений в промышленном секторе экономики можно в разрезе важнейших видов продукции и экспортно-импортных операций. Прогрессивность его структурных изменений можно оценить на основе установления тенденций производства основных видов продукции машиностроения – оборудования для промышленных предприятий.

Анализ товарной структуры экспорта России показывает, что в последние годы после начала периода экономического подъема принципиальных положительных изменений в структуре промышленного производства не произошло [4]. Имеющиеся положительные тенденции роста объема экспорта обусловлены, прежде всего, благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой цен на энергоносители. В СКФО и Ставропольском крае основными статьями экспорта традиционно являются продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. При этом следует отметить, что в регионе на первое место по объемам экспортируемой продукции вышли предприятия химической промышленности (более 58%) с оборотом около 667 млн долл.

Анализ товарной структуры импорта России показывает сохранение тенденций, когда, начиная с 2000 г., в товарной структуре импорта увеличивается доля машин, оборудования и транспортных средств, а также продукции химической промышленности и каучука. Таким образом, отсутствие структурных изменений в добывающих и обрабатывающих отраслях промышленности привели к тому, что во внешнеэкономической деятельности основными статьями экспорта является продукция с малой долей добавленной стоимости, а импортируются высокотехнологичные товары, производство которых в России практически остановлено.

Существуют также положительные тенденции в развитии отдельных отраслей промышленности, так в 2011 г. импорт и экспорт химической продукции в денежном выражении вышел на максимальный уровень. Превышенное значение показателя импорта, зафиксированное в 2010 г., превышено на 22,8%, тогда как рекорд экспорта, установленный в 2008 г., превышен только на 2,6%. Вместе с тем, темп роста экспорта по отношению к 2010 г. был выше, чем темп роста импорта. Экспорт в денежном выражении увеличился за год на 27,9%. По этой причине в 2011 г. наблюдалось снижение соотношения импорта и экспорта химической продукции. Однако этот показатель пока существенно выше докризисного уровня. В товарной структуре наибольший темп роста наблюдается в экспорте аммиака. Также заметный прирост отмечен в экспорте синтетических каучуков. Вместе с тем в 2011 г. проявлялась отрицательная динамика экспорта минеральных удобрений [5]. Суммарное снижение составило 3,5%. Отрицательная динамика обусловлена падением экспорта калийных удобрений. Сокращение экспорта калийных удобрений составило по итогам года в натуральном выражении почти 20%, тогда как экспорт азотных удобрений вырос на 5,4%, смешанных – на 3,2%.

Рост объемов химического производства в 2010 г. был более высоким по отношению к другим отраслям обрабатывающего комплекса промышленности, однако в 2011 г. динамика заметно ухудшилась, составив по сравнению с предыдущим годом 5,2%. В 2011 г. наблюдается снижение темпов роста более чем в 2,5 раза [6].

Выявленные негативные тенденции функционирования химического комплекса отражаются на деятельности большинства предприятий, входящих в его структуру. Предприятия-потребители способствуют развитию химического производства посредством обеспечения постоянного и широкого спроса. Данное обстоятельство обусловлено следующими факторами:

- усиления процессов развития предпринимательской деятельности;
- приватизации предприятий химического комплекса;
- увеличения финансирования государственных предприятий в рамках соответствующих федеральных программ.

Отечественные предприятия-производители химической продукции не способны адекватно обеспечить возрастающий спрос вследствие ряда причин:

- ◆ отсутствия инвестиций;
- ◆ неустойчивости, обусловленной низким уровнем материально-технического снабжения;
- ◆ недостаточного регулирования со стороны государственных институтов, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Результатом сложившейся ситуации становится товарная необеспеченность, которая предопределяется следующими предпосылками:

- ✓ разрывом между спросом и предложением;
- ✓ низким уровнем развития рынка предприятий-производителей;
- ✓ установлением завышенных цен на основные товары в связи с отсутствием реальной конкуренции;
- ✓ монополизацией рынка основными производителями.

По нашему мнению, применение новых инструментов управления предприятиями рассматриваемого комплекса, таких как контроллинг, позволит разрешить ряд указанных проблем функционирования, способствуя развитию химического производства в целом.

В результате проведенного исследования выделены основные факторы, определяющие возникновение научных и практических проблем внедрения контроллинга на отечественных предприятиях химического комплекса:

- незавершенность исследования условий адаптации зарубежного опыта использования контроллинга к отраслевым особенностям;
- разногласия в понимании концепции рассматриваемого явления;
- игнорирование системного анализа при внедрении данного инструмента на предприятиях химического производства;
- отсутствие сертификации института контроллинга промышленной сферы;
- социально-психологическая неготовность к изменениям, вызванным введением контроллинга в структуру управления опасными производствами;
- склонность российского менеджмента управлять административно-командными методами;
- нечеткость сформулированных принципов внедрения;
- низкое качество отраслевой нормативно-справочной информации по исследуемой категории;
- приоритет контроллеров-практиков на деятельность в контуре оперативного контроллинга.

Необходимо преодолеть сопротивление, вызванное социально-психологическими факторами, несовершенством модели применения указанной технологии и методов анализа, потребностью в дополнительном обучении, а также длительным временем внедрения на предприятиях химической промышленности. Повышение эффективности деятельности достигается только при системном применении концепции контроллинга и его информатизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях. М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Кузьменко В.В. Экономические аспекты безопасности в разрешении сложной народнохозяйственной проблемы / В.В. Кузьменко, В.И. Трысячный, Ю.И. Жевора ; под общ. ред. В.В. Кузьменко. Ставрополь: Изд-во СГУ, 2008.
4. Промышленность России. 2010. Стат. сборник. М.: Росстат, 2011.
5. Регионы России. 1990–2010 годы. Стат. сборник. М.: Росстат, 2011.
6. Технологические инновации предприятия, организации. Материалы Госкомстата за 2000–2010 годы. Стат. сборник. М.: Росстат, 2011.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ С ПОЗИЦИИ ЛОГИСТИКИ

КАГОЛКИН А.А.,

аспирант,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: kagolkin.a.a.@gmail.com

Проанализировано технико-экономическое и функционально-организационное состояние электроэнергетического комплекса страны, представлен прогноз потребности и генерации энергии в России, раскрыты проблемы развития российской электроэнергетики, охарактеризованы задачи дальнейшего реформирования электроэнергетики с позиции стратегической и инновационной логистики.

Ключевые слова: электроэнергетический комплекс; стратегическая логистика; проблемы и перспективы развития.

Analyzed the feasibility and functional organizational state of the electricity sector of the country, the forecast demand and energy generation in Russia, revealed the problems of development of the Russian power, described the objectives of further reform of electric power from a position of strategic and innovative logistics.

Keywords: electric power complex; strategic logistics; problems and prospects.

Коды классификатора JEL: M31, O13, Q42, Q43.

Поэтапная рыночная трансформация электроэнергетической отрасли в Российской Федерации, проведенная, что на наш взгляд, необходимо отметить, на достаточно высоком технико-экономическом и функционально-организационном уровне, выявила определенное количество новых теоретических и практических проблем, требующих, в связи с ролью и значимостью самой отрасли в экономике страны, скорейшего разрешения.

По оценкам специалистов Минпромэнерго РФ общий потенциал энергосбережения составляет около 40–45% от существующего годового потребления энергии. Одна треть этого потенциала приходится на отрасли ТЭК, 35% – на промышленность и 25% – на ЖКХ. По отраслям промышленности в черной металлургии доля затрат на электроэнергию в себестоимости продукции составляет 20–25%; в цветной металлургии – 15–20%; в химии и нефтехимии – 25–30% [6].

В России в последние годы актуализируется необходимость государственного воздействия на координацию деятельности по энергосбережению, так как на данном этапе развития отрасли, требуемые инвестиции в проекты по энергосбережению оцениваются специалистами в размере 50–70 млрд долл. Прогноз роста потребления электричества, сопоставленный с возможностями энергетики страны и подготовленный с помощью отраслевых и академических ученых, представлен в виде графического отображения, в котором выводимые энергетические мощности превышают вновь вводимые. Возрастающий результат подъема экономики энергопотреблением подтвердил вывод о том, что при таком положении дел электроэнергетика не способна надежно и бесперебойно обеспечить экономический рост (рис. 1).

Таким образом, возникает неизбежная угроза возможного дефицита энергии, что может, в случае дестабилизации логистической системы, на каждом связующем звене энергообеспечения помешать экономическому развитию регион.

В проекте «Энергетической стратегии России на период до 2020 года» отмечено, что «в долгосрочной перспективе сам ТЭК может не выдержать своей ведущей роли «локомотива» и «донора» российской экономики не в силу истощения самих природных ресурсов, а в силу технологических и финансовых ограничений, сдерживающих не только расширенное, но подчас и простое воспроизводство энергетического потенциала, которое становится все более капиталоемким. Да и сама длительная ориентация страны лишь на многосырьевую экспортную специали-

зацию в современных условиях становится экономически несостоятельной и экологически неприемлемой, требуя переосмысления роли энергетического сектора в жизни общества, пересмотра системы взаимоотношений ТЭК и государства» [7].

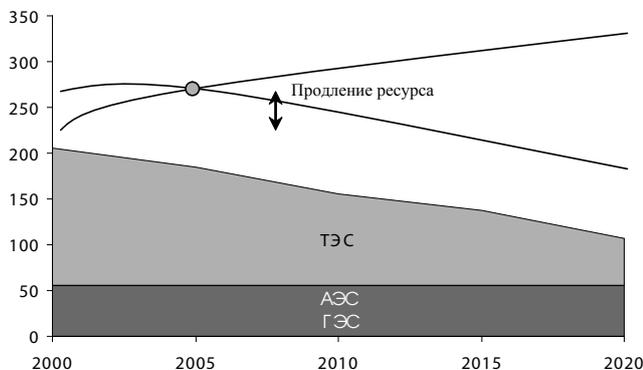
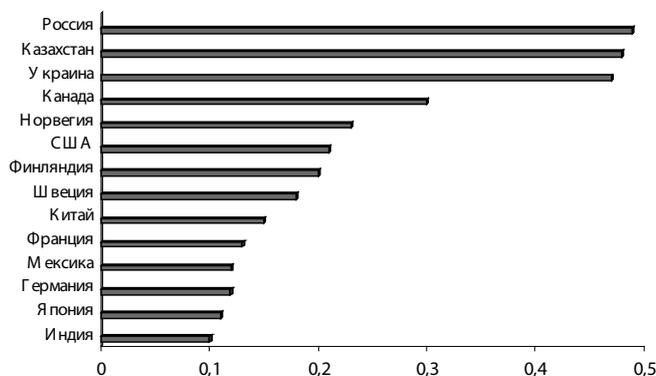


Рис. 1. Прогноз потребности и генерации энергии в России [7]

И все-таки, на наш взгляд, необходимо акцентировать внимание на ухудшающемся состоянии производственной базы отрасли, что, прежде всего, касается устранения нарастающей диспропорции между возрастающим спросом на электроэнергию и ее ухудшающимся состоянием.

Вместе с тем, следует конкретизировать ведущую роль влияния уровня развития электроэнергетики на отрасли промышленности и макроэкономические показатели экономики страны в целом. Таким образом, доля электроэнергии в себестоимости промышленной продукции составляет около 8%, а в общем объеме ВВП доля электроэнергетики достигла почти 6% (рис. 2). Очевидно, что Россия тратит на производство ВВП энергии больше, чем любая другая страна.



кгнэ* в год/долл ВВП по ППС**

*Килограмм нефтяного эквивалента

** Паритет покупательной способности

Рис. 2. Энергоёмкость производства ВВП [5]

Данная экономическая диспропорция показывает и предопределяет на перспективу дальнейший рост тарифов на электроэнергию, низкий процент использования энергосберегающих технологий, относительно невысокий уровень развития самой отрасли. С нашей точки зрения, требует скорейшего изменения ситуация в плане энергопотребления.

Специалисты выделяют следующие основные проблемы развития российской электроэнергетики [1]:

- ✓ низкий уровень инвестиций и инвестиционной привлекательности;
- ✓ высокий уровень старения и выбытия основных фондов отрасли;
- ✓ дефицит энергоресурсов;
- ✓ недостаточный уровень и традиционная динамика тарифа на электроэнергию (теплоэнергию);
- ✓ перекрестное субсидирование тарифов;
- ✓ низкий уровень энергосбережения;
- ✓ необходимость поддержания социальной стабильности.

Так, по оценкам специалистов, уже к 2015 г. дефицит мощностей в электроэнергетике может составить около 750 тыс. МВт, что непосредственно связано с обеспечением бесперебойности энергообеспечения потребителей.

В настоящее время инвестиции в электроэнергетику не превышают 2,5 млрд долл. в год, что значительно ниже требуемого уровня и повышает возможность возникновения дефицита ресурсов мощностей.

Очертив круг проблем, хотелось бы отметить, что задачи реформирования электроэнергетики Правительство России непосредственно связывает инфраструктурным обеспечением, т. е. акцентированием внимания на логистической составляющей технико-экономического обеспечения отрасли, так как проведение реформ в электроэнергетике должно быть нацелено на:

- ◆ оптимизацию издержек в отрасли;
- ◆ привлечение инвестиций;
- ◆ повышение эффективности логистического обеспечения;
- ◆ стимулирование энергосбережения при сохранении и развитии единой инфраструктуры.

Характеризуя общее состояние российской электроэнергетики, можно отметить то, что отрасль все же сохранила свою целостность, стабильно функционирует и в определенной мере обеспечивает рост основных технико-экономических показателей.

Как уже говорилось ранее, замедление воспроизводственных процессов в электроэнергетике обуславливает торможение удовлетворения растущего спроса на электроэнергию и негативно отражается на временной протяженности дальнейшего экономического роста.

Электроэнергетика – это отрасль народного хозяйства, включающая в себя совокупность процессов добычи, преобразования, распределения и потребления электроэнергии, причем все эти процессы, представленные в виде логистической системы, пронизаны обеспечивающим взаимосвяз движением материальных потоков электроэнергии и сопутствующими потоками. Несомненно, на современном этапе экономических преобразований рынка логистические системы во всех отраслях и направлениях деятельности требуют реструктуризации. Так, начиная с 1997 г., правительство Российской Федерации начало реформировать электроэнергетику страны, добиваясь повышения уровня эффективности ее функционирования.

Реформа изначально базируется на внутреннем саморазвитии отрасли и входящих в нее компаний, с достижением мультипликативного эффекта для предприятий как данной отрасли, так и отраслей, напрямую функционально зависимых от нее, что требует формирования конкурентного рынка электроэнергии, изменения принципов ценообразования, создания системы мониторинга цен и мощностей, аппарата развития и адаптации к изменяющимся условиям рынка.

Необходимо отметить возможности значительного повышения производительности труда в сфере производства, например, таким образом: в Англии в результате реформ электроэнергетики реальные тарифы на электроэнергию снизились на 15% в промышленности и на 8% для населения (в целом процент снижения имеет возможность в относительно идеальной среде уменьшиться до 50%).

Снижение отраслевых тарифов на 30% в результате реформ в электроэнергетики Бразилии, как факт привело к активизации привлечения крупных зарубежных инвестиций.

Особо велика в условиях электроэнергетики российских масштабов роль государства. На наш взгляд, не все модели рынков эффективны, но условием эффективности их рыночной адаптации и эффективного функционирования выступает надежная система регулирования логистических систем.

Основной особенностью российской электроэнергетики является то, что все субъекты российского рынка электроэнергии работают в различных климатических условиях, имеют различную стоимость топлива, а ряд энергокомпаний одновременно производит и электрическую, и тепловую электроэнергию, причем наблюдается наличие диспаритета цен на газ, уголь, мазут, что тормозит развитие здоровой, рыночно обоснованной конкуренции среди электростанций.

Еще одной особенностью выступает невозможность прямого переноса опыта реформирования электроэнергетики зарубежных стран в российскую энергосистему, что вызовет определенный ряд трудностей, в силу существенных исторических, политических, социально-экономических и структурных факторов развития и даже национальных особенностей.

Подытожив, поясним, что, на наш взгляд, такие параметры рынка электроэнергии, как надежность, стабильность имеют для Российской Федерации особое экономическо-политическое значение.

Логистика является интегрирующей концепцией, которая способствует формированию системного взгляда. Она представляет собой главным образом концепцию планирования, ориентированную на создание такой схемы, посредством которой потребности рынка могут быть трансформированы в план и стратегию производства, что, в свою очередь, связано со стратегией и планом закупок [3]. М. Кристофер характеризует стратегическую логистику, которая, по его мнению, позволяет использовать «многие скрытые возможности повышения эффективности и производительности, обеспечивающих значительные улучшения использования производственных мощностей, сокращения материально-технических запасов и/или совершенствование обслуживания за счет более тесного сотрудничества с поставщиками».

Стратегическая логистика часто, по мнению ведущих практикующих специалистов в данной отрасли, может быть представлена как часть инновационной логистики.

Непосредственно организуя управление изменениями (перестройкой) базовых потоковых процессов стратегическая логистика создает предпосылки для предвидения проблемных сфер деятельности и обеспечивает возможности адаптации к быстроизменяющейся внешней среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулов А.В. Анализ концепции реформирования электроэнергетики России // Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2005. № 6. С. 69–78.
2. Герасимов Б., Жариков В. Основы логистики. М.: Инфра-М, 2010.
3. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / Под ред. М.А. Лукинського. СПб.: Питер, 2004.
4. Панасенко Е.В. Логистика: персонал, технологии, практика. Логистика: персонал, технологии, практика. М.: Инфра-Инженерия, 2011.
5. Рейтинги стран по производству и потреблению электроэнергии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.planet-of-people.org/htmls/rus/ranks_electricity_r.htm.
6. Энергетическая политика // Эксперт. 2009. № 14. 10–16 апреля. С. 28–36.
7. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года. Проект. М., 2000. С. 3–6.

ОБОСНОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОДХОДОВ К РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

САЛЕЕВА О.С.,

аспирант,

Донской государственный аграрный университет,
e-mail: Saleuwkaoluwka@mail.ru

В данной статье описываются возможности развития малого бизнеса на региональном рынке молока и молочной продукции, для повышения конкурентоспособности которой используются эффективные маркетинговые подходы, направленные на всестороннее и наиболее полное удовлетворение потребностей и запросов конечных потребителей. Для победы в конкурентном противостоянии предприятиям необходимо постоянно и всесторонне изучать изменяющиеся потребности различных категорий потребителей, определять факторы, влияющие на их поведение.

Ключевые слова: маркетинговые подходы; маркетинговые инструменты; рынок молочной продукции; имидж бренда.

In given article it is described possibilities of development of a small-scale business in the regional market of milk and dairy production and as competitiveness increases are the effective marketing approaches directed on all-round and fullest satisfaction of requirements and inquiries of end users. For a victory in competitive opposition to the enterprises it is necessary constantly and to study comprehensively changing requirements of various categories of consumers, to define the factors influencing their behavior.

Keywords: marketing approaches; marketing tools; the market of dairy production; image of a brand.

Коды классификатора JEL: M31.

В современных условиях рынок молочной продукции Юга России можно определить как высококонкурентный. Связано это прежде всего с наличием большого количества предприятий-производителей молочной продукции как внутри региона, так и за его пределами. Наиболее известные из них: «Вимм-Билль-Данн», фирма «Калория», ЗАО «Сырордел» и др. При этом, следует обратить внимание на то, что почти все эти предприятия находятся на территории Краснодарского края, что однако не мешает им занимать существенную долю рынка сбыта Ростовской области.

Сдерживающими факторами развития предприятий молочно-продуктового подкомплекса АПК Ростовской области в контексте взаимоотношений между непосредственными производителями молочного сырья и перерабатывающими предприятиями являются: низкая закупочная цена на молоко, создающая условия для перераспределения части прибыли от производящих его сельхозпредприятий и агрофирм в пользу перерабатывающих заводов и торговых организаций, нарушение графиков оплаты молочного сырья, отдаленность многих перерабатывающих предприятий от мест производства молока, что снижает уровень его качества в процессе доставки на переработку, неразвитость инфраструктуры организации молочного потока (нехватка специальных транспортных средств и холодильного оборудования для охлаждения молока, приборов оценки качественных параметров и т.д.), сезонные колебания цен, что снижает заинтересованность хозяйств-производителей молочного сырья в направлении объемов производства молока.

Преодоление лимитирующего ограничения ресурсных возможностей сырьевой зоны молокоперерабатывающих предприятий в Ростовской области возможно только в рамках активной государственной поддержки, реализации целевой программы организации племенной работы и формирования высокопродуктивного молочного стада, сближения производителей и переработчиков молока в пространственно-временных координатах хозяйственных связей, создания необходимой инфраструктуры для обеспечения бесперебойности транспортировки и хранения

молочного сырья на пути его следования по каналам логистических сетей; повышения товарности и поддержки крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств населения, производящих молоко, путем организации стабильных закупок произведенного сельхозтоваропроизводителями молочного сырья через маршрутно-кольцевую систему объезда хозяйств, организуемую молокоприемными пунктами; «запуска» механизма выделения льготных кредитов, целевой эмиссии региональных ценных бумаг специально для развития предприятий отраслей молочно-продуктового подкомплекса и т.д.

Молочная продукция имеет специфические особенности, которые в свою очередь влияют на процесс стимулирования сбыта. Специфичность данной группы продуктов выражается, с одной стороны, в значимости его для жизнедеятельности человека, а с другой стороны, в традиционности его потребления. Анализ состояния товарной стратегии молочных заводов Ростовской области показал недостаточность использования товаропроизводителями атрибутики товара: имиджа товара, упаковки, гарантии предприятий, марки товара.

В рамках областной долгосрочной целевой программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2010–2013 гг., утвержденной постановлением Администрации Ростовской области от 30.11.2009 № 633, проведено обследование деятельности организаций розничной торговли по продаже молочной и мясной продукции (выборочный круг респондентов по итогам за II квартал 2011 г. [3]).

Результаты показали, что по итогам за II квартал 2011 года по кругу обследованных организаций, удельный вес продукции донских производителей в общем объеме проданного молока и молочной продукции в пересчете на молоко занимает 29,6%. На рис. 1 видно, что среди отдельных видов молочной продукции наибольший удельный вес продукции местных производителей приходится на молоко питьевое цельное пастеризованное и масло сливочное (37,7%), чуть более четверти занимают сметана (25,7%) и кисломолочная продукция (25,1%), доля творога областных производителей составила пятую часть (20%). Широкий ассортимент сыров, предлагаемый розничной торговлей, только на 8,8% представлен сырами областных производителей [3].

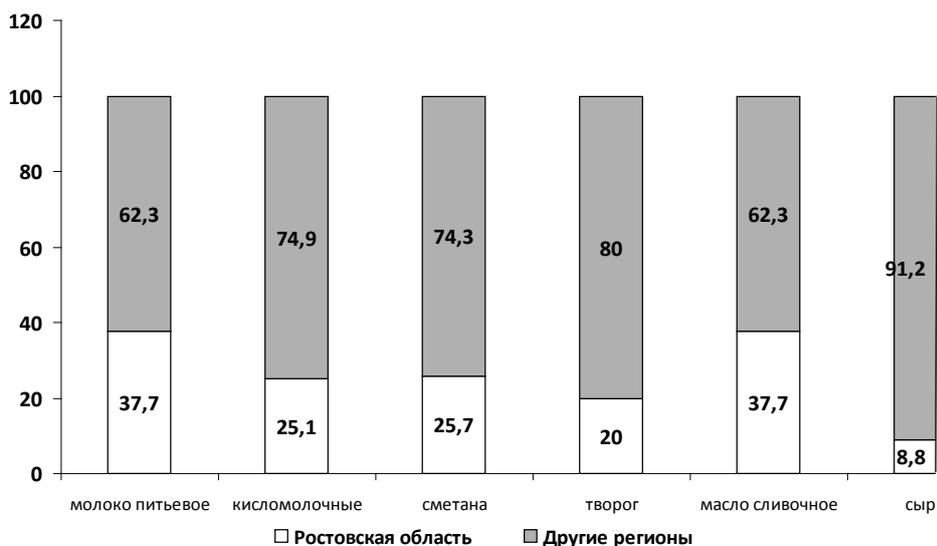


Рис. 1. Доля продукции донских производителей в общем объеме продаж отдельных видов молочной продукции за II квартал 2011 г. (по кругу обследованных организаций)

Рынок формируется на брендовых продажах и привычке потребителей приобретать более раскрученные, известные марки, а не малоизвестную продукцию, к которой относятся с недоверием.

Также основной проблемой молочной отрасли остается недолговременное хранение молочной продукции и увеличение расходов на транспорт. Но и в таких сложных рыночных условиях производство молочной продукции – это бизнес, который должен приносить доход и развиваться, в связи с чем перед руководителями на сегодняшний день встает ряд вопросов и дилемм по перспективам дальнейшего развития молокоперерабатывающей отрасли. Можно выделить ряд основных направлений, вызывающих особый интерес у представителей современного малого бизнеса: повышение ассортиментного портфеля; формирование четких предпочтений и стимулирование сбыта продукции на небрендовом рынке; выявление путей ориентации маркетинговой активности.

Первостепенным звеном воздействия выступает движение по пути усиления бренда с помощью современных маркетинговых инструментов: аудит рыночной позиции бренда, омоложение бренда и точечные маркетинговые удары.

Источниками роста на рынке молочной продукции являются увеличение доли бренда на рынке и повышение маржинальной доходности портфеля. Для этого необходимо использовать три основные стратегии:

1) дифференциация бренда и формирование значимых для потребителя конкурентных преимуществ – с целью удержания лояльности постоянных покупателей и переключения с конкурентных брендов;

2) повышение частоты и объема покупки молочной продукции за счет привлечения потребителей, подтверждая полезность молочной продукции, как для детей, так и для взрослых;

3) расширение портфеля и развития продаж высоко маржинальных позиций [2].

Как упоминалось ранее, современный рынок молочной продукции характеризуется высоким уровнем развития брендовых продаж, высокой дифференциацией производителей в сознании потребителей и высокой рекламной активностью конкурентов. Можно сделать вывод, что малым молокоперерабатывающим предприятиям, расположенным далеко от городов, будет тяжело «прорваться» на современный рынок молочной продукции. У таких предприятий маленький ассортимент молочной продукции, они не так раскручены как предприятия-конкуренты. И если таким предприятиям удастся попасть на современный рынок молочной продукции, то им придется очень сильно постараться, чтобы их продукция получила высокую оценку в среде потребителей, так как при высокой вовлеченности потребителей в покупку молочной продукции выбор осуществляется под воздействием силы привычки и отличий брендов. Потребители в последнее время боятся экспериментировать и приобретают проверенную временем продукцию.

На основе проведенных автором исследований можно сказать, что потребитель неохотно покупает продукт незнакомого ему производителя, т. е. 58% ориентируется на опыт прошлых покупок, для 19% производитель вовсе не имеет значения, и только 23% готовы купить молоко неизвестного им производителя. На рис. 2 изображена проранжированность марки производителей молока по степени предпочтений респондентов. На рис. 2 видно, что предпочтение отдается молоку марки «Вкуснотеево» – 39% респондентов поставили его на первое место, 34% отдали предпочтение «Кубанской Буренке», 11% на первое место поставили молоко под маркой «Коровка из Кореновки», 10% – «Простоквашино», 4% – «Весёлый молочник» и 2% респондентов на первое место поставили «Домик в деревне».

Увеличение доли рынка и усиление рыночной позиции производителей Ростовской области возможно только за счет формирования четкой навигации повышения воспринимаемого качества, осознанной дифференциации бренда в конкурентной борьбе. Понятно, что дифференциация бренда важна на любом рынке, однако встает вопрос, где искать конкурентные преимущества в ситуации практически одинакового ассортимента производителей и сформированных потребительских ожиданий от молочной продукции: свежесть, натуральность, умеренность цены и привлекательная упаковка? Обозначенные характеристики действительно относятся к так называемым «точкам паритета рынка».

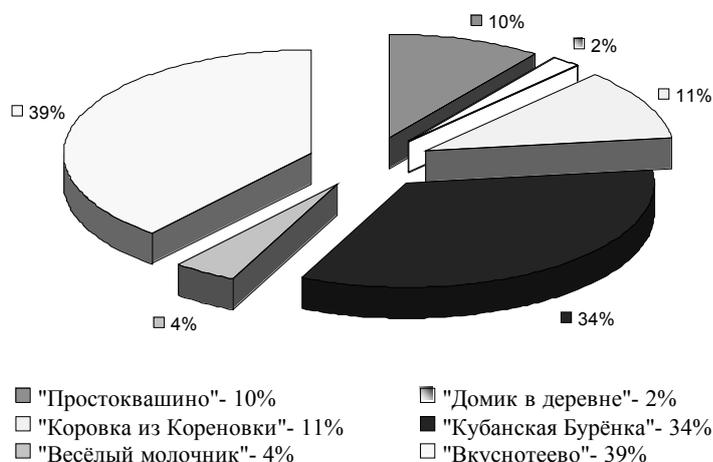


Рис. 2. Марки производителей молока по степени предпочтения респондентов Ростовской области (по итогам исследования автора)

В ситуации идентичной по качеству продукции, «имидж бренда» является главной точкой дифференциации и осязаемого отличия для потребителей Ростовской области. Именно сформированный на рынке имидж производителя, а также бренд являются основной причиной привлекательности или отвержения, например молоко «деревенское», витаминизированное молоко, творог с низким процентом жирности – все это становится основанием для оценки качества продукта и принятия решения о том, соответствует ли бренд предпочтениям каждого потребителя. Другой важный параметр, формирующий тесно связанный с имиджем бренда выбор, – «воспринимаемое качество».

Очень часто реальное качество молока и молочной продукции не имеет ничего общего с тем, как его определяют потребители. Например, у части потребителей может существовать убеждение, что молоко и молочная продукция изготавливаются с добавлением сухого молока, а другая часть потребителей думает, что молоко и молочная продукция изготовлена из некачественного сырья и т.д. В данном вопросе производитель ни в коем случае не должен игнорировать «воспринимаемое качество», сосредотачиваясь только на реальном, а должен в процессе аудита рыночной позиции бренда выявить все негативные стереотипы в области качества и корректировать их в процессе работы с потребителями через позиционирование, фирменный стиль, коммуникации. Необходимо помнить, что «воспринимаемое качество» и «имидж бренда» формируются в голове потребителя, а значит являются рычагами, поддающимися управлению и воздействию со стороны компании.

На первом этапе работы над повышением «воспринимаемого качества», «имиджа» и усилением дифференциации бренда необходимо помнить, какие сильные и слабые стороны у него сформировались, каковы стереотипы и убеждения, которыми руководствуются потребители, отдавая предпочтение тому или другому производителю молочной продукции. Для сбора такой информации используется аудит рыночной позиции бренда, в процессе которого с помощью специальных методик собирается информация о месте бренда на карте рынка среди конкурентов; о воспринимаемом качестве относительно конкурентов (соотношении цены/качества и их характеристиках); о воспринимаемой целевой аудитории (по возрасту, доходу, образу жизни); об ассортиментном поле и характере бренда (жизнерадостный, серьезный, активный и т.д.); о воспринимаемой индивидуальности бренда и взаимоотношениях с потребителями [1].

Полученная информация анализируется с точки зрения продаж: помогает ли представление об имидже бренда привлекать нужную целевую аудиторию или требует коррекции. Точками дифференциации на рынке молочной продукции являются, как правило, не какие-то рецепты, технологии или оборудование (хотя они могут служить доказательствами для потребителя), а сила, характер, ценности и заявления производителей, их отношение к продукту. Все это выражается производителем и считывается потребителями через фирменный стиль компании, упаковку, ассортиментные названия и стиль рекламных сообщений. Лингвистика и образы помогают скорректировать недостатки имиджа и перевести их в сильные стороны.

Вторым источником роста на региональном рынке молока и молочной продукции является расширение границ рынка за счет привлечения малоактивных потребителей. Их внимание привлекается к разнообразию ассортимента посредством предложения молочной продукции с биодобавками, разных молочных напитков с добавлением фруктов, злаков и др. При этом большинство популярных брендов молока и молочной продукции, особенно в регионах, имеют устаревший, годами не меняющийся имидж.

Сегодня для развития рынка молока и молочной продукции, для удержания существующих потребителей и привлечения новых необходимы мероприятия по «омоложению» самого продукта за счет: использования трендов в дизайне, коммуникациях; знакомства потребителей с инновациями в молочной промышленности и, конечно же, с представлениями информации о пользе молока и молочной продукции не только для детей, но и для людей других возрастных категорий.

Второе направление работы – «омоложение» самих брендов, преодоление стереотипов в дизайне, реализация коммуникационных стратегий, внесение в молочную продукцию новой энергии и вдохновения.

Наконец, третья стратегия роста на рынке – это развитие продаж высоко маржинальных ассортиментных позиций.

Ограничения в достижении устойчивых позиций современных молокоперерабатывающих предприятий Ростовской области, продвигающих производимую ими продукцию на рынки с высокой конкуренцией, определяются блокированием многих альтернативных каналов товародвижения конкурентами, что обуславливает необходимость формирования адресной системы стимулирования сбыта, которая позволяет доводить товар до целевой аудитории покупателей и расширять ее посредством маркетингового взаимодействия. Достижение такого результата на рынке молочной продукции возможно путем формирования системы рекламного обращения к целевой аудитории, установления долговременных отношений с детскими и лечебными учреждениями на контрактной основе, установления системы сезонных скидок, специальных цен для ветеранов, многодетных семей и т. д.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы. В настоящее время на рынке молочной продукции для малых молокоперерабатывающих предприятий Ростовской области недоиспользуются следующие возможности маркетинговых инструментов работы с рынком:

- ✓ сильный, актуальный бренд, создающий определенную навигацию для потребителей и формирующий прочную лояльность;
- ✓ дифференциация продукта в конкурентной среде через создание «технологических мифов» и других примеров позиционирования конкурентных преимуществ;
- ✓ повышение ценности молочной продукции как необходимого продукта, и встраивание его в современную культуру и стиль жизни для придания актуальности и привлечения «непотребителей»;
- ✓ использование новинок как бренд-драйверов, привлекающих мало активных потребителей, омолаживающих бренд и стимулирующих сбыт высоко маржинальных позиций;
- ✓ сегодня потенциал роста на рынке заключен в привлечении «осознанных» и готовых к новому потребителю, ориентированных на бренд и с невысокой чувствительностью к цене, таких потребителей, которым небезразлично качество молочной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
2. The New Marketing Manifesto: The 12 Rules for Building Successful Brands in the 21st Century, 2007.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.donland.ru>.

РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

МАЛЮТИН А.К.,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента ВЭД и евроинтеграции,
Сумский национальный аграрный университет, Украина,
e-mail: alekmal_2005@yahoo.com

Рассмотрены проблемы устойчивого развития экономической системы, которые неразрывно связаны с ее экономической безопасностью. Выявлены тенденции инвестиционного развития национальной экономики в контексте наличия кризисных явлений.

Ключевые слова: инвестиционный процесс; угроза, экономическая безопасность; устойчивость; нестабильность.

The problems of steady development of the economic system are considered, that is indissolubly related with its economic security. The trends of investment development of national economy in the context of presence of the crisis phenomena are educed.

Keywords: investment process; threat; economic security; stability; instability.

Коды классификатора JEL: O11, O14, O18.

История развития мирового индустриального общества свидетельствует о том, что неотъемлемой его частью является наличие кризисных явлений, которые вызывают падение производства, накопление нереализованных товаров, падение цен, разрушение системы взаиморасчетов и банковской системы [2]. Изучение кризисных явлений в мировой экономике показывает, что большинство кризисов продолжаются до 10 лет, в течение которых могут возникать иллюзорные оживления. Длительность больших кризисов определяется невозможностью преодолеть промышленное перепроизводство без системных изменений в экономике [3].

Действительно, периодичность возникновения мировых кризисов подтверждает история. Так, первым был зафиксирован в 1770–1780 гг. кризис в Англии, Франции и Нидерландах, связанный с мануфактурным перепроизводством. Позже наступил целый ряд мировых кризисов: 1810–1820 гг. – в Англии, начавшийся из-за колониальной политики страны;

1857 г. – кризис в США начался из-за обвала рынка акций; 1873 г. – кризис фондового рынка в Австрии и Германии; 1914 г. – кризис в странах-участниках Первой мировой войны, наступивший в результате распродажи ценных бумаг для финансирования военных действий; 1920–1922 гг. – банковский и валютный кризис в Дании, Италии, Финляндии, Нидерландах, Норвегии, США и Англии; 1929–1933 гг. – времена Большой депрессии (началась из-за обвала фондового рынка в США); 1957–1958 гг. – послевоенный кризис в США, Англии, Канаде, Бельгии, Нидерландах; 1973 г. – начался кризис в США (приблизился по своим последствиям к Большой депрессии, характеризовался также энергетическим спадом); 1987 г. – кризис в США, начавшийся из-за оттока инвесторов с рынка после существенного снижения капитализации нескольких больших компаний; 1994–1995 гг. – мексиканский кризис как результат государственной политики привлечения дополнительных инвестиций в страну; 1997 г. – азиатский кризис как следствие девальвации национальных валют региона и высокого уровня дефицита платежного баланса стран Азии; 1998 г. – российский кризис, образовавшийся в результате большого государственного долга страны и низких цен на сырье; 2008 г. – мировой финансовый кризис, начавшийся в ипотечном секторе США [2].

В работе В. Сенчагова [9] обстоятельно описаны следующие причины возникновения экономических кризисов на отдельных рынках:

- во-первых, экономическая политика промышленно развитой страны или группы стран может вызывать негативные явления в национальной экономике в случае ее высокой зависимости от экономик этих стран;
- во-вторых, негативные явления в стране-партнере могут вызывать снижение макроэкономических показателей в национальной экономике;
- в-третьих, кризис на одних рынках может вызывать изменение инвестиционных вложений и поведение инвесторов [9, с. 512–513].

Все эти причины объединяет один такой показатель, как глобализация и уровень открытости национального рынка. Поэтому экономические кризисы в одних странах в той или иной степени будут влиять на экономические процессы в других (или из-за торговых и финансовых отношений, или из-за рейтинговых агентств, или из-за регионального эффекта, или из-за фондового рынка).

В этих условиях страна должна быть постоянно готова к минимизации возможных угроз экономической нестабильности и неустойчивости, что может привести к экономическому кризису. В этом случае на первый план выходит проблема адекватного ответа угрозам со стороны экономик стран мира, поиска модели связи и взаимозависимости национальных экономик в контексте экономической безопасности.

Заметим, что в мире уже созданы действенные механизмы по преодолению мировых кризисов, связанных с перепроизводством и повышением цен на энергоносители. Однако, по мнению ученых-экономистов: «Мир начинает сталкиваться с новым типом кризисов» [10]. Это подтверждают и исследования К. Паливоды, который в своей докторской диссертации отмечает: «... мировой финансовый кризис 2007–2008 гг. стал кризисом инвестиционного сектора, причем «инвестиций» именно в современном понимании этого понятия как вложения денег ради прибыли без последующего направления в капитальные инвестиции ...» [13, с. 316].

Украина является страной, которая в наибольшей мере по данным Европейского банка реконструкции и развития пострадала от последнего глобального экономического кризиса [4]. Действительно, Украина имела в 2009 г. наивысшие показатели падения промышленного производства и наибольший уровень инфляции среди стран СНГ [5]. Все это вызвало существенное сокращение прямых инвестиций в украинскую экономику.

Можно выделить две точки зрения отечественных экспертов относительно последствий кризиса 2008 г. для Украины. *Первая группа экспертов* отмечает высокую вероятность второй волны экономического кризиса. При этом заслуживает внимания консенсус-прогноз экономического развития Украины в ближайшей перспективе, подготовленный Министерством экономического развития и торговли Украины [12]. По результатам этого анкетирования стимулирующим фактором второй волны экономического кризиса может стать обострение проблем в ряде стран-должников Еврозоны, а также проблемы в экономике США. Действительно, пять участников стран Еврозоны находятся под угрозой дефолта (Греция, Ирландия, Португалия, Испания, Италия), а экономика США, которая является определяющим фактором для мировой экономики, имеет низкие темпы восстановления, высокую волатильность курса доллара.

Вторая группа экспертов считает, что наступление второй волны кризиса является маловероятным. В частности, по словам президента Мирового банка Роберта Зеллика: «...Штаты и другие страны мира не накроет вторая волна глобального кризиса... В то же время много стран мира в ближайшем будущем ожидают некоторый период экономической неопределенности» [11].

Однако, несмотря на эти два противоречивых взгляда, неопровержимыми являются факты наличия рецессии в украинской экономике, которая стала достаточно затяжной, а также кризисных явлений в национальной экономике, которые продолжаются до настоящего времени. По мнению экспертов, рецессионные процессы, продолжающиеся в мировой экономике, будут характеризоваться выжидательной позицией инвесторов и повышением стоимости кредитных ресурсов. 78% опрошиваемых экспертов отмечают, что в случае второй волны экономического кризиса национальная экономика будет иметь падение ВВП, при этом 26% отмечают, что падение ВВП может достичь 10% [12].

Для украинской экономики наиболее уязвимыми местами (в случае второй волны мирового кризиса) станут внешнеэкономическая деятельность, валютный рынок, потоки инвестиционного капитала, банковский сектор, долговые обязательства корпоративного сектора, доходы домашних хозяйств, ценовая ситуация [12].

Приоритетной стратегией при этом для государственных ветвей власти должно стать создание таких условий экономической безопасности национальной экономики, которые обеспечили бы оптимальный уровень инвестиционного риска, который, в свою очередь, является основой благоприятного инвестиционного климата страны.

Изучая ошибки политики украинского правительства, повлекшие за собой кризисные финансовые явления в отечественной экономике в 2008–2009 гг., следует отметить прежде всего следующие:

- усиление зависимости экономики от притока неконтролируемого спекулятивного иностранного капитала в страну;
- избыточная долларизация экономики, которая проявилась в перекосе банковского кредитования в интересах иностранной валюты и в увеличении части корпоративного сектора во внешнем долге страны;
- недокапитализация банков Украины и недостаточность ликвидных финансовых инструментов для эффективного инвестирования средств небанковскими финансовыми учреждениями;
- отсутствие интегрированных в мировую систему институтов финансового посредничества, без которых сужается количество источников финансирования и объем инвестирования.

Оценивая перспективное инвестиционное развитие Украины в ближайшей перспективе, в условиях существования вероятности обострения кризисных явлений в экономике страны, следует обратить внимание на показатели, которые формируют инвестиционный риск в национальной экономике. *Во-первых*, это международная инвестиционная позиция – «характеризует уровень риска и устойчивость внешнего сектора экономики, а также уровень суверенного, валютного и портфельного риска» [8, с. 107].

По данным табл. 1, существует неблагоприятный факт сокращения части резервных активов в общем объеме активов. Это обстоятельство сужает возможности прямого финансирования дефицита платежного баланса страны и стабилизации экономики в случае возникновения кризиса, что наблюдалось в 2008–2010 гг., когда правительство

было вынуждено профинансировать дефицит платежного баланса страны не только за счет резервных активов, а также с помощью кредита МВФ. Обращает на себя внимание также отрицательное значение чистой инвестиционной позиции Украины за весь исследуемый период, что свидетельствует о сильной зависимости иностранных инвестиций Украины от мировой конъюнктуры.

Таблица 1

Международная инвестиционная позиция Украины в 2000–2011 гг.

Год	Активы*				Пассивы*			Чистая международная инвестиционная позиция
	Резервные активы	Прямые инвестиции за границу	Портф. инвестиции	Другие инвест. активы	Прямые инвестиции в страну	Портф. инвестиции	Другие инвест. обязательства	
2000	1505	170	32	9316	3875	3198	16742	-12792
	13,65	1,54	0,29	84,51	16,27	13,42	70,30	
2001	3089	156	30	10453	4801	2980	18185	-12238
	22,50	1,13	0,21	76,14	18,48	11,47	70,03	
2002	4417	144	28	11295	5924	3293	18786	-12119
	27,80	0,90	0,17	71,10	21,15	11,75	67,08	
2003	6937	166	26	12576	7566	4065	19796	-11722
	35,20	0,84	0,13	63,82	24,07	12,93	62,99	
2004	9525	198	36	18405	9606	6391	24286	-12119
	33,81	0,70	0,12	65,34	23,84	15,86	60,28	
2005	19391	468	56	22797	17209	9011	30650	-14158
	45,39	1,09	0,13	53,37	30,26	15,84	53,89	
2006	22256	344	63	34360	23125	12861	40956	-19919
	39,02	0,60	0,11	60,25	30,05	16,71	53,22	
2007	32463	6077	103	51675	38059	18618	60340	-26699
	35,94	6,72	0,11	57,21	32,52	15,91	51,56	
2008	31543	7005	49	67915	46997	17059	82655	-40199
	29,61	6,57	0,046	63,76	32,03	11,62	56,33	
2009	26505	7262	79	78667	52021	15567	85172	-40247
	23,55	6,45	0,07	69,91	34,05	10,19	55,75	
2010	34576	7958	94	90798	57985	20034	94192	-38785
	25,91	5,96	0,07	68,05	33,67	11,63	54,69	
2011	31795	8117	139	100865	64513	21743	100961	-46301
	22,56	5,76	0,09	71,57	34,45	11,61	53,92	

* Верхняя строчка – млн дол. США, нижняя – % от общего объема

Источник: составлено автором по материалам Национального банка Украины

Исследуя вопрос инвестиционных потоков в страну в последние годы, остановимся на темпах увеличения иностранного капитала по годам. Другие инвестиционные обязательства в виде валютных кредитов в предкризисные годы росли более высокими темпами, чем прямые или портфельные инвестиции. Последние годы характеризуются теми же проблемами. Этот факт вызывает беспокойство вопросами финансовой устойчивости национальной экономики и достаточности уровня ее экономической

безопасности от долларовых вливаний. Можно констатировать тот факт, что для украинской докризисной экономической системы был характерен спрос на кредит, который в значительной степени удовлетворялся за счет внешних заимствований. А такая система, по мнению В. Полтеровича, плохо управляема, волатильна и связана с большими потерями [7].

Для преодоления этих проблем Украине следует пересмотреть политику активизации инвестиций путем «обобщения» риска за счет стимулирования производственных инвестиций и наращивания технологического потенциала. Главным при этом должны стать обновленные инструменты влияния на инвестиционный капитал, которые могут выражаться в виде запрета или требований по отношению к минимальным срокам размещения ресурсов в виде налогов на иностранные ссуды; в то же время прилив капитала извне должен рассматриваться не как признак силы, а как источник дестабилизации экономической системы [1, с. 24–25].

Важным фактором является выдержка оптимальных уровней показателей финансовой устойчивости, которые предложены МВФ как инструменты для выявления сильных и слабых сторон экономик стран. МВФ предусматривает компиляцию и распространение странами 40 индикаторов финансовой устойчивости: 25 индикаторов для сектора депозитных корпораций (из которых 12 основных) и 15 индикаторов для клиентов сектора депозитных корпораций [6].

В заключение следует отметить, что денежно-кредитная политика украинского правительства должна базироваться на поддержке бюджетно-финансовой политики, ориентированной на инвестиции. Однако такая политика

не должна быть выражена необоснованным форсированием кредитования реального сектора экономики. Важным является создание климата для финансовых институтов с целью повышения эффективности их работы в рыночных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о торговле и развитии, 2009 г. Обзор // Организация объединенных наций по торговле и развитию. Нью-Йорк; Женева, 2009.
2. История мировых экономических кризисов. Справка [Электронный ресурс] // РИАНовости. Режим доступа: <http://www.ria.ru>.
3. Колташов В. Кризисные волны мировой экономики [Электронный ресурс] / В. Колташов // Земля. Хроники жизни. Режим доступа: <http://www.earth-chronicles.ru>.
4. Официальный веб-сайт Европейского банка реконструкции и развития. Режим доступа: www.ebrd.com.
5. Официальный веб-сайт Межгосударственного статистического комитета СНГ. Режим доступа: www.cisstat.org.
6. Официальный веб-сайт Национального банка Украины. Режим доступа: www.bank.gov.ua.
7. Полтерович В.М. Механизм глобального экономического кризиса и проблемы технологической модернизации [Электронный ресурс] / В.М. Полтерович // сайт С.П. Курдюмова. Режим доступа: <http://www.spkurdyumov.papod.ru>.
8. Севрук В.Т. Риски финансового сектора Российской Федерации: Практическое пособие / В.Т. Севрук. М.: Финстанформ, 2001.
9. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005.
10. Дацюк С. Криза надспоживання [Электронный ресурс] / С. Дацюк, К. Матвієнко // Українська правда. 4 листопада 2008 р. Режим доступа: <http://www.pravda.com.ua/articles/2008/11/4/3603221/>.
11. Замість другої хвилі кризи світ зануриться в невизначеність [Электронный ресурс] // Money-News. Режим доступа: <http://www.money-news.te.ua/>.
12. Україна: перспективи розвитку: консенсус-прогноз [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития и торговли Украины. Режим доступа: <http://www.me.kmu.gov.ua>.
13. Паливода К.В. Грошові ресурси та фінансові механізми капітального інвестування у житлове будівництво: Дис... д-ра екон. наук: 08.00.08 / К.В. Паливода; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. К., 2009.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ЦХОВРЕБОВ А.Р.,

аспирант,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: tshovrebov@inbox.ru

Представлен метод исследования эффективности системы риск-менеджмента на предприятиях промышленности. Доказано, что затраты на систему управления рисками следует производить до периода, пока предельные значения результата, получаемого за счет сокращения рисков, не сравняются с издержками, производимыми на дальнейшее их сокращение.

Ключевые слова: экономика; промышленность; факторы; риск; показатели; предприятия; эффективность; конкурентоспособность; инвестиции; затраты; результаты.

The method of the study of the effectiveness of the system of risk-management at the enterprises of industry is represented. It is proven that the expenditures for control system of risks should be produced to the period, until the limiting values of result, obtained due to the reduction of risks, are equaled with the expenses, produced for their further reduction.

Keywords: the economy; industry; factors; risk; indices; enterprise; effectiveness; competitive ability; investment; expenditure; results.

Коды классификатора JEL: M11, M21.

Устойчивое и эффективное развитие промышленного предприятия во многом зависит от учета факторов риска во всех секторах его жизнедеятельности [1, 2]. Поэтому необходима не только организация работы по управлению рисками, но и разработка методов определения эффективности совокупности показателей планирования и оценки результативности самой системы риск-менеджмента.

В экономической литературе категория *эффективности* получила одно из самых значимых мест для характеристики различных объектов: регионов, организаций, программ, проектов систем и т. д. [3] Вместе с тем, методы определения эффективности системы риск-менеджмента на предприятиях промышленности еще не нашли своего достаточного освещения. Однако разработка подходов к определению эффективности системы риск-менеджмента на предприятиях целесообразна по ряду следующих причин:

- ✓ расчеты эффективности проектов и мероприятий предприятия зачастую производят преимущественно с позиции эффективности их производства, зачастую без учета влияния рисков и поэтому определяют не все факторы, формирующие эту эффективность. Без учета негативного воздействия факторов риска значения показателей многих проектов и мероприятий оказываются завышенными и не соответствующими реальной ситуации;
- ✓ при определении эффективности проектов и мероприятий необходимо учитывать опосредованные и отложенные негативные проявления рисков, которые неявно оказывают свое воздействие на составляющие элементы предприятия, создавая условия для образования потенциально упущенной выгоды. Поэтому для определения полной экономической эффективности проекта и его влияния на экономику предприятия необходимо в расчетный инструментарий включать не только очевидные риски, но и те, которые образуются в связи с осуществлением проекта и плана мероприятий;
- ✓ результативность предприятия во многом определяется эффективностью его системы управления, составляющим элементом которой должен стать механизм риск-менеджмента. Поэтому для руководства и собственников предприятия задача определения и повышения эффективности системы риск-менеджмента становится определяющей, поскольку от результатов его функционирования зависит состояние всего предприятия;
- ✓ следует также выявлять, насколько состав функций системы риск-менеджмента соответствует составу рисков, воздействующих на предприятие;
- ✓ показатели эффективности деятельности могут быть использованы для стимулирования персонала к достижению поставленных целей, а также для определения целей и задач для руководящего состава предприятия на заданный период.

Под *эффективностью системы риск-менеджмента* понимается соотношение результата целенаправленных управленческих действий на предприятии по снижению негативного влияния факторов риска к затратам, направляемых на эти цели.

Эффективность системы риск-менеджмента ($Э_{рм}$) можно рассчитать по следующей общей формуле:

$$Э_{рм} = P_p / Z_p,$$

где P_p – результат целенаправленных действий на предприятии по снижению негативного влияния факторов риска; Z_p – затраты, произведенные на достижение результата по снижению негативного влияния факторов риска.

Результаты управления рисками могут быть отражены в виде следующих показателей: выручки (объемов производства и продаж), прибыли, рентабельности, объемов денежных потоков, стоимости акции, стоимости компании и т.д., что можно представить как:

$$P_{рм} = \sum_{i=1}^n P_i$$

где $P_{рм}$ – результаты функционирования системы риск-менеджмента; i – виды результата; n – число видов результата.

Затраты предприятия на мероприятия по управлению рисками можно представить как:

$$Z_{рм} = \sum_{i=1}^n Z_i$$

где $Z_{рм}$ – затраты предприятия в механизме риск-менеджмента; i – виды (направления) затрат; n – число направлений затрат.

Затраты предприятия на мероприятия по управлению рисками могут принимать форму капитальных вложений. В этом случае, доходы, получаемые от таких затрат, должны быть скорректированы на величину упущенной выгоды в связи с замораживанием денежных средств, отказом от их использования в других сферах применения капитала. Для осуществления подобных расчетов применяются методы сравнения различных вариантов и выбора лучшего из них, основанные, например, на способе дисконтирования с использованием ряда следующих известных показателей: чистого дисконтированного дохода (NPV); индекса доходности (PI); внутренней нормы доходности (IRR) и т.д.

Цели и задачи системы риск-менеджмента ($P_{рм}$) можно отразить как повышение возможности воздействия предприятия на потенциал неблагоприятного события для минимизации его последствий:

$$P_{рм} \rightarrow \text{Пнс} (V_n \cdot \text{Ч}_n \cdot Y_i) \rightarrow \min,$$

где Пнс – потенциал неблагоприятного события; V_n – вероятность наступления неблагоприятного события; Ч_n – частота наступления неблагоприятного события; Y – ущерб, выражаемый в натуральном или стоимостном эквиваленте; i – вид элемента (фактора) риска.

Эффективность механизма риск-менеджмента предприятия определяется возможностями понижения потенциала совокупного негативного воздействия риска ($ПР$), при возможно минимальных затратах, что можно отразить следующей формулой:

$$Э_{рм} = (ПР(BC+CHP+PP+CBP))/Z_p,$$

где $ПР$ – потенциал совокупного воздействия риска; BC – вероятность события; CHP – скорость нарастания риска; PP – продолжительность риска; CBP – сила воздействия риска.

Годовая экономия от мероприятий по управлению рисками ($Э_{рг}$) может быть рассчитана как разница затрат до внедрения и после внедрения механизма риск-менеджмента по отдельным изменяющимся статьям калькуляции. Новая себестоимость изделия, продукции с учетом факторов риска, должна учитывать как снижение, так и увеличение затрат, поэтому годовую экономию можно рассчитать по формуле:

$$Э_{рг} = (C - C_{рм}) \cdot B_2,$$

где C и $C_{рм}$ – себестоимость единицы изделия, продукции до внедрения и после внедрения системы риск-менеджмента; B_2 – объем выпуска продукции после внедрения.

Общая прибыль предприятия при создании механизма управления рисками должна возрасти в связи со снижением разнообразных потерь и убытков, а также приростом объемов деятельности.

$$\begin{aligned} ПР_2 &> ПР_1 \\ ПР_2 &= ПР_1 + \Delta ПР_{рм}, \end{aligned}$$

где $ПР_1$ и $ПР_2$ – соответственно прибыль до и после создания на предприятии системы управления рисками; $\Delta ПР_{рм}$ – дополнительный прирост прибыли, получаемый предприятием в результате создания системы управления рисками.

Рентабельность затрат на осуществление мероприятий по управлению рисками ($PZ_{рм}$) показывает, какой процент дополнительной прибыли дает каждый вложенный рубль средств и рассчитывается по формуле:

$$PZ_{рм} = (ПР_{рм}/Z_{рм}) \cdot 100\%,$$

где $ПР_{рм}$ – прибыль, полученная за счет улучшения организации работы предприятия с рисками; $Z_{рм}$ – затраты, понесенные предприятием на получение этой прибыли.

При оценке по этому показателю эффективность затрат механизма риск-менеджмента выгодна, если величина рентабельности будет выше средней рентабельности предприятия за период, предшествующий созданию системы управления.

На предприятии промышленности значительное количество рисков и степень их влияния на результаты производственно-хозяйственной деятельности связывают с основными производственными фондами. Поэтому создание системы риск-менеджмента потенциально должно повысить уровень использования производственных фондов (а следовательно, и рентабельность предприятия (производства), показывающего, сколько прибыли приходится на один рубль, вложенный в производственные фонды:

$$P_{np2} > P_{np1}$$

где P_{np1} , P_{np2} – рентабельность предприятия (производства) соответственно до и после внедрения механизма риск-менеджмента.

В свою очередь

$$P_{np} = (C_i - C_i) * B_i / ПФ * 100\%$$

где C_i – цена i -го вида продукции; C_i – себестоимость i -го вида продукции; B_i – объем производства i -го вида продукции; $ПФ$ – суммарная стоимость производственных фондов, руб.

На основные фонды предприятия действуют риски разнообразного характера: технические (например, вероятность аварии, выхода из строя), экономические (например, отсутствие средств на поддержание зданий и оборудования в должном состоянии), человеческие (например, ошибки в эксплуатации) и т.д. Снижение негативного влияния рисков на элементы себестоимости должно оказать свое положительное воздействие на показатель уровня затрат на один рубль товарной продукции. Полученную экономию в этом случае можно определить по формуле:

$$ЗРТП = [(C_i * B_i) / (C_i * B_i) - (C_{i}^{мрм} * B_{i}^{мрм}) / (C_i * B_i)] * ОТП,$$

где C_i – цена i -го вида продукции; C_i – себестоимость i -го вида продукции; B_i – объем производства i -го вида продукции; те же показатели со значком мрм – после создания механизма риск-менеджмента; $ОТП$ – объем товарной продукции.

Одним из важнейших показателей экономической эффективности механизма риск-менеджмента является срок окупаемости затрат, который может быть рассчитан по формуле:

$$T_{ок} = Змрм / Эрг,$$

где $Змрм$ – затраты на мероприятия по оптимизации рисков; $Эрг$ – годовая экономия от мероприятий по управлению рисками.

Рассматривая действие механизма системы риск-менеджмента предприятия промышленности, возникает три следующих вопроса:

- 1) Целесообразно ли предприятию стремиться к сокращению рисков любыми способами и обеспечивать их снижение до минимума?
- 2) Есть ли пределы отдачи затрат, направляемых на снижение опасностей, вызываемых рисками и как их определить?
- 3) Как влияет ставка кредита банка в случае использования заемных средств на эффективность мероприятий по снижению рисков?

Таблица 1

Структура основных видов риска предприятий

Наименование рисков	Значение, в %
Внешние факторы риска	
Повышение цен на материалы, энергию	14
Изменение условия налогообложения	4
Срыв поставок со стороны партнеров	39
Задолженность по оплате потребителей	7
Рыночные риски (барьеры, криминал и т.д.)	13
Изменение ситуации в регионе	11
Другие	12
Итого:	100%
Внутренние факторы риска	
Риски со стороны системы управления предприятием	6
Отношения в коллективе	8
Конкурентоспособность продукции	47
Технический уровень производства	17
Качество продукции	9
Другие	13
Итого:	100%

Предварительно отметим, что затраты на осуществление мероприятий по управлению рисками предприятие может осуществлять за счет собственных или заемных средств.

Таблица 2

Сравнительные результаты эффективности проектов

Проект 1, осуществляемый за счет собственных средств			Проект 2, осуществляемый за счет кредитных средств		
Приведенные нарастающие затраты на мероприятия по снижению риска, руб.	Эффективность накопленная (результат – отдача 1 руб. затрат)	Темпы прироста эффективности (темпы прироста отдачи к прошлому периоду по гр.2/ темпы прироста к прошлому периоду по гр. 1.)	Приведенные нарастающие затраты на мероприятия по снижению риска, руб.	Эффективность накопленная (результат – отдача 1 руб. затрат)	Темпы прироста эффективности (темпы прироста отдачи к прошлому периоду по гр. 5/ темпы прироста к прошлому периоду по гр. 4.)
1	2	3	4	5	6
0	0		0	0	
1	0,40	0,40	1,2	0,31	0,26
2	0,70	0,30	2,4	0,69	0,32
3	1,40	0,70	3,6	1,32	0,29
4	2,40	1,00	4,8	2,28	1,03
5	2,70	0,30	6	2,66	0,10
6	3,60	0,90	7,2	3,51	0,93
7	3,80	0,20	8,4	3,74	0,19
8	3,80	0,00	9,6	3,66	-0,18
9	4,40	0,60	10,8	4,10	0,28
10	4,10	-0,30	12	4,00	0,13
11	4,30	0,20	13,2	4,23	0,19
12	4,40	0,10	14,4	4,30	0,01
13	4,50	0,10	15,6	4,47	0,02
14	4,50	0,00	16,8	4,44	0,14
15	4,60	0,10	18	4,40	-0,03
16	4,60	0,00	19,2	4,10	-0,25
17	4,70	0,10	20,4	4,13	0,03
18	4,50	-0,20	21,6	4,40	0,23
19	4,30	-0,20	22,8	4,17	-0,39
20	3,86	-0,44	24	3,90	-0,28
Всего: 210	71,56	3,86	252	68,81	3,02

Автором статьи проведено исследование влияния затрат, направляемых на мероприятия по преодолению рисков разного рода, а также структуры взаимосвязей результатов и затрат, определяющих эффективность предприятия. Структурно основные факторы риска предприятия по состоянию на 2012 г. представлены в табл. 1.

Исследованию подверглись проекты, направленные на производство и реализацию родственных видов продукции, осуществляемые за счет собственных средств предприятия и привлечения кредитов банка. Для сопоставимости результатов данные были рассчитаны на 1 руб. результата и затрат. Предполагалось определить, каким образом изменяются темпы прироста результата (отдачи 1 руб. затрат) к прошлому периоду, что фактически означает определение динамики эффективности. Сравнительные результаты проектов по реализации продукции отражены в табл. 2. Как видно, сумма затрат по проекту 2 составила 252 единицы, это выше в 1,2 раза по сравнению с проектом 1 (210 ед.), что отражает величину ставки банка по кредиту. Эффективность проекта 1 составляет 0,30 (71,56/210), а проекта 2 – 0,27 (68,81/252).

Графическое отображение данных таблицы представлено на рис. 1

Как видно, результат вложения средств имеет определенную закономерность, суть которой заключается в следующем: по мере использования возможностей снижения рисков экономический результат будет возрастать до максимума, а затем начнет снижаться.

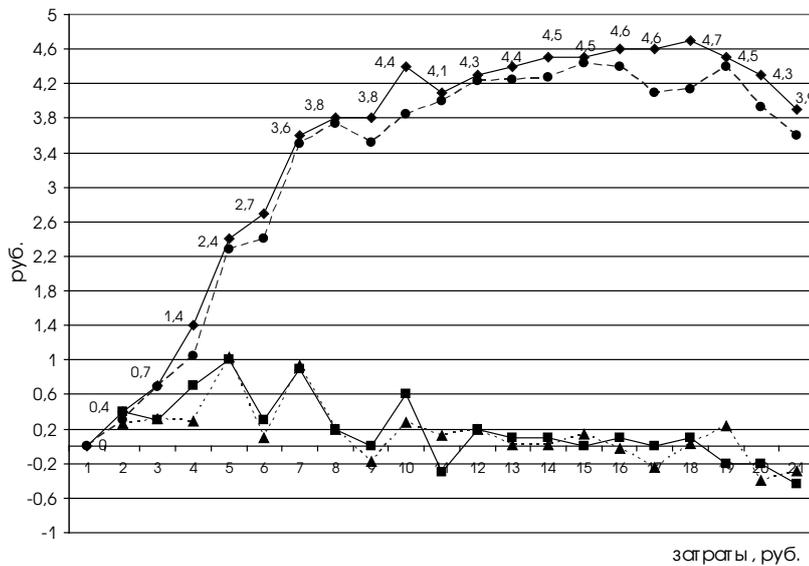


Рис. 1. Взаимодействие показателей эффективности в системе управления рисками предприятия

На сформулированные выше вопросы можно дать один общий ответ, в основе которого находится экономическое содержание эффективности и рисков. С позиций эффективности задача системы риск-менеджмента на предприятиях состоит не в том, чтобы сократить риски любыми способами или снизить их до минимума, а в том, чтобы уменьшить риски и их негативные последствия за счет разумного для предприятия баланса результата (выгод) и затрат (издержек) на осуществление этой работы. Экономический смысл данного подхода: затраты на систему управления рисками следует производить до того периода, пока предельные значения результата (выгоды), получаемого за счет сокращения рисков (PPp), не сравняются с затратами (издержками), производимыми на дальнейшее их сокращение ($Зp$), что можно отобразить следующим образом:

$$Эсур > 0 \text{ при } PPp / Зp > 1,$$

где $Эсур$ – экономическая эффективность системы управления рисками.

Наглядно данное положение можно отобразить на двойном графике (рис. 2), разделив между собой кривые результата и предельной отдачи, и одновременно, применив методы «Экономикс», в частности закон убывающей отдачи [4, с. 49].

Суть подобной закономерности заключается в следующем: по мере использования возможностей снижения рисков экономический результат будет возрастать до максимума в точке $в$, а затем начнет снижаться (позиция $А$).

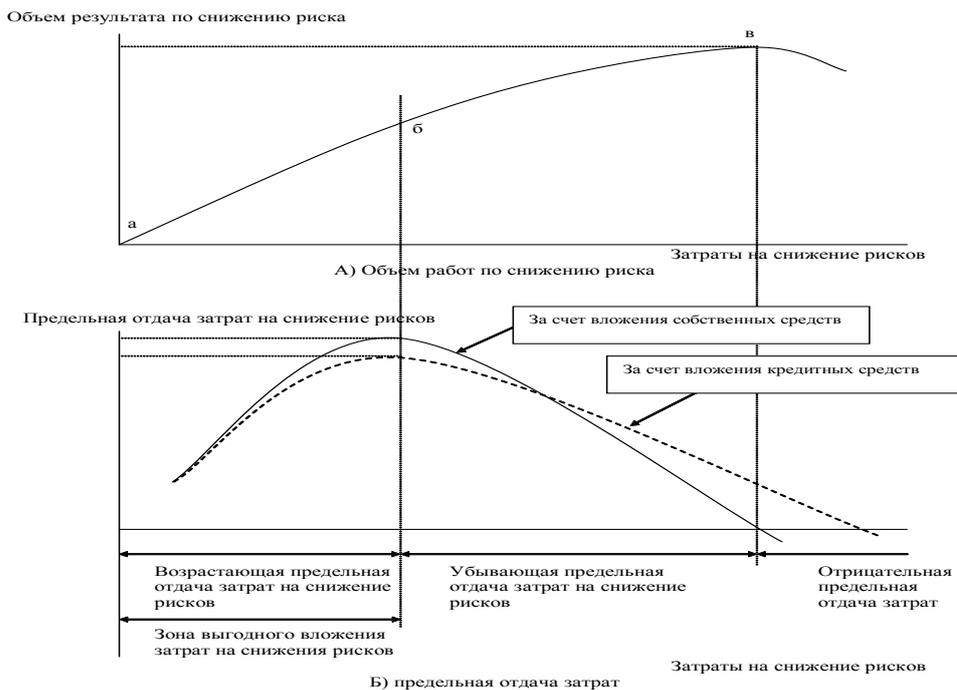


Рис. 2. Взаимодействие результата и затрат в системе управления рисками предприятия

При этом на этапе *ab* кривой величина прироста результата экономии за счет снижения рисков (ΔP) будет заметно превышать прирост затрат на обеспечение этой экономии (ΔZ), обеспечивая соотношение: $\Delta P / \Delta Z > 1$. Однако прирост результата экономии за счет снижения рисков будет носить понижающийся характер (или $\Delta P / \Delta Z \rightarrow 1$), что приведет в точке *b* к соотношению: $\Delta P = \Delta Z$. Рост значений кривой предельной отдачи (позиция *B*) остановится и заменится на спад. Это означает, что весь дальнейший прирост экономики за счет рисков можно обеспечить все большими суммами затрат (на единицу прироста), что не является экономически целесообразным.

Таким образом, этап *ab* данной закономерности является наиболее выгодной экономической зоной вложения средств в снижение рисков. На этапе *bv* кривой прирост результата (ΔP) будет все более снижаться, отражая соотношение $\Delta P / \Delta Z \rightarrow 0$, и в точке *v* сложится результат: $\Delta P / \Delta Z = 0$.

При осуществлении мероприятий по снижению рисков с использованием кредитных средств (пунктирная кривая на рис. 2) следует учитывать их долю в затратах, что приведет к соотношению:

$$\Delta P / \Delta Z > \Delta P / (\Delta Z + C\%),$$

где $C\%$ – дополнительные выплаты по ставке процента кредита.

Наличие дополнительных затрат приведет к смещению кривой вправо.

Вывод. Создание системы риск-менеджмента на предприятиях требует оценки эффективности и применения метода управления по целям, представляющего собой единый стандарт управления как подразделениями, так и отдельными сотрудниками, оценки деятельности по результату и, прежде всего, по степени достижения поставленных целей. Это соответствует стратегическому управлению, когда определяются цели развития всего предприятия в целом, а затем из них выводятся конкретные цели отдельных структурных подразделений, и, далее, исходя из целей подразделений, определяются цели и задачи работы отдельных сотрудников. Создание системы риск-менеджмента предполагает, чтобы все цели и показатели предприятия были сбалансированы между собой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боброва Н.М. Основные подходы к определению и классификации рисков инновационной деятельности // Российское предпринимательство. 2012. № 8 (206). С. 44–48.
2. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве. [Текст] М.: Дашков и Ко, 2005.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Мин. экономики РФ; Мин. фин. РФ; Гос. ком. РФ по строит., арх-ной и жилищной политике. Утв. 21.06. 1999 г. № ВК 477. Электрон, текстовые дан. М., 1999. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Макконелл Кемпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. Т 2. М.: Республика, 1992.

ЭВОЛЮЦИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ И ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

ОВЧАРЕНКО Г.В.,

доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и предпринимательства,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: ovchaenko_gv@rambler.ru

*...Народ опускается и погибает,
когда материальное могущество
превращается для него в кумира
и целиком захватывает его дух*
Н.А. Бердяев

В статье рассмотрена эволюция социального управления с учетом исторического аспекта. Показана эволюция социального управления на основе исследований античных философов, зарубежных и русских ученых. Рассмотрена необходимость реализации социального управления в экономике страны как вектора ухода от кризисов.

Ключевые слова: социальное управление; социально-психологические методы; миссия; научное управление; научная организация труда и гуманистический подход.

The article considers evolution of the aspects of social control in the historical aspect. The evolution of social management on the basis of the studies of the ancient philosophers, foreign and Russian scientists is shown. The need for the implementation of social control in the economy of the country is concerned with as a vector of escaping the crisis.

Keywords: social management; socio-psychological methods; mission; scientific management; scientific organization of labour and humanistic approach.

Коды классификатора JEL: O11, Z13.

В процессе *эволюции управления* его направленность основывалась на *философии, социологии и психологии* поведения, т.е. *новая система* понимания управления в литературе называлась – *тихой управленческой революцией*, определяющей радикальные изменения, т.е. становление новационной системы управления социальными инновациями. Фактически происходило становление гуманистического подхода в управлении. Суть данного подхода заключается в том, что к *социально-психологическим* методам организации эффективного труда создаются сугубо *новационные* экономические *инструменты* стимулирования творчества работников. Экономическая составляющая в этом подходе основана на принципах *партнерства* и методах *творческого взаимодействия* на всех уровнях организации, а инновационная культура – это *механизм* ее развития и *инструмент* реализации *миссии*, которые позволяют осуществлять ее с максимальной пользой для социально-экономического роста организации и всего общества.

Очевидно, что переход экономики России к экономике знаний определяет *новый подход* к исследованию теоретических основ науки и искусства социального управления.

Основополагающие аспекты анализа понятия социального управления как особого вида деятельности человека в обществе были заложены еще античными философами: Сократом, Платоном, Аристотелем. В своих трудах Платон исследовал и приравнивал управление к искусству, объясняя причины социальной несправедливости. Аристотель (384–322 гг. до н.э.) впервые исследовал процессы управления с целью обнаружения в них общих закономерностей [1]. В последующие эпохи *теория социального управления* развивалась в соответствии с действующими экономическими инструментами того времени, т.е. возникла необходимость *научного анализа* этого процесса. Работы видных философов и социологов – Ш. Фурье, А. Сен-Симона, О. Конта, затем К. Маркса, М. Вебера, Г. Зиммеля – обратили

внимание общества на роль социального управления в общественных процессах. Среди первых в этом направлении появляются работы Р. Оуэна и А. Смита [2].

В 1910 г. американский предприниматель Л. Брандейк впервые ввел в обиход понятие «научное управление». Пионерами научного управления были Ф. Тейлор, Г. Гантт, Ф. и Л. Гилбрет. Однако основоположником производственного менеджмента (*школы научного управления*) является Ф. Тейлор, который в своей работе «Принципы, научного управления» предложил строгую научную систему знаний о законах рациональной организации и оплаты труда. Тейлор писал: «Наука вместо традиционных навыков; гармония вместо противоречий; сотрудничество вместо индивидуальной работы; максимальная производительность вместо ограничения производительности; развитие каждого отдельного рабочего до максимально допустимой его производительности и максимального благосостояния» [6].

Развитию таких поведенческих наук, как психология и социология способствовали исследования ученых: К. Арджириса, Р. Лайкерта, Дж. Макгрегора, Ф. Герцберга и др., которые изучали различные аспекты социального взаимодействия, мотивации, власти, авторитета, лидерства и значимости организационной структуры в социальной деятельности организации.

Однако, еще раньше работ западных исследователей, отечественная управленческая мысль по объективным причинам развивалась продолжительное время в своем уникальном направлении. Так, к чести российских ученых и специалистов следует отметить, что первые шаги в области научного управления они сделали задолго до Тейлора. В 60–70-х гг. XIX в. сотрудники Московского высшего технического училища (ныне МГТУ имени Н.Э. Баумана) разработали собственную методiku рационализации трудовых движений, получившую «Медаль преуспевания» на Всемирной торговой выставке в Вене в 1873 г.; эту методiku сразу же стали активно внедрять английские промышленники.

Результатом II Всероссийской конференции стала формулировка «основных законов научной организации производства и НОТ», во многом сохраняющих значение до сегодняшнего дня:

- ✓ закон наименьших при цепной связи;
- ✓ закон взаимного замыкания;
- ✓ закон ритма;
- ✓ закон параллельности – последовательности работ;
- ✓ закон фронта работ – нагрузка на работника должна соответствовать реальным возможностям;
- ✓ закон реальных условий – достижение реальных целей.

В теории социального управления наиболее известны работы экономиста и философа А.А. Богданова по организационным структурам и их развитию в связи с изменением внешних условий. Им же предложена концепция, названная «всеобщей организационной наукой (тектологией)» [3].

По мнению современных аналитиков, в то время четко обозначились две основные группы концепций управления: организационно-техническая и социальная.

К первой относятся организационное управление, исследователями которого были российские ученые: А.А. Богданов (Малиновский); О.А. Ерманский (физиологический оптимум, наука об организации труда); А.К. Гастев (концепция узкой базы); Е.Ф. Розмирович (производственная трактовка).

Ко второй группе можно отнести теорию организационной деятельности П.М. Керженцева, социально-трудовую концепцию управления производством Н. А. Витке и теорию административной емкости Ф.Р. Дунаевского.

А.К. Гастев – крупный организатор науки и самобытный поэт – проводил исследования в области научной организации труда и управления, считая, что всю работу нужно начинать с отдельного человека, кем бы он ни был – руководителем или рядовым исполнителем. Методологической основой такого подхода стали созданные под его руководством сотрудниками Центрального института труда: концепция трудовых установок, содержащая в зародыше основы кибернетики, инженерной психологии, эргономики, теория трудовых движений в производственном процессе; принципы организации рабочего места; методика рационального производственного обучения, что облегчало практическую адаптацию работников к непрерывному изменению при стимулировании личной инициативы.

Итак, русские ученые обосновали исключительно оригинальную идею социальной инженерии, т.е. неразрывного сочетания организации людских комплексов с организацией комплексов машино-людей.

В результате научных исследований российских ученых сформировались идея комплексного подхода к управлению и концепция хозяйственного механизма как единства организационной, экономической и социальной систем управления. В этом было отличие их исследований от работ Ф. Тейлора и Г. Форда, сосредоточивших свои изыскания только на вопросах организации работы цеха и организации в целом.

Сам практический процесс социально-управленческой деятельности является реальным воплощением диалектического тождества знаний и теории (т.е. приоритета принципа научности социального управления на основе принципа единства теории и практики), которое определяет его эффективность, так как в нем заложены основы механизма взаимосвязи и взаимодействия субъекта, объекта и предмета социального управления.

В.И. Ленин в «Философских тетрадях» отмечал что «практика выше теоретического познания, ибо она имеет не только достоинство всеобщности, но и непосредственной действительности» [4], т.е. в основу реализации социального управления должен быть положен принцип единства слова и дела: человек – стратегия – новшество – ценность человеку.

Технология управления социальными аспектами определяет взаимосвязь всех элементов организации, а именно: изменение одних вызывает необходимость изменения других элементов системы, т.е. топ-менеджеры должны уметь и знать, как реализовать социальные аспекты – революционным или эволюционным путем?

Сегодня мы можем с уверенностью говорить о том, что в управлении социальными аспектами сложился *новый эвристический подход* – *гуманно-культурологический*, который эволюционировал на протяжении всего времени существования управления [5] (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм аспектов интеллектуального потенциала

Гуманистический подход в социальном управлении раскрывает инновационно-культурную составляющую развития *нового человека* внутри организации, т.е. создание гуманного отношения к человеку как к самостоятельной и творчески самореализующейся личности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 2000.
2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. М.: Омега-Л, 2005.
3. Богданов А. А. Тектология (всеобщая организационная наука). М.: Финансы, 2003.
4. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 29. С. 195.
5. Овчаренко Г.В., Ларкина Н.Г. Инновационное управление изменениями в современной организации. Учебное пособие для вузов. Ростов н/Д: СКАГС, 2011.
6. Тейлор Ф. Научная организация труда. М., 1924. С. 120.

ПЕРСПЕКТИВЫ УКРЕПЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КРАВЦОВА Н.И.,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: kravtsova.ne@rambler.ru

В статье рассматриваются проблемы и перспективы укрепления налогового потенциала регионов РФ. Исследованы причины низкой налоговой обеспеченности бюджетов территорий. Предложены меры, направленные на развитие налогового потенциала регионов.

Ключевые слова: налоговый потенциал; налоговый федерализм; региональные бюджеты; распределение налогов; налоговая база.

In article problems and perspectives of strengthening of tax capacity of regions of the Russian Federation are considered. The reasons of low tax security of budgets of territories are investigated. The measures directed on development of tax capacity of regions are offered.

Keywords: tax potential; tax federalism; regional budgets; distributions of taxes; tax base.

Коды классификатора JEL: H20, H21, H71.

Финансовая самостоятельность регионов Российской Федерации, определяемая величиной налогового потенциала региона, в значительной степени предопределяется разграничением налогов по уровням вертикали бюджетной системы на постоянной основе. Это базовое условие, от которого зависит уровень доходов всех территорий. При этом одним из критериев, положенных в основу разграничения доходных полномочий, является стабильность облагаемой базы. Поэтому на современном этапе развития экономики Российской Федерации необходимо активизировать деятельность по разработке механизмов формирования и приоритетов развития налогового потенциала регионов.

Налоговый потенциал является базой финансовой самостоятельности бюджета, и от его правильной оценки зависит решение региональных задач бюджетного финансирования. На уровне субъекта РФ налоговый потенциал признается одним из важнейших параметров экономического, социального развития регионов и выступает в качестве измерителя налоговых возможностей бюджета этого уровня, а также индикатора эффективной налоговой политики.

Занимая ведущее место в системе финансового обеспечения субъекта РФ, налоговый потенциал имеет целевую ориентированность, связанную с его использованием в социально-экономическом развитии территории и обеспечении соответствующего вклада в развитие экономики страны. Воплощаясь в приросте налоговых доходов, налоговый потенциал определяет перспективные возможности воспроизводства регионального хозяйственного комплекса, состоятельность и ответственность субъектов РФ по их социальным и иным обязательствам, оптимизацию использования средств межбюджетного регулирования в целях обеспечения благоприятных условий для экономического роста Федерации в целом и ее регионов [2, с. 12].

В экономической литературе понятие налогового потенциала используется в различных значениях. Можно выделить две основных трактовки этой категории: налоговый потенциал в широком и узком определении.

Налоговый потенциал в широком определении рассматривается как совокупный объем финансовых ресурсов, которые могут быть мобилизованы через систему налогообложения. Данный аспект принимается во внимание при оценке налогового потенциала, направленной на учет максимально возможного объема налогооблагаемых ресурсов территории.

Налоговый потенциал в узком определении представляет собой финансовые ресурсы, которые посредством налоговых платежей должны в соответствии с действующим законодательством поступить в бюджет. Такая трактовка налогового потенциала используется при определении средних ожидаемых налоговых сборов в отдельных территориях, оценке собираемости налогов и налоговых усилий органов власти.

В мировой практике под *налоговым потенциалом* понимается способность базы налогообложения, находящейся в пределах компетенции определенной территории, приносить доходы в виде налоговых поступлений. Налоговый потенциал также рассматривается как потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен со-

ответствующими органами власти за определенный период времени (как правило, финансовый год) при использовании единых для всей территории страны условий налогообложения [1].

Исходной базой формирования доходов бюджетов различных уровней является распределение налогов и закрепление их конкретных видов за федеральным, региональными и местными бюджетами. Сегодня речь должна идти о финансовом обеспечении самостоятельности бюджета и на уровне региона, и на уровне местного самоуправления, о создании системы доходов каждого уровня власти, следовательно, и о современной модели налогового федерализма РФ [6, с. 60].

Следует констатировать тот факт, что в России сложилась довольно противоречивая и экономически неэффективная модель разграничения и распределения налогов между бюджетами разных уровней. В последние годы бюджеты субъектов Федерации получают меньше половины налоговых платежей, формируемых с подведомственной им территории (табл.1).

Таблица 1

Соотношение доходов и расходов федерального бюджета (в числителе) и консолидированных бюджетов субъектов РФ (в знаменателе), %

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходы	63/37	62/38	62/38	65/35	61/39	63/37	61/39
Расходы	54/46	53/47	56/44	55/45	61/39	56/44	61/39
Налоговые доходы	59/41	53/47	56/44	54/46	51/49	54/46	51/49

Источник: составлена автором по данным Федерального казначейства. URL: <http://www.roskazna.ru>

Действующая система межбюджетных отношений ориентирована на поддержание баланса бюджетной системы РФ прежде всего в краткосрочном периоде, что решается в основном за счет роста количества и объема межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета, и как следствие – рост числа дефицитных бюджетов. Так, по итогам исполнения региональных бюджетов РФ число дотационных возросло с 40 в 2007 г. до 56 в 2011 г. (табл. 2).

Таблица 2

Показатели исполнения региональных бюджетов РФ за 2007-2011 гг.

Наименование показателя	2007	2008	2009	2010	2011	
Расходы, млрд руб.	3 983,5	5 228,5	5 227,5	5 548,4	6 498,8	
Доходы, млрд руб.	4 008,3	5 184,5	4 950,7	5 460,8	6 478,9	
Дефицит/ профицит	млрд руб.	24,9	-44,0	-276,9	-87,6	-19,9
	%	0,6	-0,8	-5,3	-1,6	-0,3
Количество региональных бюджетов	с дефицитом	40	46	58	61	56
	с профицитом	43	37	25	22	27

Источник: составлена автором по данным Федерального казначейства. URL: <http://www.roskazna.ru>

Недостаток сложившейся модели налогового федерализма в России заключается и в том, что при разграничении налогов по уровням бюджетной системы к федеральным отнесены основные виды налогов фискального характера (НДС, НДПИ, акцизы, и др.) За региональными и местными бюджетами закреплены налоги, не имеющие существенного фискального значения для соответствующих бюджетов. Их удельный вес не превышает 15–20% всех доходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации. Это вызывает необходимость в регулировании бюджетов путем нормативных отчислений от федеральных регулирующих налогов.

Регионы РФ, сохранив за собой основную массу расходных обязательств, теряют значительную часть налоговых источников, что ведет к увеличению их зависимости от поступлений из федерального бюджета. В результате – большую часть перечислений из федерального бюджета в региональные составляет финансовая помощь. Это приводит к тому, что практически все органы власти стремятся занизить свою доходную часть, что позволяет аргументировано получить больший объем финансовой помощи из вышестоящих бюджетов. Как видно из табл. 3, в структуре доходов областного бюджета Ростовской области уровень собственных доходов составляет около 6%. При этом основные налоговые доходы бюджета Ростовской области обеспечены за счет отчислений от федеральных регулирующих налогов.

Концепция реформирования межбюджетных отношений в России сохранила нормативы распределения основных видов налогов между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов РФ практически без изменения. Естественно, что они не изменят ситуацию, сложившуюся в сфере межбюджетных отношений, не заставят сами регионы в полной мере

зарабатывать средства, расширять налогооблагаемую базу. При таком соотношении доля закрепленных доходов региональных и местных бюджетов останется на прежнем уровне, сохранится потребность в федеральных трансфертах. Основопологающий принцип самостоятельности бюджетов всех уровней все еще будет носить декларативный характер. С другой стороны, сохранение устойчивых нормативов отчислений в течение последних четырех лет говорит о возможности закрепления сложившейся доли за субъектами Федерации на постоянной основе в качестве их собственных доходов. Удельный вес таких отчислений в целом по всем регионам РФ в доходах, включая финансовую помощь и компенсации из федерального бюджета, – значительный (до 60,0%) [5, с. 28].

Таблица 3

Состав и структура доходов областного бюджета Ростовской области в 2009–2011 гг.

Показатели	2009		2010		2011		Отклонение 2011 / 2009 гг.
	млн руб.	про- цент	млн руб.	про- цент	млн руб.	про- цент	
Доходы, всего в том числе:	101,14	100	108,62	100	124,99	100	23,58
Налоговые и неналоговые доходы	69,99	69,2	86,34	79,49	107,44	85,96	16,76
<i>Налоговые доходы</i> в том числе:	67,71	66,95	84,93	78,19	105,79	84,64	17,69
1. Налог на прибыль организаций	29,71	29,36	36,69	33,78	45,22	36,18	6,82
2. НДС	24,89	24,6	31,78	29,26	40,47	32,38	7,78
3. Акцизы	5,06	5,0	5,59	5,15	5,94	4,75	-0,25
4. Налоги на совокупный доход	2,59	2,5	4,07	3,75	6,39	5,11	-2,61
5. Налог на имущество организаций	3,84	3,79	4,66	4,29	5,57	4,45	0,66
6. Транспортный налог	0,79	0,78	0,83	0,76	0,88	0,7	-0,08
7. Налог на игорный бизнес	0,42	0,41	0,89	0,82	0,89	0,7	0,29
8. Налог на добычу полезных ископаемых	0,38	0,37	0,41	0,38	0,46	0,37	-
9. Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	0,0017	-	0,0017	-	0,0017	-	-
10. Государственная пошлина	0,0013	-	0,0013	-	0,0013	-	-
11. Задолженность по отмененным налогам	0,036	0,03	0,005	-	0,004	-	-
<i>Неналоговые доходы</i>	2,28	2,25	1,41	1,3	1,65	1,32	-0,93
<i>Безвозмездные поступления</i>	31,14	30,79	22,28	20,51	17,55	14,04	-16,75

Составлена по: законы Ростовской области «Об областном бюджете» за соответствующие годы

Централизацию налоговых доходов на федеральном уровне следует рассматривать с двух сторон. С одной стороны, чрезмерная их концентрация без соответствующих изменений в расходных полномочиях не стимулирует регионы к расширению собственной налоговой базы, снижает заинтересованность к увеличению бюджетных поступлений и рационализации бюджетных расходов. С другой стороны, положительный момент централизации налоговых доходов состоит в увеличении объемов федеральной финансовой помощи регионам, что дает возможность избежать резких диспропорций в их бюджетной обеспеченности по объему налоговых доходов на душу населения. Ведь значение бюджетной обеспеченности некоторых регионов-доноров и регионов-реципиентов отличается в 25–30 раз.

Основной целью реформирования налогового федерализма в РФ представляется переход к такой его модели, при которой регионы будут стремиться к расширению собственной налоговой базы. Одним из эффективных способов стимулирования регионов к расширению собственной налоговой базы является изменение пропорций налоговых отчислений от регулирующих доходных источников в бюджеты разных уровней в пользу субъектов РФ. Ориентация на большее налоговое самообеспечение, как показывает практика, служит мощным стимулом деятельности региональных органов власти и органов местного самоуправления по развитию финансово-экономического потенциала территорий. При составлении регионального бюджета его доходная структура должна полностью (или хотя бы в существенной мере) контролироваться властями соответствующего уровня. Такая ориентация налоговой политики дает возможность обеспечить не только экономическую, но и политическую независимость региональных бюджетов. Поскольку, чем больше региональные бюджеты зависят от внешних доходов, тем ошутимее постороннее политическое влияние на них.

Проблема укрепления налогового потенциала регионов РФ является многоаспектной и требует комплексного решения. По нашему мнению, механизм укрепления налогового потенциала регионов РФ должен быть сформирован на основе комплексного подхода. Необходимость такого подхода обусловлена тем, что налоговая база бюджетов формируется под влиянием множества факторов. Исходя из этого, основными направлениями такого механизма являются развитие экономического потенциала регионов; повышение результативности налогового администрирования; реформирование существующей модели налогового федерализма (рис. 1).

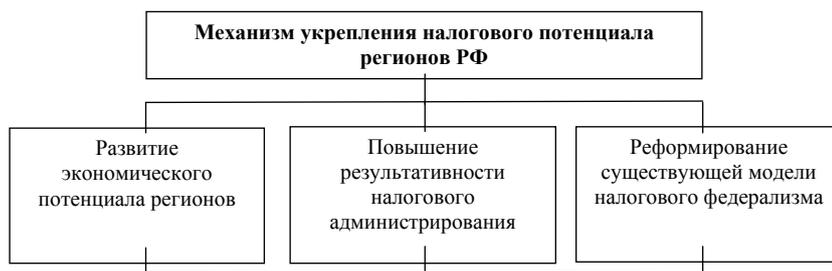


Рис. 1. Основные направления механизма укрепления налогового потенциала регионов РФ

Вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы.

1. Как показывает опыт развитых федеративных государств, долгосрочную сбалансированность и самостоятельность бюджетов всех уровней бюджетной системы необходимо обеспечивать прежде всего налоговыми методами, а не на основе оказания финансовой помощи бюджетам нижестоящих уровней посредством выделения из федерального бюджета дотаций, субвенций, субсидий и других форм передачи финансовых средств. Между тем до сих пор в Российской Федерации отсутствует четкая система распределения налоговых, да и других видов доходов между бюджетами, что влияет на размер налогового потенциала регионов.

2. Существующая дифференциация российских регионов по природно-климатическим и географическим условиям, уровню социально-экономического развития, налоговому потенциалу не позволяет формировать доходы бюджетов каждого уровня в основном за счет собственных налогов региона. Расчеты ученых показывают, что даже при условии зачисления всей суммы собираемых на соответствующей территории налогов в доходы исключительно бюджетов субъектов Федерации нельзя обеспечить сбалансированность и самостоятельность всех без исключения российских регионов. В силу указанной дифференциации в России нельзя создать такую систему разделения налогов на федеральные, региональные и местные с зачислением их в соответствующие бюджеты, которая максимально удовлетворяла бы интересы бюджета любого уровня. Соответственно, одной из главных задач модернизации существующей модели налогового федерализма является совершенствование методических подходов к определению финансовой помощи. Эти подходы должны основываться на использовании групп показателей, характеризующих налоговый потенциал конкретного региона (муниципального образования), достигнутый в нем уровень жизни, эффективность налогового администрирования и др.

3. Критический уровень дифференциации регионов и муниципальных образований в России связан не только с объективными причинами, но и со спецификой структурного кризиса в различных территориях, их приспособленностью к рыночным условиям хозяйствования, а также с особенностями бюджетно-налоговой и инвестиционной политики региональных властей. Финансовая помощь из федерального бюджета, оказываемая в различных формах, лишь отчасти сокращает эти разрывы, но не решает в целом проблемы территориальных дисбалансов. В этой связи даже самая идеальная модель налогового федерализма, основанная на четком разграничении доходов и расходов между всеми звеньями бюджетной системы, а также на соблюдении других ее принципов, не способна решить проблему развития регионов, выравнивания их территориальных различий в социально-экономическом развитии. Поэтому укрепление налогового потенциала предопределяет необходимость и целесообразность трансформации целого ряда основополагающих принципов формирования и реализации финансовой политики государства, функционально ориентированных на обеспечение условий расширенно-воспроизводственного развития региональных экономик.

Таким образом, укрепление налогового потенциала регионов РФ связано с решением комплекса задач, направленных на обеспечение макроэкономической стабильности, совершенствование бюджетно-налогового законодательства и улучшение системы и механизма налогового администрирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Игонина Л.Л. Муниципальные финансы: Учеб. пособие. М.: Юрист, 2003.
2. Игонина Л.Л., Кусраева Д.Э. Налоговый потенциал региона: эффективность реализации и факторы роста: Монография. Краснодар. 2010.
3. Областной закон «Об областном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годы» от 17 ноября 2008 г. № 118.
4. Официальный сайт Федерального казначейства.[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>.
5. Слепов В.А., Шуба В.Б., Бурлачков В.К. Приоритетные направления развития межбюджетных отношений // Финансы. 2009. № 3. С. 29.
6. Сулейманов М.М. Развитие налогового потенциала бюджетов территорий в условиях модернизации российской экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 43. С. 59–64.

ФОРМИРОВАНИЕ И САМОДОСТАТОЧНОСТЬ ДОХОДНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

ТОКАЕВ Н.Х.,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: tok_nh@list.ru

В статье изложена авторская аргументированная позиция по вопросам формирования и самодостаточности доходного обеспечения муниципальных бюджетов. Рассмотрены вопросы эффективного и рационального расходования финансово-бюджетных средств, обоснована необходимость привлечения частного капитала в инвестиционные проекты реализуемые в муниципальных образованиях. Выделена специфика дотационности на разных этапах развития местной экономики. Представлены взгляды по проблематике оптимальности децентрализации полномочий местных органов власти в рамках концепции необходимости устойчивого развития.

Ключевые слова: муниципальные образования; муниципальная экономика; доходы местных бюджетов; финансовые средства местных бюджетов; доходное обеспечение; частный капитал; инвестиционные проекты; местное самоуправление; полномочия местных органов власти.

In the article the author's reasoned position on the issues of security and self-sufficiency of the income of municipal budgets. The problems of efficient and rational use of fiscal funds into the economy, the necessity of attracting private capital investment projects implemented in the municipalities. Highlighted specific subsidization in various stages of development of the local economy. The view on the problems of optimal decentralization of local government within the concept of sustainable development.

Keywords: municipalities; municipal economy; incomes of local budgets; funds of local budgets; ensuring a profitable; private equity; investment projects; local government; the powers of local authorities.

Коды классификатора JEL: R51.

Известно, что в настоящее время государство решает задачу финансовой недостаточности муниципальных образований путем регулирования межбюджетных отношений в виде дотаций, субсидий и субвенций. Однако действующая методика распределения дотаций муниципальным образованиям также требует совершенства. Согласно действующей методике, размер финансовой помощи зависит от налогового потенциала, т.е. чем эффективнее работает экономика и чем больше собирает доходы муниципалитет, тем меньше размер финансовой помощи.

На наш взгляд, следует пересмотреть действующую методику межбюджетных отношений в сторону стимулирования муниципальных образований в зависимости от развития экономики и увеличения доходов бюджета. В данном контексте отметим также, что низкая эффективность функционирования муниципалитетов сложилась ввиду недостаточности у муниципалитетов необходимых рычагов воздействия на экономические процессы территории и недостаточности финансовых средств, необходимых для инвестирования в экономику.

Наряду с этим остро обозначен вопрос об эффективном и рациональном расходовании и вложении финансово-бюджетных средств в экономику территории. Так например, основное количество действующих муниципальных унитарных предприятий муниципальных образований РСО-Алания является убыточным. Поэтому развивать муниципальную экономику необходимо с привлечением частного капитала, посредством привлекательных инвестиционных проектов.

Укрепление и развитие муниципальных экономик способствует увеличению объемов производства товаров, работ, услуг, увеличению создаваемых рабочих мест, доходов населения и тем самым развитию социально-экономического положения территории, расширению налогооблагаемой базы и увеличению доходов бюджетов как муниципального, так и федерального и регионального уровней.

Практика такова, что текущие финансовые расходы муниципальных образований так же, как бюджетные в целом, растут динамично. На них сильное влияние оказывает фактор первоочередности, необходимости повседневного осуществления. Однако состояние финансовой недостаточности имеет характер постоянства (влияют различные факторы, в том числе, своевременность и полнота налоговых поступлений в местные бюджеты, поступление дотаций, субсидий,

субвенций и т.д.). На текущие расходы муниципалитетов также серьезное влияние оказывают инфляция и рост цен. Нами выявлены факторы другого плана, но они касаются и влияния на перспективные расходы. В частности, имеется в виду неравномерное размещение на территориях муниципальных образований производственных мощностей, формирующих налоговую базу. Сложилось положение, когда средств на перспективные расходы у территориально-административных образований, как правило, остается в пределах 2–5%, а на развитие реальной экономики (производств), практически их нет.

В то же время можно констатировать, что на разных этапах дотационность менялась и не всегда сочеталась с развитием местной экономики и ее доходной отдачей. Как правило – снижение доходной части бюджета характерно для местных муниципальных образований с экономически слабо развитой структурой. Снижение доходов муниципальных образований является негативным фактором, основная причина которого – ухудшение в целом социально-экономического развития территории, когда снижаются уровень доходности населения, выручка от реализации товаров, работ, услуг, сокращаются рабочие места, следовательно, ухудшается общее финансовое состояние муниципального образования. Вместе с тем на ухудшение доходной части бюджета муниципального образования может повлиять такой фактор, как низкая собираемость налогов. В связи с этим возникают задачи усиления мер администрирования муниципальных образований и их доходов, так и совершенствования различных механизмов и способов воздействия на развитие социально-экономического положения муниципальных образований.

Причиной снижения доходов муниципальных образований может быть и перераспределение нормативов отчислений от региональных и федеральных налогов, что происходит из года в год и приводит к тому, что нормативы снижаются. Причиной снижения доходов муниципальных образований может являться и некачественное планирование бюджета [4].

Разумеется, методология и методика оказания финансовой помощи в целом как в РФ, так и в регионах строятся по единому принципу. Тем не менее в виде вынужденной меры приоритеты в оказании финансовой помощи имеют те муниципальные образования, которые являются высокодотационными. Есть муниципальные образования, которые практически не имеют собственной производственной и ресурсной базы и поэтому не имеют собственных доходов, а если и имеют какие-либо доходы, то их доля незначительна, именно такие муниципальные образования вынужденно являются приоритетными. Кроме того, государство выбирает приоритеты по финансированию отдельных направлений расходования средств бюджета муниципальных образований, связанных непосредственно с улучшением благосостояния населения, в частности финансирование фонда содействия ЖКХ. Те муниципальные образования, которые вносят вклад в развитие ЖКХ, также имеют приоритеты как со стороны федерального, так и регионального бюджетов.

Часто не учитывается, что в рамках концепции необходимости обеспечения устойчивого развития местного самоуправления муниципальные образования определяют финансовую составляющую собственных доходов и на этом базируется оптимальность децентрализации полномочий местных органов власти. Однако следует полнее учитывать тот факт, что в специфических тенденциях муниципального экономического развития проявляются разные обстоятельства, что не снижает значение финансовой основы саморазвития в преодолении образовавшейся асимметрии, ликвидации несогласованности экономического развития, в том числе на основе использования инструментов бюджетной обеспеченности, т. е. изменений как величины осуществляемых государством в муниципальных образованиях расходов, так и способов укрепления собственной финансовой базы местного самоуправления.

Что касается неравномерного поступления доходов, то оно тоже складывается и рассматривается в разрезе одного финансового года. Причинами этого являются сроки уплаты как налоговых, так и неналоговых поступлений, а также уровень собираемости по каждому виду налогов. Если рассматривать неравномерность поступлений налогов в разрезе различных финансовых периодов, то причиной изменения поступления доходов в местные бюджеты может стать различие в нормативах отчислений от регулирующих региональных и федеральных налогов, т.е. нормативы отчислений ежегодно меняются, следовательно, меняются соотношения показателей распределяемых доходов.

Бюджетная обеспеченность муниципальных образований имеет высокую степень дифференцированности в сложившейся практике. Однако надо учитывать, что и в литературных источниках это понятие истолковывается по-разному. В ряде источников под термином «бюджетная обеспеченность» муниципальных образований имеется в виду бюджетная обеспеченность в зависимости от объемов доходов, от собственных доходов бюджета, от обеспеченности одного жителя территории, в зависимости от одного бюджетного учреждения [2]. Мы считаем, что *бюджетная обеспеченность* – это определенный объем бюджетных средств, оформленных на тот или иной объем расходных обязательств. Бюджетная обеспеченность может меняться за счет изменения доходов бюджетов в целом, и одновременно бюджетная обеспеченность может меняться в зависимости от изменения структурных объемов расходов бюджета. В то же время, независимо от того, как изменяются доходы – соотношение между собственными доходами и безвозмездными, бюджетная обеспеченность может оказаться единой, если ее отрегулировать.

Сегодня нет четкой и последовательной системы решения вопроса о том, каким должно быть финансирование федерального и регионального бюджетов в муниципальных образованиях, но мы исходим из того, что финансирование в рамках утвержденных расходных полномочий и расходных обязательств должно быть исключительно для каждого уровня бюджета, т.е. федерального, регионального и местного. В соответствии с этим осуществляется финансирование в том числе в муниципальных образованиях. На наш взгляд, финансирование централизованного федерального и регионального бюджетов должно соответствовать объему собираемых налогов на территории муниципального образования и распределению собираемых доходов по уровню бюджета.

Однако дополнительно укажем, что в целом расходные полномочия государства вытекают из задач его социально-экономического развития и направлений бюджетной политики государства. Напомним, что БК РФ четко определил расходные обязательства всех трех уровней власти РФ. Федеральный закон ФЗ № 131 обозначил расходные полномочия местного самоуправления РФ [1].

Указанные нормативные акты определяют структуру расходных полномочий местного самоуправления, тогда как объем этих полномочий определяется расчетным путем применительно к каждому муниципально-территориальному образованию. Однако, как представляется, структурные полномочия не должны претерпевать существенных изменений, тогда как работа в области определения объема возложенных полномочий должна быть направлена на эффективное и рациональное использование бюджетных средств. То есть необходимо в каждом отдельном случае проанализировать потребность в количестве и объеме возложенных полномочий и далее определить основное – источник финансирования: собственные доходы бюджета, внебюджетные доходы и финансовая помощь вышестоящего бюджета.

Общий вывод по этой проблематике такой: основная проблема муниципалитетов состоит в финансировании возложенных полномочий, но не передаваемых полномочий. Поэтому в поиске решений данной проблемы мы вынуждены возвращаться к доходам бюджетов и расширению их налогооблагаемой базы, развитию экономик как на муниципальной территории, так в регионе в целом.

Реальности состоят в том, что среди источников доходов муниципальных образований выделяются следующие группы: налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления. В свою очередь, состав налоговых доходов муниципальных образований формируется за счет местных налогов: налог на землю и налог на имущество с физических лиц, а также налогов по нормативам отчислений от региональных и федеральных налогов, это – налог на доходы с физических лиц, единый налог на вмененный доход для определенного вида деятельности, отчисления по упрощенной системе налогообложения, единый сельхоз. налог, транспортный налог, госпошлина. В составе неналоговых доходов формируются доходы муниципальных бюджетов следующих видов отчислений: доходы от использования имущества, отчисления за негативное воздействие на окружающую среду, штрафы, компенсации, возмещающие ущерб. В составе безвозмездных поступлений муниципальных образований доходы формируются в виде дотаций на выравнивание налогово-бюджетного обеспечения, субсидий на частичное финансирование определенных расходов и т.д.

Необходимость обеспечения самостоятельности муниципальных образований диктует задачи самодостаточного обеспечения их бюджетов. Однако данная самостоятельность ни в коей мере не должна проявляться в каких-либо необоснованных формах. Проявление такой практики способствует ухудшению состояния социально-экономического развития территории, на что неоднократно обращал внимание В.В. Путин [3]. Например, анализ показателей экономики муниципального образования Правобережного района РСО-Алания за 1990–2000 гг. показал, что производственные мощности по выпуску алкоголепроизводящей и спиртопроизводящей продукции в основном сформировались на территории одного этого района. Район, муниципальное образование, стал самодостаточным, уровень дотационности – очень низким. После того, как закрылись рынки сбыта, муниципальное образование из низкодотационного превратилось в высокодотационное. Этот пример свидетельствует о том, что муниципальная экономика не может развиваться обособленно, вне зависимости от региональной или федеральной экономики. Муниципальная экономика – это начальное звено формирования в целом экономики региона или экономики страны, что необходимо полнее учитывать.

Для муниципальных образований уровень удовлетворенности бюджетных потребностей является своеобразным интегральным показателем их благополучия. В то же время, независимо от достигнутого значения указанного показателя, существенное влияние на решение бюджетных проблем имеет динамика самих развивающихся потребностей. В этой связи в каждом муниципальном образовании возникают конкретные задачи управления бюджетными потребностями и бюджетированием рисков, ориентированных на результат. Модель бесцельного наращивания бюджетных доходов не оправдывается и этому должны соответствовать все бюджетные установки и решения. В данном случае напомним, что основными инструментами бюджетной обеспеченности муниципальных образований являются соответствующие установления как собственных налогов, так и налогов по нормативам отчислений по регулируемым налогам. В расходной части бюджета инструментом бюджетной обеспеченности муниципальных образований является перераспределение возложенных налоговых полномочий на органы местного самоуправления. И в этом направлении, в зависимости от проведения различных изменений как в доходной, так и в расходной части бюджета, используются инструменты бюджетной обеспеченности. Вместе с тем, образовавшаяся асимметрию регулируют в виде финансовой помощи или дотаций для выравнивания уровня бюджетной обеспеченности, что предполагает необходимость совершенствования методики дотации уровня бюджетной обеспеченности. Такая методика по выравниванию уровня бюджетной обеспеченности, на наш взгляд, должна стимулировать развитие экономических и финансовых интересов муниципального образования, тогда как применяемая в настоящее время методика не делает этого.

Фактический анализ показателей формирования доходов и расходования средств муниципальных бюджетов РСО-Алания показывает, что 90% муниципальных образований имеют единую проблему: доходная база и доходные источники, которыми располагают муниципальные образования, явно недостаточны для удовлетворения финансовых потребностей и расходных обязательств, возложенных на муниципалитеты Ф3-131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Ввиду этого большинство территориально-муниципальных образований длительное время остаются в состоянии финансовой недостаточности, в том числе недостаточности в удовлетворении текущих первоочередных расходов.

На наш взгляд, основной причиной такого состояния являются низкодородность и неравномерное расположение производственных структур, формирующих налогооблагаемую базу в регионах. Однако наряду с указанной причиной надо иметь в виду и то, что установленные БК РФ и НК РФ местные налоги – налог на землю и налог на имущество – в доходном выражении недостаточны для финансирования расходных потребностей. Кроме того важно отметить, что администрирование местных налогов Федеральной налоговой службой осуществляется по остаточному принципу.

Повторим, что конструктивная идея состоит в том, что необходимо развивать экономику и расширять налогооблагаемую базу в нуждающихся муниципальных образованиях, перераспределить нормативы отчислений от федеральных

и региональных налогов и передать функции администрирования местных налогов, а также налогов малого и среднего бизнеса муниципальным образованиям.

Рост экономики региона в целом, улучшение благосостояния населения региона способствуют возрастанию доходов бюджета муниципальной территории и усилению ее бюджетной обеспеченности. Данный процесс имеет силу и в обратном направлении: увеличение доходов бюджета, эффективная и рациональная бюджетная политика на муниципальной территории способствуют в большей степени улучшению социально-экономического развития территории.

В части пополнения доходов бюджета, возможных резервов за счет налога на доходы физических лиц и поступлений налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, можно отметить следующее. Анализ социально-экономического положения и исполнения бюджетов муниципальных образований в РСО-Алания, например, показал, что налог на доходы физических лиц является основным доходобразующим налогом бюджетов муниципальных образований (50–60% в составе собственных доходов муниципальных образований, 30–40% в составе общих доходов). В то же время, резервы увеличения данного вида дохода мы разделяем на два направления: расширение налогооблагаемой базы данного вида налога и увеличение собираемости данного налога.

Что касается первого направления, надо сказать, что развитие экономики и экономических процессов на территории способствует образованию производственных мощностей территории, созданию и расширению рабочих мест, улучшению жизненного уровня населения, увеличению доходов населения и, соответственно, расширению налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц. Таким образом, чем больше будет создано рабочих мест, тем выше заработная плата и доходы населения и больше объем отчислений по налогу на доходы физических лиц.

Что касается второго направления, то надо отметить, что анализ поступлений налога на доходы физических лиц в муниципальных образованиях РСО-Алания за 2007–2010 гг. показал, что более 60% данного налога формируется за счет бюджетной сферы, т.е. бюджет выделяет заработную плату работникам бюджетных учреждений и, соответственно, 13% (за минусом вычетов) поступает в региональный и муниципальный бюджеты. Тогда как производственно-коммерческая сфера в формировании доходов бюджета участвует незначительно. Вместе с тем, итоги социально-экономического положения в РСО-Алания за этот же период указывают на равную пропорциональность «бюджетников» и «коммерсантов», а заработная плата в коммерческой среде на порядок выше бюджетной сферы (средняя заработная плата в области образования – 7–8 тыс. руб., в области здравоохранения – 8,5–9 тыс. руб., в области культуры – 5,6 тыс. руб., а в коммерческих структурах – 12–15 тыс. руб.). По поступлениям в бюджет мы наблюдаем прямо противоположную ситуацию.

Из вышеизложенного следует, что необходимо усилить меры по собираемости данного дохода, а также меры по недопущению выплат заработной платы «в конвертах». Выплата заработной платы «в конвертах» выгодна не работнику (не производятся отчисления в ПФ, ФОМС, ФСС), а работодателю в виду высокой ставки единого социального налога, которая составляет 34%. Необходимо пересмотреть размер ставки ЕСН и тем самым способствовать недопущению выплат заработной платы «в конвертах». Одновременно мы считаем, что единую ставку налога на доходы физических лиц (13%) также необходимо экономически обоснованно пересмотреть в сторону установления прогрессирующей шкалы налогообложения доходов.

Обратим внимание и на то, что поступление в бюджет налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, составляет 11–12% от объема собственных доходов муниципального образования. Плательщиками данного вида налога являются хозяйствующие субъекты малого и среднего бизнеса, а налоговой базой является выручка от реализации товаров, работ и услуг. Таким образом, эффективная политика по развитию экономики на территории муниципального образования, увеличение объемов малого и среднего бизнеса, а также расширение объемов производства товаров, работ и услуг способствуют улучшению жизненного уровня населения, увеличению налогооблагаемой базы и, соответственно, повышению отчислений в бюджет. Надо учитывать, что данный вид дохода с 2010 г. полностью зачисляется в местный бюджет, и таким образом муниципалитеты имеют возможность экономического влияния на сферу хозяйствующих субъектов.

Способами и рычагами воздействия по данному направлению, по нашему мнению, являются: возможность муниципалитетов размещать муниципальные заказы для объектов малого предпринимательства; создание фондов микрофинансирования малого предпринимательства; разработка инвестиционных проектов для развития среднего бизнеса.

Проведение указанных мероприятий для доходной части бюджета позволит увеличить его поступления не только в виде отчислений налога, взимаемого в связи с упрощенной системы налогообложения, но и в виде единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности.

Есть и ряд других направлений, которые успешно могут влиять на социально-экономическое развитие муниципальных территорий, формирование их бюджетного обеспечения. В частности, развитие кредитно-банковской системы на муниципальной территории действительно способствует поддержке финансовой устойчивости. Для муниципалитетов гибкая политика в области привлечения необходимых кредитных ресурсов для финансирования дефицитов бюджетов и кассовых разрывов представляется не только нормальным явлением, но и приоритетным направлением, но только для самообеспеченных и низкодотационных муниципальных образований, имеющих стабильную и устойчивую финансовую основу.

Кредитно-банковская система для населения муниципальных территорий также является способом поддержки экономического благосостояния территории в виде различных способов кредитования и тем самым увеличения платежеспособности населения. Если рассмотреть объекты кредитно-банковской системы как хозяйствующих субъектов, то муниципалитеты действительно должны развивать условия для функционирования как действующих, так и вновь созданных хозяйствующих субъектов.

В качестве способов развития в этом направлении муниципалитеты имеют следующее: разработка инвестиционных проектов; предоставление земельных участков; предоставление в пользование объектов собственности (аренда имущества); обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой; обеспечение благоприятной социально-экономической инфраструктуры; установление льготной системы налогообложения в части местных налогов и сборов и др.

Вместе с тем, требует дополнительного обоснования тот факт, что при создании благоприятных условий и финансирования крупных инвестиционных проектов в развитие новых мощных производств и, тем самым, формировании налогооблагаемой базы, без необходимой поддержки со стороны федеральных и республиканских органов власти муниципальным образованиям не обойтись. Работа в этом направлении должна осуществляться дифференцированно, в том числе с условием равномерного распределения производственных ресурсов, рабочих мест, условий отдыха, досуга и т.д.

Налоговые меры, а в последующем и бюджетные, разрабатываются и принимаются местными органами власти. Даже не обладая полной свободой определения налогов, установления их ставок (местные налоги) местные органы власти могут инициировать очень многое в пользу своих интересов. На практике, к сожалению, наблюдается низкий уровень инициативности этих органов, отсутствие новаторских методов управления имеющимся потенциалом ресурсов, в том числе и людских. Обратим внимание на то обстоятельство, что в решении указанных вопросов значение имеет не только использование традиционно местных факторов, хорошо осмысленных, но и привлечение новых модернизационных методов и их адаптация к местным условиям. Несомненно, успех этой работы основывается на постоянном поиске новых знаний и новых возможностей решения проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (по состоянию на 20.01. 2012 г.) гл. 11.
2. *Вахрин П.И.* Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. М.: Изд-во «Дашков и К», 2004.
3. *Путин В.В.* Выступление на расширенном заседании коллегии Министерства финансов РФ от 17.04.2012г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.
4. *Силуанов А.Г.* Выступление на расширенном заседании коллегии Министерства финансов РФ от 17.04.2012г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ

САЛЖЕНИКИН В.И.,

аспирант,
филиал ФГАОУ ВПО
Южный федеральный университет,
с. Учкеек, Карачаево-Черкесская Республика,
e-mail: kchfrgu@mail.ru;

БАЙРАМУКОВА А.С.-Х.,

Кандидат экономических наук,
заведущая кафедрой информатики математики,
филиал ФГАОУ ВПО
Южный федеральный университет,
с. Учкеек, Карачаево-Черкесская Республика,
e-mail: Altin09@mail.ru

В статье автор анализирует показатели развития строительного комплекса РФ, предлагает систему мероприятий для развития строительного комплекса Карачаево-Черкесской республики.

Ключевые слова: предпринимательский агрокластер; кластер; коэффициент локализации; ранжирование кластерных групп; кластерные группы.

The article analyzes the performance of the construction industry of the Russian Federation, has a system of measures for the development of the construction industry of the Republic of Karachay-Cherkessia.

Keywords: construction cluster, cluster, Karachay-Cherkessia, the building complex.

Коды классификатора JEL: L74, R11.

Строительство – важнейшая отрасль народного хозяйства. С ним непосредственно связаны все экономические и социальные преобразования в любой стране: улучшение жилищных условий, совершенствование технологии и организации производства, обеспечивающего объектами культурного и коммунального назначения [2].

Жилищный фонд Карачаево-Черкесской Республики по состоянию на 1 января 2010 г. составлял 8506,3 тыс. кв. м, а на 1 января 2011 г. составлял 8756,6 тыс. кв. м, таким образом, по сравнению с 2009 г. жилищный фонд увеличился на 1,029%.

Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, в 2011 г. составила 20,13 кв. м на чел. при среднероссийском показателе 22,4 кв. м на чел. [3] (табл. 1).

Таблица 1

Ввод в действие общей площади жилых помещений в Карачаево-Черкесской Республике

Наименование показателя	Факт			
	2008	2009	2010	2011
Ввод в действие общей площади жилых помещений, всего, тыс. кв. м	80,6	89,1	98,9	91,7
В том числе: индивидуальное жилищное строительство, тыс. кв. м	58,2	50,53	81,6	46,68
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, кв. м на чел.	19,0	19,7	19,96	20,13

В структуре жилищного фонда в процентном соотношении наибольшую долю имеет частный капитал, который с 1995 г. по 2011г. возрос с 62,8% до 94% [5] (табл. 2).

Таблица 2

Структура жилищного фонда

Форма собственности жилищного фонда	Структура жилищного фонда по годам, %			
	1995	2000	2005	2011
Частный	62,8	90,3	92,6	94
Муниципальный	16,0	6,9	5,7	4,3
Государственный	20,9	2,5	1,7	1,7
Другие	0,3	0,3	-	-

Сохраняющееся на рынке жилья превышение спроса над предложением, а также отставание в уровне обеспеченности жильем от мировых стандартов способствуют неуклонному росту цен на жилье.

На первичном рынке средняя стоимость продажи 1 кв. м общей площади жилья за три года выросла на 6,4 тыс. руб., причем максимальный рост цен отмечен в период с 2009 на 2010 гг. На вторичном рынке жилья это увеличение составило 11,9 тыс. руб. за 1 кв. м (табл. 3) [1].

По состоянию на 01.10.2010г. на территории Карачаево-Черкесской Республики выдано 267 ипотечных жилищных кредита на сумму 176,7 млн руб.

Вместе с тем, доступность ипотечных жилищных кредитов для приобретения жилья на первичном рынке недвижимости по-прежнему ограничена. Ипотечное кредитование населения банками и другими кредитными организациями в данном сегменте осуществляется исключительно под приобретение жилья [5] (табл. 3).

Увеличение темпов строительства жилья и повышение качества строительства напрямую связано с уровнем развития производства строительных материалов.

Строительная индустрия Карачаево-Черкесской Республики включает организации, изготавливающие строительные материалы, конструкции, детали и другие ресурсы, а также организации, обслуживающие процессы строительного производства.

Таблица 3

Объемы кредитования на покупку жилья в Карачаево-Черкесской Республике

Наименование показателя	Ед. изм.	Годы				
		2005	2006	2007	2008	2009
Объем ипотечных кредитов и займов, выданных за год	млн руб.	9,5	198,7	374,04	470,19	158,34
Количество ипотечных кредитов и займов, выданных населению за год	шт.	72	352	482	632	196
Объем задолженности граждан по кредитам, выданным кредитными организациями на приобретение жилья	млн руб.	73,02	412,19	443,54	1365,48	1383,98
из них: ипотечные жилищные кредиты	млн руб.	7,27	68,1	153,38	353,184	384,38

Показатели, характеризующие производство основных видов строительных материалов в Карачаево-Черкесской Республике, приведены в табл. 4 [5].

Таблица 4

Производство основных видов строительных материалов в Карачаево-Черкесской Республике

Наименование строительных материалов	Ед.изм.	Объемы производства по годам			
		2006	2007	2008	2009
Цемент	тыс. т	2475,0	2734,0	2250,0	2370,0
Стеновые материалы	млн условных кирпичей	44,5	45,8	46,7	47,8
Песок	тыс. куб. м	49,9	61,3	67,0	59,0
Щебень и гравий	тыс. куб. м	899,0	910,0	930,0	850,0
Конструкции и изделия сборные железобетонные	тыс. куб. м	7,2	7,6	8,3	18,3
Гипс строительный	тыс. тонн	30,9	31,8	34,0	21,6
Керамзитовый гравий	тыс. куб. м	94,6	81,5	70,8	26,4

Производственные мощности предприятий стройиндустрии не задействованы в полном объеме ввиду сокращения на территории республики объемов строительства.

В последние годы наблюдаются устойчивые тенденции в приоритетах использования строительных материалов для возведения жилых домов. Так, растет удельный вес общей площади жилых домов, построенных с применением блочных и монолитных систем, а также смешанных (табл. 5) [1].

Анализ соотношения потребности в стройматериалах и имеющихся производственных мощностей, а также объемов ввоза и вывоза строительных материалов показал, что существующие и прогнозируемые объемы производства строительных материалов в основном удовлетворяют потребности строительного рынка.

Таблица 5

Структура жилищного строительства на территории Карачаево-Черкесской Республики

Типы домов по конструктивным системам	Объемы ввода жилья по годам					
	1993 год		2008 год		2009 год	
	Ввод жилья, тыс. м ²	% к итогу	Ввод жилья, тыс. м ²	% к итогу	Ввод жилья, тыс. м ²	% к итогу
Крупнопанельные и объемно-блочные	24,0	24,4	83,9	6,33	0,0	0,0
Монолитные и сборномонолитные	0,0	0,0	0,0	0,0	3,88	4, 2
Кирпичные и каменные	74,4	75,6	95,5	100	87,82	95,8
Итого	98,4	100	95,5	100	91,7	100

Инвестиции в основной капитал по итогам первого полугодия 2012 г. составили 4,8 млрд руб., что на 23,2% превышает уровень предыдущего периода прошлого года. Объемы работ, выполненных по договорам строительного подряда, в первом полугодии 2011 г., составили 3 млрд руб., что на 18,3% превышает уровень аналогичного периода прошлого года.

За счет лимитов капитальных вложений, финансируемых из федерального и республиканского бюджетов, в первом полугодии 2012 г. на объектах, государственным заказчиком которых является Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Карачаево-Черкесии, освоено 412,7 млн руб., в том числе: за счет федерального бюджета 359,7 млн руб.; за счет средств республиканского бюджета – 53,0 млн руб. [4].

В сфере строительства на 1 апреля 2012 г. задействовано 66 малых предприятий. Строительный комплекс КЧР, несмотря на общий кризис, в целом развивается довольно успешно, и оборот малых предприятий за I квартал 2012 г. составил 2734,2 млн руб., при этом 13% – оборот строительных предприятий [5].

Анализ внутренней среды строительных предприятий Карачаево-Черкесской Республики показывает, что преобладает частная форма собственности – 90 % всех строительно-монтажных организаций республики. Государственных предприятий в данной сфере всего 6, что составляет 1%. Как правило, в республике практически все организации (98,8 %) имеют численность до 100 чел.

Анализ показателей численности строительных предприятий свидетельствует о том, что в период с 1998 по 2010 гг. их количество в Республике существенно возросло (на 66,9 %), что может расцениваться как сигнал роста конкуренции на рынке строительной продукции региона. При этом рост числа организаций обеспечило появление большого количества мелких фирм с численностью работников до 100 человек. Учитывая характер работ и возможности малых строительных компаний, можно сделать вывод о росте конкуренции преимущественно в сфере ремонта квартир и осуществления специализированных СМР. Отметим также, что большинство строительных организаций, действующих в настоящее время на рынке, – это предприятия частной формы собственности.

С учетом того, что большие объемы работ в строительстве выполняются на условиях субподряда, мы можем сделать вывод о малой степени концентрации капитала в строительной сфере региона. Этот фактор затрудняет проведение модернизации используемого оборудования, замедляет внедрение новых строительных технологий и материалов, сдерживает рост производительности труда и качества возводимых объектов.

Анализ данных об основных финансовых показателях строительных предприятий КЧР свидетельствует о том, что, несмотря на увеличение в 2010 г. по сравнению с 2007 г. сальдированного финансового результата деятельности компаний (исчисляемого как разность между прибылью и убытком) в 1,25 раза, положение остается достаточно серьезным.

В формировании негативных тенденций, на наш взгляд, главная роль принадлежит финансовому кризису, начавшемуся в сентябре 2008 г. Так, если индекс предпринимательской уверенности в строительстве в 2008 г. составлял 2, то в 2009 г. он упал до –20, а в 2010 г. составил –14. Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда, выступает одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность строительных предприятий (табл. 6) [1].

Таблица 6

Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда организациями различных форм собственности в КЧР (в % к итогу)

Организации различных форм собственности	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:							
– государственная	6,0	4,3	2,6	2,9	2,5	2,0	2,0
– муниципальная	1,1	0,3	1,5	2,8	2,5	3,0	3,1
– частная	35,6	75,3	76,2	77,7	79,3	78,4	78,4
– смешанная российская	57,3	19,8	19,6	16,9	15,6	16,5	16,3
– прочие	0,0	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2

Динамика показателя объема выполненных работ, свидетельствующая о снижении на протяжении рассматриваемого периода доли КЧР в общем объеме выполненных на территории юга России работ, подтверждает актуальность для региона проблемы концентрации ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и др.) на территории крупных городов, что объясняется, на наш взгляд, снижением уровня жизни основной массы населения (в основном сельского) и недостаточным, а также неравномерным развитием инфраструктуры на территории республики.

Согласно данным табл. 6, в 2004 г. на предприятия государственной формы собственности приходилось 6,0 % объема выполненных работ, в 2010 г. – 2,0 %. Доля этих предприятий в общем количестве строительных организаций составляла соответственно 1,27 и 1,0 %.

Таким образом, если в 2004 г. на 1% государственных строительных организаций приходилось 3,38 % объемов работ (4,3/1,27), то в 2010 г. – 4,17 % (2,5/0,6). По предприятиям частной формы собственности значение этого показателя было равно 0,83 % в 2004 г. и 0,86 % в 2010 г. Полученное соотношение (1:4 в 2004 г. и 1:5 в 2010 г.) в пользу государственных предприятий может быть интерпретировано двояко: либо это результат более эффективной работы госпредприятий в результате использования накопленного ранее потенциала (материального, трудового и др.), либо – эффект от использования «административного ресурса» и нерыночного распределения части госзаказа.

Резкое увеличение объемов выполненных работ в анализируемом периоде большей частью связано с ростом цен на строительную продукцию. Так, в период с 1999 по 2010 гг. индекс роста объемов выполненных работ по отношению к предыдущему году в России стал превосходить индекс цен производителей в строительстве и индекс цен на СМР.

Перспективы развития сферы жилищного строительства определяются объемом инвестиций, направляемых в отрасль. При этом инвестиции в развитие строительных предприятий не менее важны, чем инвестиции на строительство жилья, поскольку если сегодня компания не в состоянии строить достаточное количество качественного жилья, то завтра она не сможет воспользоваться притоком капитала в отрасль, обусловленным развитием ипотеки или ростом доходов населения.

По объему инвестиций, направляемых на развитие производственной базы строительных предприятий, КЧР существенно отстает от среднероссийского уровня. Так, если в 2008 г. инвестиции на эти цели составляли по республике 3,1 %, то по Российской Федерации значение данного показателя находилось на уровне 4,4 %. Одним из результатов такой политики в регионе стало значительное ухудшение состояния парка основных строительных машин [3].

Анализируя вышеприведенные показатели динамики развития строительного комплекса, можно сделать выводы о необходимости реализации для развития строительного комплекса Карачаево-Черкесской Республики следующих мероприятий:

1) Мобилизация средств различных источников финансирования на разработку и реализацию приоритетных инвестиционных проектов.

2) Реализация социальных федеральных и областных программ по развитию городов и сельских населенных мест. Удовлетворение возросших потребностей населения в области жилья различной степени комфортности. Повышение уровня обеспеченности современными объектами обслуживания социальной и инженерной инфраструктуры.

3) Максимальное повышение эффективности и конкурентоспособности предприятий строительного комплекса и смежных отраслей, обеспечение экономики области продукцией высокого качества, полностью удовлетворяющей потребности современного строительства.

4) Реализация инвестиционных проектов по строительству и модернизации объектов коммунальной инфраструктуры в целях жилищного строительства.

5) Стимулирование органов местного самоуправления к проведению эффективной градостроительной политики, созданию условий для строительства жилья экономического класса, демонополизации и развития конкуренции на рынке жилищного строительства.

6) Развитие системы ипотечного жилищного кредитования, обеспечивающей повышение доступности жилья для населения Карачаево-Черкесской Республики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Карачаево-Черкесской Республики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mskchr.ru/>.
2. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. С. 13.
3. Строительство в России. 2011: Стат. сб. / М.: Росстат // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
4. Строительная сфера в республике Карачаево-Черкессия выходит на новый уровень 31.08.2012. Администрация Президента Карачаево-Черкесской Республики / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bujet.ru/article/198240.php>.
5. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Карачаево-Черкесской республике / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kchrstat.gks.ru/public/release/Forms/Items.aspx>.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНАХ (НА МАТЕРИАЛАХ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

ХАЗУЕВ А.И.,

старший преподаватель,
Чеченский государственный университет,
e-mail: hazuev_ai@gmail.com

В тексте статьи приведены теоретико-методические аспекты развития инструментария управления инвестиционной деятельностью в депрессивных регионах и выравнивания территориальной неоднородности инвестиционного климата России. Проведена оценка инвестиционного потенциала региональной экономики Чеченской Республики и на основе анализа ключевых инвестиционных проектов даны рекомендации по совершенствованию региональной программы социально-экономического развития Чеченской Республики и формированию благоприятного инвестиционного имиджа.

Ключевые слова: региональная депрессия; территориальная неоднородность; инвестиционный проект; инвестиционный потенциал региональной экономики; инвестиционный потенциал; инвестиционный климат.

The text of the article the theoretical and methodological aspects of the development tools of investment management in disadvantaged areas and leveling territorial heterogeneity of the investment climate in Russia. An assessment of the investment potential of the regional economy of the Chechen Republic, and based on the analysis of key investment projects, recommendations for improvement of the regional socio-economic development of the Chechen Republic and the formation of positive image.

Keywords: regional depression; territorial heterogeneity; investment projects; investment potential of the regional economy; investment potential; investment climate.

Коды классификатора JEL: O18, R58.

Объективные предпосылки неравномерного территориального распределения производительных сил и ресурсов, формируют структуру региональной экономики, характеризующуюся отсутствием обратной связи с изменениями (в том числе кризисами), происходящими на рынке, и экономических стимулов эффективного развития. Особенно эта ситуация опасна для регионов, чей тип регионального развития можно охарактеризовать как «депрессивный». Идентификационными признаками развития подобных регионов являются: спад производства, высокая безработица, низкие доходы населения, дефицитность собственных источников покрытия социальных расходов бюджета, как следствие – нарастание социальной напряженности.

Специфические факторы и условия, которые вызывают территориальную неравномерность в развитии регионов России, можно сгруппировать следующим образом:

- ✓ отраслевая специализация региона, ориентированная на внешний рынок;
- ✓ структурная и технологическая деградация производства при отсутствии источников финансирования инноваций;
- ✓ неразвитая рыночная и социальная инфраструктура региона;
- ✓ проведение пассивной структурно-инвестиционной политики на различных уровнях управления национальной экономикой;
- ✓ медленное изменение нормативной базы, способствующей внедрению механизмов эффективного регионального развития и поощрения хозяйственной самостоятельности регионов.

Важным моментом, для решения этой сложной народнохозяйственной проблемы будет попытка методологически определить первопричины и следствия региональной депрессивности.

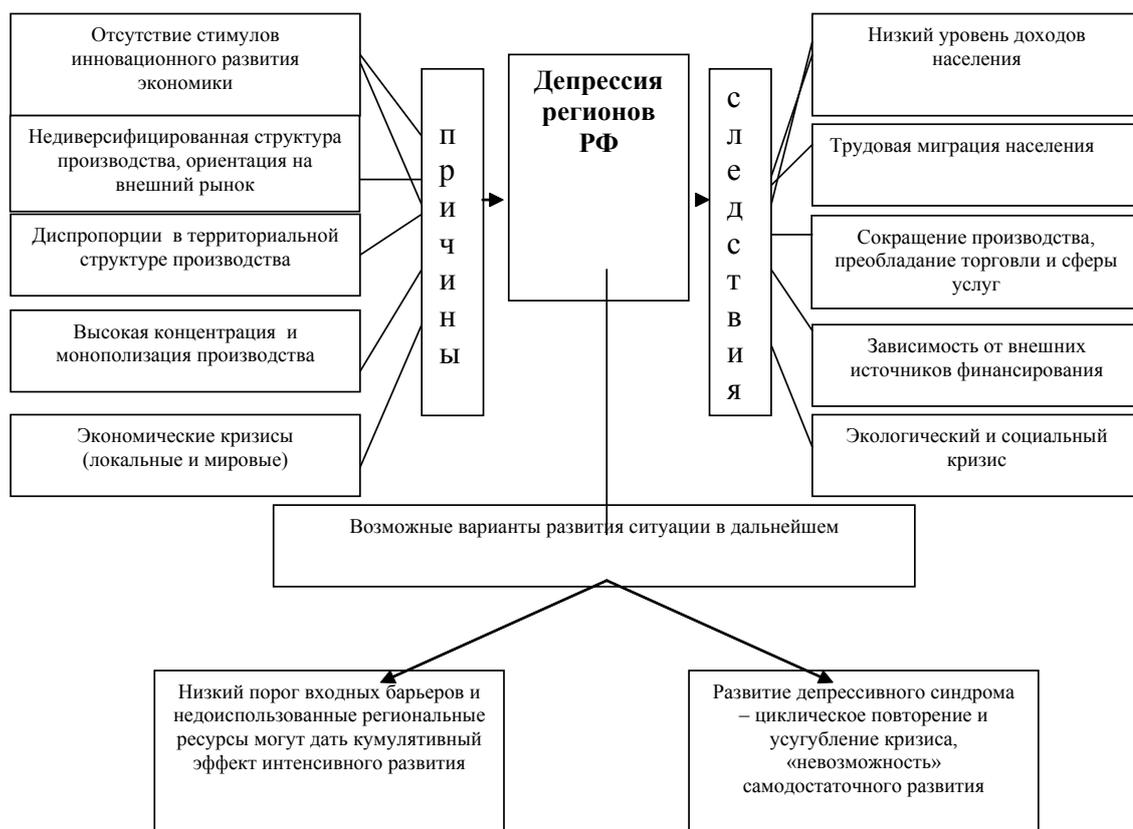


Рис. 1. Причины и следствия региональной депрессии

К числу существенных характеристик кризисных, деструктивных процессов в депрессивных районах следует отнести их относительную глубину и интенсивность, устойчивость и долговременность, системность, отсутствие работающих механизмов саморегулирования и стабилизации ситуации. Регулирующая функция федерального центра, предполагает формирование приоритетов государственной региональной политики с учетом неоднородности регионов и депрессивности их развития.

Основными принципами политики государства в выравнивании условий территориального развития, на наш взгляд, должны стать:

- ◆ усиление роли государства как гаранта поддержания благоприятного и предсказуемого нормативно-правового режима хозяйственной деятельности отечественных и зарубежных инвесторов и предоставление законодательных гарантий инвесторам в сохранении стабильных условий хозяйствования, особенно в депрессивных регионах;
- ◆ усиление социальной направленности инвестиционной деятельности в стране, безусловный приоритет инвестиций в «человеческий» капитал, в решение проблем развития социальной инфраструктуры, здравоохранения, образования, фундаментальной и прикладной науки в депрессивных регионах;
- ◆ открытость и предсказуемость государственной инвестиционной политики, стимулирование привлечения капиталов негосударственного сектора на принципах государственно-частного партнерства для решения приоритетных задач социально-экономического развития регионов;
- ◆ приоритетность государственной поддержки стратегически важных для страны инфраструктурных объектов на территориях регионов, от которых зависит устойчивое функционирование всего национального хозяйства, сфер, способствующих технологическому прорыву, а также проектов, обеспечивающих экологическую безопасность.

В таблице приведены рекомендации по совершенствованию инвестиционного климата в регионах РФ с целью перераспределения инвестиционных потоков в пользу прямых инвестиций в производственную сферу и социальную и рыночную инфраструктуры регионов.

Примером действенности инструментов региональной политики по выравниванию территориальных условий инвестиционной деятельности является Чеченская Республика. Большие позитивные изменения в стабилизации общественно-политической ситуации и социально-экономическом развитии Чеченской Республики способствовали повышению интереса как российских, так и иностранных потенциальных инвесторов к инвестиционным проектам в Чеченской Республике.

Таблица 1

Мероприятия по выравниванию условий инвестиционной деятельности в регионах РФ

Факторы инвестиционного климата	Параметры	Предложения по совершенствованию инвестиционного климата
Законодательное обеспечение инвестиционной деятельности	Уровень налогообложения. Налоговые льготы. Государственные гарантии. Инвестиционный налоговый кредит. Гарантии юридического равноправия всех инвесторов	Необходимо юридическое закрепление налоговых льгот по налогу на прибыль для предприятий и организаций, осуществляющих реальные инвестиции, в т. ч. принимающих участие в проектах ГЧП. Следует предусмотреть учет затрат по обслуживанию долга, в т. ч. погашению основного кредита для уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль
Развитость рыночной инфраструктуры	Доступность: банковских услуг; страхования инвестиционных рисков; страхования строительно-монтажных рисков; лизинга; консалтинговых услуг	Необходимо разработать систему долгосрочного кредитования и страхования инвестиционных рисков. В рамках инвестиционно-промышленной политики регионов следует предусмотреть механизм компенсации инвестиционной составляющей процентных кредитных ставок по кредитам, направленных на реализацию реальных проектов, в т. ч. ГЧП
Доступность недвижимости	Прозрачность тендеров. Порядок оформления прав на земельные участки. Доступность и достаточность офисных площадей. Возможность получения прав на земельные участки	Необходимо сформировать единую информационную систему по имеющимся объектам недвижимости, максимально упростить и сделать прозрачной систему землеотведения под реализацию реальных проектов в сфере промышленности и инфраструктуры
Факторы инвестиционного климата	Параметры	Предложения по совершенствованию инвестиционного климата
Развитость инженерной инфраструктуры	Транспорт. Дороги. Электроэнергия. Водоснабжение и канализация. Связь. Доступность сооружения новых инфраструктурных объектов; проектирование, согласование, разрешение на эксплуатацию	Необходимо упростить процедуру согласования проектирования, сооружения и получения разрешения на эксплуатацию новых инфраструктурных объектов, в первую очередь в сфере энергоснабжения
Обеспеченность квалифицированными кадрами	Достаточность: административных и экономических кадров, инженерных кадров, квалифицированной рабочей силы	Необходимо предусмотреть комплексную программу подготовки кадров для реализации реальных проектов на всех уровнях образовательной системы РФ: На уровне общеобразовательной школы – развитие системы профориентации, активное развитие техникумов и технических лицеев, ориентированных на подготовку высококвалифицированного персонала рабочих и строительных специальностей, ввести обязательную сертификацию рабочих строительных специальностей. На уровне среднего профессионального и высшего профессионального образования обеспечить взаимодействие с предприятиями и организациями реального сектора, увеличить количество и продолжительность обязательной производственной практики, открывать филиалы по организации практики студентов средних и высших профессиональных учреждений
Информационная инфраструктура	Доступность актуальной информации. Достоверность информации, значимой для инвесторов	Создать информационный портал, обеспечивающей достоверной, актуальной и адекватной информацией всех пользователей, заинтересованных в реализации инвестиционных проектов, в т.ч. ГЧП, Обеспечить широкий PR по новым законам и постановлениям, определяющим условия реализации инвестиционной деятельности
Административный фактор	Скорость получения разрешений и согласований. Уровень коррупции	Принять меры по уменьшению влияния коррупции на инвестиционную деятельность, максимально увеличить контроль за соблюдением сроков и порядка получения разрешительной документации

Проведя экономическую оценку элементов ресурсного потенциала с точки зрения конкретизации конкурентных преимуществ в рыночном пространстве, можно сделать общий вывод, что нижеуказанные объективные факторы позволяют формировать в Чеченской Республике конкурентную экономику, обеспечивающую достойное качество жизни населения.

Первый фактор – выгодное геоэкономическое положение.

Второй фактор – природно-ресурсный комплекс: благоприятный климат, разнообразные сельскохозяйственные угодья, значительные запасы минерального сырья (особенно углеводородов), лесные, гидроэнергетические, рекреационные и туристические ресурсы.

Третий фактор – возможность развития конкурентоспособных производств (нефтегазовая промышленность, отдельные отрасли сельского хозяйства) и расширения их состава с опорой на трудовой и природно-ресурсный потенциал.

Четвертый фактор – человеческий капитал: увеличивающиеся трудовые ресурсы с хорошей возрастной структурой, растущий уровень образования, традиции трудовой деятельности.

Ключевая для современного момента задача – модернизация материальных активов промышленных предприятий – может быть решена в результате увеличения в несколько раз по сравнению с современным уровнем объема привлекаемых внешних инвестиций. При этом необходим массовый переход к активам нового времени, нового качества – легким, мобильным, интеллектуальным.

Основными преимуществами при создании благоприятного инвестиционного климата на территории Чеченской Республики являются:

- наличие в структуре потребления населения высокой доли продукции, ввозимой из-за пределов Республики (по экспертным оценкам – до 90%), делает потенциально конкурентоспособными практически любые инвестиционные проекты, связанные с импортозамещением и направленные на удовлетворение местного спроса;
- ресурсно-сырьевая база позволяет осуществлять проекты в области нефтедобычи и нефтепереработки, добычи и переработки попутного газа, в области строительной индустрии;
- лесной фонд Чеченской Республики характеризуется высокой долей ценных пород древесины, что может быть использовано для организации деревоперерабатывающей и мебельной промышленности;
- климатические условия в Чеченской Республике способствуют развитию многих секторов агропромышленного комплекса;
- невысокая стоимость рабочей силы делает более конкурентоспособной реализацию на территории Республики проектов сторонних инвесторов.

В Республике сформирован пакет приоритетных инвестиционных проектов с объемом инвестиций более 149 млрд руб., а также определен перечень наиболее приоритетных инвестиционных площадок.

Таблица 2

Приоритетные инвестиционные проекты Чеченской Республики

№	Наименование населенного пункта	Наименование проекта
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ТЭК		
1	Аргун, Шаройский район, Шатойский район Итум-Калинский район, Грозненский район	Сборочное производство автомобилей и производство автокомпонентов; восстановление ТЭЦ (150 рабочих мест); строительство малых каскадных ГЭС, геотермальных станций; строительство перерабатывающих заводов в ТЭК, производство строительных материалов
АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС		
2	г. Аргун, с. Гойское, с. Центорой, с. Аллерой, с. Джугурты, с. Знаменское	Строительство перерабатывающих производств; закладка садов суперинтенсивного типа с капельным орошением; строительство животноводческого комплекса; восстановление овцеводства и строительство кошар на содержание овец; строительство птицеводческой фабрики; восстановление виноградарства; организация тепличных овощеводческих и цветочеводческих хозяйств на основе геотермальных источников энергии; восстановление предприятий агропромышленного комплекса.
ТРАНСПОРТ И СВЯЗЬ		
3	г. Аргун, г. Грозный	Автостанция; расширение городского узла электросвязи; реконструкция и строительство объектов аэропорта «Северный» и придание ему международного статуса; внедрение широкополосных беспроводных сетей WIMAX; восстановление и реконструкция предприятия промышленного железнодорожного транспорта «Промжелдортранс» в Чеченской Республике; восстановление городского электрического троллейбусного транспорта; строительство здания АТС; прокладка ВОЛС строительство автомобильных мостов и автодорог
СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА		
4	г. Аргун, с. Итум-Кали с.: Гухой, Бугарой, Гучум-Кали, Кокадой, Ведучи, Зумсой, Моцкаро	Строительство школ; строительство больниц, строительство детских садов, амбулатория в новом поселке; лечебный профилактический корпус; амбулатория в Северном поселке; строительство стадиона-ФСК с универсальным игровым залом; строительство участковой больницы; строительство ФАПов; строительство центра социальной помощи семье и детям; строительство туркомплекса; строительство муниципального жилья (40-квартирный жилой дом); строительство туристического комплекса на берегу Голубого озера; строительство туристического комплекса с конными маршрутами

Средства, необходимые для реализации указанных инвестиционных проектов Чеченской Республики, составляют 149 млрд руб. Социально-экономическая эффективность от реализации проектов позволит обеспечить рабочими местами около 22 000 чел.

В том числе:

Промышленность и энергетика

- объем необходимых инвестиций - 142 395,5 млн руб.;
- количество создаваемых рабочих мест - 13 500;

Агропромышленный комплекс

- объем необходимых инвестиций - 3 221,9 млн руб.;
- количество создаваемых рабочих мест - 7216;

Сфера услуг и обслуживания

- объем необходимых инвестиций - 3 071,8 млн руб.;
- количество создаваемых рабочих мест - 646;

Промышленность строительных материалов

- объем необходимых инвестиций - 451,2 млн руб.;
- количество создаваемых рабочих мест - 150.

Приняты нормативные правовые акты, которые гарантируют инвесторам максимальную защиту их прав и реальную поддержку со стороны государства, в числе которых:

- Закон Чеченской Республики «Об инвестициях и гарантиях инвесторам в Чеченской Республике».
- Постановление Правительства Чеченской Республики «О залоговом фонде Чеченской Республики».

Ведется активное позиционирование Республики на ведущих мировых площадках по продвижению инвестиционных проектов и привлечению инвестиций.

Правительством Чеченской Республики ведется активное взаимодействие с кредитными учреждениями. С самого начала своей деятельности на территории Чеченской Республики «Россельхозбанк» начал вкладывать средства в экономику Чеченской Республики, принимая активное участие в восстановительных процессах. За период деятельности (более 7 лет) в экономику и социальную сферу Чеченской Республики банком вложено около 20 млрд руб.

Инвестиционную деятельность на территории Чеченской Республики активно ведут естественные монополии. В 2008–2012 гг. подразделениями ОАО «Газпром», ОАО «Российские железные дороги», РАО «ЕЭС России», НК «Роснефть» было предусмотрено инвестирование в экономику Чеченской Республики 7133,0 млн руб., в том числе в производственную сферу – свыше 5700 млн руб. Одним из ярких показателей нормализации общественно-политической ситуации в Чеченской Республике является строительство нового жилья за счет внебюджетных источников.

Как полноправный субъект Российской Федерации Чеченская Республика уделяет особое внимание развитию межрегионального сотрудничества. На сегодняшний день Чеченская Республика имеет договорные отношения с 44 субъектами России. Укрепление межрегиональных интеграционных связей стимулирует взаимовыгодные для всех сторон инвестиции, внедрение инноваций, более эффективное разделение труда и рост его производительности, повышение уровня жизни населения.

В феврале 2008 г. между Правительством Чеченской Республики и южнокорейской фирмой «Ко-Чен» заключен инвестиционный контракт на реализацию инвестиционного проекта по строительству и эксплуатации модульного кирпичного завода мощностью 35 млн шт. условного кирпича в год с ориентировочным объемом инвестиций 15 млн долл. США.

В целях дальнейшего развития инвестиционной деятельности руководством Чеченской Республики проводится работа, направленная на налаживание взаимовыгодных отношений с представителями власти и деловых кругов России и зарубежья. В частности реализовано два совместных инвестиционных проекта: предприятие «Электропульс-Прозный» по производству современного высоковольтного и низковольтного оборудования, а также организация совместного производства на базе ГУП «Электромеханический завод» по выпуску лифтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С.Ю. О стратегии и концепции социально-экономического России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.uiiec.ru/5>.
2. Желтоносов В.М., Мальсагов А.Х. К вопросу о привлечении финансового капитала для выравнивания уровней развития регионов в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 5 (62).
3. Постановление правительства ЧР от 09.11.2010 г. № 202 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 года».
4. Постановление правительства ЧР от 23.06.2011 г. № 103 «Об утверждении республиканской целевой программы «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Чеченской Республики на 2012–2014 годы».
5. Путин ВВ. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года». Москва, 8 февраля 2008 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru>.
6. Суркова С.А. Депрессивные регионы: типологические особенности и механизмы преодоления депрессивности // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 1 (94). С. 25–37.
7. Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2011 годы» утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации «О федеральной целевой программе «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2011 годы» от 15.07.2008 г. № 537. (с изменениями от 25.12.2008 г. № 1030).

ОСОБЕННОСТИ И СТРУКТУРА БАНКОВСКОГО ПЕРСОНАЛА: ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

ХАТЛАМАДЖИЯН Д.Г.,

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

В статье представлены инструменты развития банковского персонала, вызванные необходимостью совершенствования техники и технологии банковского дела, усложнением хозяйственных связей и повышением степени интеллектуализации труда банковских работников.

Ключевые слова: банковский персонал; профессиональное мастерство; повышение уровня подготовки; организация непрерывного обучения руководителей и специалистов; компетенции персонала.

The article determines some methods of bank personnel development which is caused by necessity of banking techniques and technologies improvement, complication of economic communications and increase of the extent of labor intellectualization of bank personnel.

Keywords: banking employees; professional skills; upgrade of training; organization of permanent education of managers and experts; employees competencies

Коды классификатора JEL: G21, M12.

Особенности и структура банковского персонала обусловлены прежде всего спецификой банковского дела, а также усиливающейся неопределенностью на рынке финансовых услуг, что требует наличия у банковских работников определенных профессиональных знаний, компетенций и навыков, необходимых для осуществления различных видов банковской деятельности.

Осуществлять свою деятельность коммерческим банкам на посткризисном рынке сложно, за права их клиентов повсеместно ведется активная борьба. Например, в октябре 2012 г. банк США JP Morgan Chase получил иск от властей США, которые определили, что вследствие низкого качества обслуживания и недостаточной компетенции персонала инвесторы потеряли 22,5 млрд долл. Аналогичный иск на сумму 11,2 млрд долл. предъявлен к швейцарскому банку Credit Suisse. По сопоставимым претензиям эти банки уже заплатили в виде штрафа свыше 400 млн долл. [1].

Регуляторы считают, что коммерческие банки виноваты в том, что перед кризисом 2008 г. недостаточно подробно раскрывали инвесторам, приобретавшим сложные финансовые инструменты, например, ипотечные ценные бумаги, информацию о рисках. И вероятность, что банкам JP Morgan Chase и Credit Suisse придется ответить за низкий профессионализм сотрудников, весьма высока, потому что главная задача персонала инвестиционных банков – это высококвалифицированный консалтинг и соблюдение прав клиентов.

На российском рынке финансовых услуг после кризиса развернулась серьезная борьба за права заемщика, в которой участвуют и власти, и частные лица. Так, например, Президиум Высшего арбитражного суда выпустил постановление, согласно которому взимание комиссий за ведение ссудного счета клиента незаконно. Банк России также не раз выступал против скрытых комиссий банков при выдаче потребительских кредитов заемщикам¹.

Отметим, что беззалоговые кредиты, выданные заемщикам на российском рынке за год, выросли примерно на 60%; специалисты банков, которые занимались оценкой рисков операций, кредитные риски недооценили, что, в свою очередь, привело к возникновению операционных рисков.

Если на рынке потребительского кредитования отмечается спрос, то активность банков возрастает. Потребительское кредитование, по оценкам специалистов, – это самый доходный вид бизнеса для современного коммерческого банка. Низкий уровень проникновения розничного кредита в российскую экономику на фоне роста доходов населения и активизации потребительского спроса способствовал динамичному росту розничного кредитования, особенно необычно ситуация с темпами развития розничного кредитования на российском рынке выглядит в сопоставлении с сокращением банковских балансов в странах финансового центра [4].

¹ В последнее время ЦБ сконцентрировался на оценке рисков по ставкам беззалоговых потребительским кредитам. В октябре Банк России вынес на обсуждение проект инструкции, по которой с 1 марта 2013 г. для операторов рынка, которые выдают кредиты без обеспечения по высоким ставкам, вырастет норматив достаточности капитала, к тому же с 1 февраля 2013 г. Центробанк предлагал удвоить резервы, которые необходимо создавать по необеспеченным потребительским кредитам.

Оценка этой тенденции позволяет предположить, что продолжение роста потребительского кредитования может привести к накоплению рисков и возникновению кризисной ситуации в финансово-кредитной сфере, что приведет к сокращению доходов населения, снижению устойчивости отечественных банков и может вызвать резкий рост «плохих долгов».

Несмотря на то что темпы роста объемов кредитных портфелей банков пока не достигли предкризисных максимумов, сложившаяся ситуация на российском финансовом рынке позволяет сделать вывод о том, что вопреки тому, что расширение кредитования физических лиц с низким уровнем доходов положительно влияет на текущие финансовые показатели коммерческих банков, этот процесс, по оценке ученых, способствует накоплению рисков и снижает устойчивость банковской системы [3].

Вместе с тем, при снижении активности банковской розницы и сохранении высокого потребительского спроса граждане будут вынуждены обращаться к альтернативным источникам кредитования (микрофинансовые организации, кредитные кооперативы, ломбарды), предлагающим соответствующие услуги по более высоким ставкам. В результате вместо цивилизованного и подконтрольного рынка банковских услуг население получит услуги худшего качества и с меньшим уровнем правовой защиты.

Однако это логичное рассуждение, скорее всего, не является для банков определяющим, поскольку конкуренции со стороны разнообразных микрофинансовых организаций специалисты банков, продающих продукты с высокой долей консалтинговых услуг, не боятся. Однако сотрудники банков должны указывать клиентам на возникающие риски при кредитовании.

Ставки, по которым отечественные банки привлекают средства, постоянно растут. Не в последнюю очередь это явление связано с проблемами в мировых финансах, а значит никакие действия самих банков или Банка России тенденцию к росту стоимости кредитов переломить не в состоянии.

Когда деньги *дорогие*, их приходится размещать в еще более дорогие активы. В связи с этим у предприятий существует определенный предел, выше которого деньги им просто не нужны. У физических лиц этот предел по большинству видов потребительских кредитов зависит от уровня финансовой грамотности населения и профессиональной ответственности кредитора.

В соответствии с выполняемыми функциями и операциями персонал банка может включать следующих сотрудников: кассиров, дилеров, операционистов, экономистов, бухгалтеров и т.д. В зависимости от сферы деятельности все специалисты сгруппированы в соответствующие отделы, управления, департаменты.

По характеру выполняемых обязанностей персонал банка можно разделить на руководителей и подчиненных, т.е. на тех, кто управляет технологическим процессом, и тех, кто его непосредственно осуществляет, на тех, кто принимает решения, и тех, кто их исполняет. К руководящему составу предъявляются дополнительные требования, связанные с необходимостью наличия определенных организаторских способностей, навыков управления людьми, умения видеть перспективы развития и принимать решения.

Поскольку банк является денежно-кредитным институтом, оказывающим определенные виды услуг, то и персонал банка по виду участия в технологическом процессе можно разделить на специалистов, непосредственно обслуживающих клиентов банка (*front-office*), и специалистов, обеспечивающих нормальную работу всех структурных подразделений и банка в целом (*back-office*). Специалисты, работающие с клиентами, должны обладать не только соответствующими профессиональными знаниями, но дополнительно еще и навыками общения, культурой обслуживания, знать психологию поведения банковских клиентов.

Известно, что банк работает в высококонкурентной постоянно изменяющейся среде, в условиях неопределенности и нестабильности, поэтому его деятельность носит рисковый характер. Повышенный риск банковской деятельности требует от его персонала особой, повышенной ответственности и понимания того, что каждый отдельный работник своим трудом напрямую влияет на общие результаты работы банка, на его имидж и его судьбу. Любой рядовой эпизод банковской работы по обслуживанию клиентов (выдача денег из кассы банка, предоставление ссуды клиенту, зачисление денег на расчетный счет и т.д.) может привести банк как к успеху, так и к банкротству. Это накладывает определенный отпечаток на специфику труда банковских работников, требует наличия у них соответствующих личностных качеств, необходимых для работы в стрессовых ситуациях.

Особые требования к персоналу выдвигаются и в связи с необходимостью сохранения банковской тайны и другой конфиденциальной информации, связанной как с обслуживанием клиентских счетов, так и с денежно-кредитной и финансовой политикой самого банка. Реализация данного требования в известной степени затруднена тем, что в банковском деле прямой доступ к такого рода информации имеют представители почти всех категорий персонала, поскольку считается, что информационное обеспечение каждого работника является важным условием его успешной деятельности.

Поэтому для устойчивого развития коммерческого банка оценка сотрудников с точки зрения их лояльности является жизненно необходимой.

Развитие техники и технологии банковского дела, усложнение хозяйственных связей и обострение борьбы за клиента, возрастание значения аналитической и прогностической работы в банке ведут к повышению степени интеллектуализации труда банковских работников. Это вызывает необходимость постоянного совершенствования их профессионального мастерства и повышения уровня подготовки. Как правило, в современных банках особое значение придается организации непрерывного обучения руководителей и специалистов на основе разработки системы развития персонала в соответствии с изменяющимися условиями работы банка.

В процессе выполнения своих функций все работники банка вступают между собой в отношения делового общения, в результате которого происходит обмен знаниями, технологиями, идеями, документами, текущей информацией. Важным условием нормальной деятельности банка является отлаженность и эффективность механизма делового взаимодействия между всеми структурными подразделениями и всеми категориями работников.

Современный менеджмент рассматривает персонал не только как трудовые ресурсы, являющиеся необходимым элементом производственного процесса, а все больше как единый социальный организм, который состоит из отдельных личностей, реализующих свой творческий потенциал в процессе совместной деятельности. Однако простая совокупность специалистов, работающих в одном месте, еще не является органической системой, способной к самонастройке и саморазвитию. Объединяющим элементом в этом случае выступает осознание общих целей, побуждающих работников к согласованию и оптимизации совместных действий, расширению сетевых технологий.

Развитие системы Интернет, приход новых производственных технологий, переосмысление масштабов и горизонтов цивилизации неизбежно повлекут за собой и изменение основных типов деятельности людей. Основная трудовая деятельность специалистов банка в информационно-сетевой экономике меняется довольно быстро. Эти процессы развиваются естественным образом, поэтому в скором времени консалтинговые услуги будут включаться в основной банковский продукт.

С развитием информационно-сервисных технологий с рынка финансовых услуг уйдут спекуляции, а в офисах сократится значительное число специалистов, которые будут работать в сетевой системе обслуживания. Следовательно, конкурентными преимуществами современного сетевого банка станут сервис, творчество и интеллектуальная деятельность. Новые технологии позволяют уже сейчас практически любое действие в системе финансово-кредитного обслуживания клиента представить в виде исчисляемых величин, а соответственно, привести его к алгоритму и заставить клиента правильно его выполнять.

При информационно-сервисном обслуживании клиентов специалистам банка останется только сопоставлять факты, думать, делать выводы, ставить задачи и осуществлять консультирование клиентов, чтобы увеличивать их лояльность к конкретному банку, а финансовым операторам рынка выявлять наименее рискованных заемщиков.

Информационно-сетевые инструменты способствуют созданию информационно-сетевых и краудсорсинговых площадок в системе Интернет и множества различных сервисов для организации удаленной работы, сред разработки различных продуктов (начиная с дизайна и заканчивая 3D-моделированием). Для того чтобы перейти к новым формам организации труда в системе финансово-кредитного обслуживания, необходимо обеспечить наиболее творческим специалистам банка возможность работать над одним проектом. К такой командной работе специалистов, безусловно, необходимо готовить, работники банка должны получать дополнительное образование, которое можно автоматизировать и вывести в информационно-сервисный формат.

По данным опросов 2011 г., 52% россиян имеют счета в банках, а 40% пользуются банковскими картами; по итогам первых шести месяцев 2012 г. в обращении было 220,2 млн банковских карт, а уровень сотового покрытия (154%), что заметно выше, чем в США [2].

Вместе с тем, доля карточных платежей в ежедневных расчетах населения примерно в 10 раз ниже, чем в супермаркетах США. Финансовая система России развивается по «кэшевой» модели. Миллионы пластиковых карт используются по большей части для снятия наличных денег в банкоматах.

Таким образом, низкий уровень финансовой грамотности населения, отсутствие обучающих мероприятий в системе банковского сетевого обслуживания «клиент–банк», незаинтересованность банковских сотрудников в проведении обучающих мероприятий для клиентов ограничивают развитие информационно-сетевых технологий сервисного обслуживания.

В отличие от западных стран, клиенты российских банков, получая зарплату, предпочитают снять всю сумму в банкомате, чтобы потом в течение месяца рассчитывать наличными. Однако в России мобильные платежи расширяют сервисные возможности банков и формируют определенные навыки специалистов кредитной организации.

От западной модели развития информационно-финансовых услуг Россию отличает, в первую очередь, более высокий потенциал рынка. В странах, где традиционный банкинг достаточно эффективен, где люди не боятся сообщать интернет-магазинам номер своей банковской карты, мобильным платежам гораздо легче доказывать свои преимущества.

Совокупность факторов для развития рынка мобильной коммерции в российской банковской сфере, с нашей точки зрения, максимально благоприятная. При этом очевидных барьеров практически нет: законодательные ограничения постепенно снимаются, закон о национальной платежной системе полностью легализовал этот рынок, закрепив статус электронных денег и значительно упростив жизнь его игрокам. Развитие сервисного формата такого плана зависит, прежде всего, от системы профессиональной подготовки и переподготовки специалистов банков и других финансовых организаций, от уровня их компетенций в информационно-сервисной системе обслуживания, от финансовой и управленческой зрелости его игроков, их способности вкладывать деньги в развитие новых технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буйлов М. Последний кредит наступает // Коммерсантъ. Деньги. 2012. № 47 (904). От 26 ноября.
2. Евдокимов М. Мобильная коммерция и неэффективность традиционного банкинга // Ведомости. 2012. От 23 ноября. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/31521/v_chem_rossiya_pohozha_na_afriku_neeffektivnost#ixzz2DH8gzmKU.
3. Когнитивные и маркетинговые стратегии взаимодействия финансовых институтов и их контрагентов / Л.Ю. Андреева, О.В. Грищенко, В.Г. Шелепов. М.: Вузовская книга, 2012. С. 98.
4. Шелепов В.Г. Механизм взаимодействия коммерческих банков и их контрагентов в условиях финансовой глобализации / В.Г. Шелепов. М.: Вузовская книга, 2012. С. 239.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ АРХИТЕКТОНИКА МЕХАНИЗМА КООРДИНАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ

КУСАКИНА О.Н.,

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

ТРУХАЧЕВ В.В.,

соискатель,
Ставропольский государственный аграрный университет,
e-mail: vv_tru@gmail.com

В статье предложены научные положения по разработке оптимального организационно-функционального механизма координации взаимодействия властных и предпринимательских структур как на муниципальном (районном), так и на региональном уровнях, ориентированного на согласование деятельности взаимодействующих субъектов, а также повышение эффективности их автономной и совместной деятельности. Предложенный подход позволяет реализовывать задачи дальнейшего развития государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: предпринимательство; взаимодействие власти и бизнеса; региональные и муниципальные органы власти; стратегия развития.

The summary: This article contains scientific principles to develop optimal organizational and functional mechanism of coordinating the interaction of power and business structures at both the municipal (district) level and at the regional level, based on the coordination of the interacting agents, as well as improving the efficiency of their autonomous and collaborative activities. The proposed approach allows us to implement the task of further developing public-private partnerships.

Keywords: entrepreneurship; cooperation between business and government; regional and municipal governments; development strategy.

Коды классификатора JEL: R11, R58.

На сегодняшний день в России отсутствуют реальные экономические и правовые стимулы для активизации взаимодействия властных и предпринимательских структур, равно как и нет в обществе однозначного подхода к исследуемой проблематике. Аксиоматично, что участие предпринимателей в решении социально-экономических проблем местного сообщества – один из индикаторов цивилизационного развития конкретного государства [2]. Сами же субъекты предпринимательства считают, что участие в подобном партнерстве – это верный признак определенной зрелости, расширения ареала их деятельности.

Неконструктивность позиции властных структур в данном вопросе проявляется, прежде всего, в отсутствии налоговых льгот и преференций по государственным и муниципальным заказам, ограничении доступа к льготному финансированию [4].

Мы считаем, что наряду с этим, эффективными стимулами для социально-экономического партнерства со стороны властных структур можно признать:

- ✓ публичное признание высокой репутации участников частно-государственных соглашений;
- ✓ разработку стандартов взаимодействия бизнеса и властных структур на конкретном уровне управления;
- ✓ внедрение добровольной социально-рефлексирующей отчетности субъектов предпринимательства перед местным сообществом;
- ✓ развитие рынка приоритетных проектов социального характера со стороны властных структур;

- ✓ рейтингование предпринимателей по параметрам участия в процессах взаимодействия с властными структурами.

Значимую роль для повышения эффективности и результативности функционирования организационно-экономического механизма взаимодействия властных и предпринимательских структур выполняет организационная структура управления. На региональном уровне сложились достаточно устоявшиеся организационно-функциональные схемы управления развитием предпринимательства и его взаимодействием с властным аппаратом. Данные схемы выстраиваются на базе профильных министерств и комитетов с привлечением региональной инфраструктуры предпринимательства.

Сложившаяся в свою очередь структура органов местного самоуправления, в задачи которых входит работа с субъектами предпринимательской деятельности, в разных типах муниципальных образований различна. В городских муниципалитетах, обладающих значительными финансовыми ресурсами, существует довольно разветвленная система (департаменты, отделы, сектора, наблюдательные и попечительские советы, рабочие комиссии и т.д.). На уровне муниципальных районов организация подобной структуры хаотична, бессистемна, а порой и вовсе отсутствует. Подобные функции, как правило, лишь декларативно возлагаются на специалистов соответствующих отделов по экономическому развитию. Отсутствует система мониторинга развития и проблем предпринимательства, не проводится диагностика эффективности реализуемых мероприятий и программ поддержки бизнес-сектора. Кроме того, на муниципальном уровне фактически не работает принцип взаимоконтроля властей, что «подрывает» основы государственности на данном уровне управления.

Муниципальный уровень взаимодействия властных и предпринимательских структур в конце 1990-х и в середине 2000-х гг. охватила «волна» бизнес-инфраструктуризации, призванная нивелировать существующие дефициты в системе управления развитием предпринимательства [3]. Однако, мы считаем, что все же инфраструктурное обеспечение играет дополняющую роль в развитии и становлении полноценного класса предпринимателей. Исходя из того что инфраструктура предпринимательства – это совокупность государственных, общественных, коммерческих, образовательных учреждений, организаций, которые обеспечивают нормальные условия для эффективного функционирования субъектов предпринимательства, его воспроизводства, для полноценного замещения ею органов властного управления, необходимо создать более тесные связи, обеспечивающие:

- более высокую информированность субъектов предпринимательства о потенциале организаций поддержки бизнеса;
- более высокую информированность организаций инфраструктурной поддержки предпринимательства о конкретных проблемах предприятий.

На муниципальном уровне степень сотрудничества предпринимателей с учреждениями инфраструктурной поддержки бизнеса достаточно низкая. Наиболее востребованы среди предпринимателей организации, предоставляющие консалтинговые услуги. Слабая востребованность в обучающих структурах обусловливается тем, что они не являются необходимым условием успешного ведения бизнеса, а также малым количеством учебных учреждений, способных дать практическую отдачу субъектам предпринимательства.

Низок процент предпринимателей, имеющих взаимосвязи с общественными организациями предпринимателей, что в свою очередь свидетельствует о низкой степени самоорганизации, а также о практической неспособности представлять и защищать интересы малого предпринимательства. Таким образом, можно сделать следующий вывод: созданные на муниципальном уровне объекты инфраструктурной поддержки предпринимательской деятельности не способны оказать значительное влияние на общую предпринимательскую активность, тем более восполнять проблемы от налогового бремени и в какой-либо степени воздействовать на общий инвестиционный климат территории, вследствие низкого цивилизационного уровня своего развития и недостаточной степени экспансии.

На основе наших исследований мы предположили, что вопреки распространенному мнению о том, что назрела необходимость передачи отдельных управленческо-регулирующих функций власти по взаимодействию с предпринимательскими структурами общественным объединениям, управляющим компаниям, этот вариант представляется нам маловероятным на муниципальном уровне. Следовательно, функции по координации взаимодействия власти и бизнеса необходимо консолидировать в сфере полномочий органов местного самоуправления.

Кроме того следует отметить парадоксальную ситуацию: развитие сектора предпринимательства в целом оказалось в компетенции властных структур различного уровня – государственного и муниципального. Произошло нормативное разграничение объектов ведения. В итоге субъекты предпринимательства муниципального уровня остались фактически «оторванными» от внимания государственных органов власти. Это, по нашему мнению, стало еще одним негативным фактором, снизившим потенциальные возможности функционирования субъектов.

Современная деятельность органов местного самоуправления по отношению к предпринимательскому сектору заключается в разработке и реализации семи основных направлений деятельности:

1. Оптимизация нормативно-правовых основ регулирования предпринимательства со стороны представительных и исполнительных органов местного самоуправления.
2. Развитие системы кредитного и финансового стимулирования предпринимательства.
3. Разработка и внедрение инструментов использования муниципального имущества для развития предпринимательских структур;
4. Совершенствование системы местного налогообложения;
5. Улучшение механизма информационной поддержки предпринимательства.

6. Развитие системы кадрового обеспечения субъектов бизнеса;

7. Совершенствование предоставления муниципальных услуг субъектам предпринимательства.

В качестве примера разработки механизма координации взаимодействия властных и предпринимательских структур на муниципальном (районном) уровне мы предлагаем следующий вариант (рис. 1).

При создании подобного координирующего механизма необходимо обеспечить согласованность позиций взаимодействующих сторон, в нашем случае – властных и предпринимательских структур.

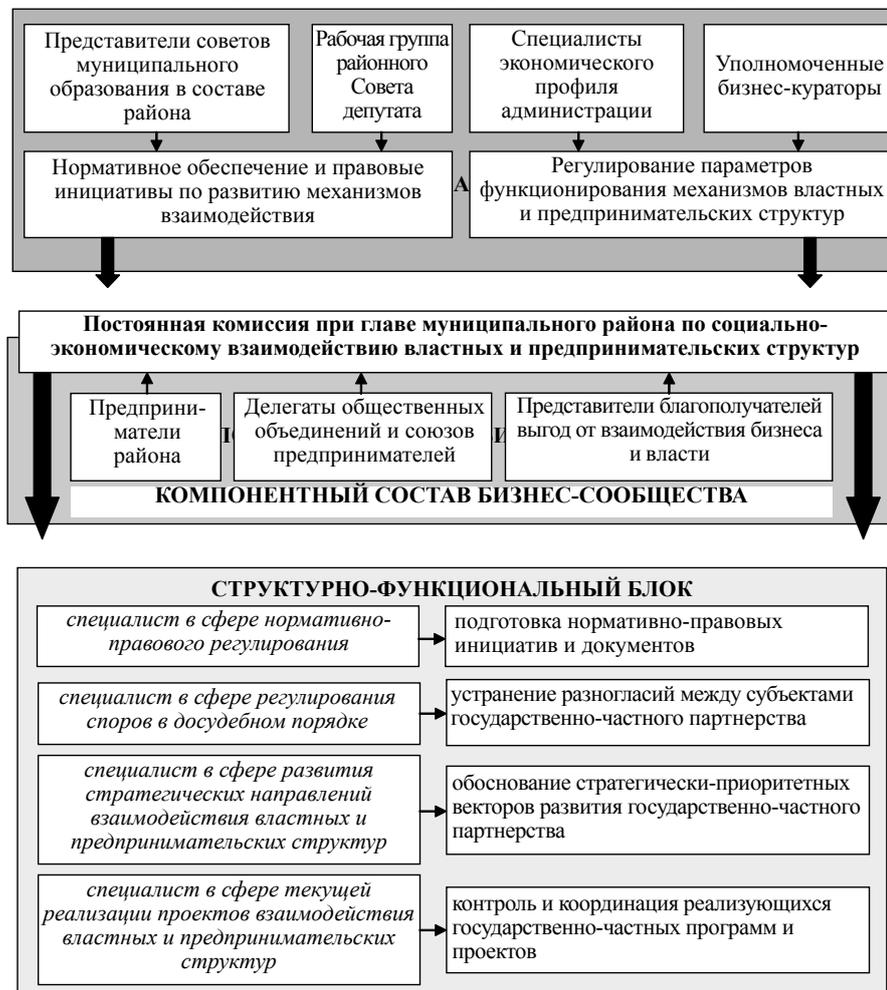


Рис. 1. Схема механизма координации взаимодействия властных и предпринимательских структур на муниципальном (районном) уровне

Подобная согласованность может быть реализована посредством паритетного включения в постоянную комиссию при главе муниципального района по социально-экономическому взаимодействию властных и предпринимательских структур представителей взаимодействующих институтов.

При этом компонентный состав предлагаемой нами комиссии как центрального звена проектируемого координационного механизма представлен следующими элементами:

1. Со стороны властных структур:

- ✓ Представители советов муниципального образования в составе района;
- ✓ Члены рабочей группы районного совета депутатов;
- ✓ Специалисты экономического профиля администрации;
- ✓ Уполномоченные бизнес-кураторы, назначаемые специальным распоряжением главы администрации, в общественные обязанности которых входит административное патронирование бизнес-структур. При этом за одним куратором закрепляются субъекты предпринимательства по отраслевому признаку, а сам куратор выбирается из соответствующего профильного отдела администрации муниципального образования.

2. Со стороны предпринимательских структур:

- ◆ Предприниматели муниципального района;
- ◆ Делегаты общественных объединений и союзов предпринимателей;
- ◆ Представители благополучателей выгоды от взаимодействия бизнеса и властных структур.

По нашему мнению, только принцип равного представительства сторон позволит обеспечить интересы каждой из них, а структура и функциональные особенности деятельности предлагаемой комиссии будут строиться исходя из планируемых задач проектируемого механизма:

- нормативное обеспечение и правовые инициативы по развитию механизмов взаимодействия;
- регулирование параметров функционирования механизмов властных и предпринимательских структур;
- контроль и координация реализующихся государственно-частных программ и проектов;
- устранение разногласий между субъектами государственно-частного партнерства;
- обоснование стратегически-приоритетных векторов развития государственно-частного партнерства.

Сбалансированность, единый характер выстраиваемой политики по отношению к предпринимательскому сектору в рамках единого организационно-экономического взаимодействия с властными структурами невозможно обеспечить без создания координационного механизма на региональном уровне. При этом согласованность деятельности государственного регионального и муниципального районного уровней будет обеспечиваться на основе включения представителей предложенных районных комиссий в региональную межведомственную рабочую группу при Правительстве, координирующую взаимодействие властных и предпринимательских структур.

Подобная межведомственная координационная группа создается специальным постановлением главы региона с целью общей координации процессов и механизмов взаимодействия властных и предпринимательских структур при реализации масштабных региональных проектов. Ее примерная архитектура определяется исходя из специфики и особенностей региональной бизнес-среды, но в обязательном порядке она должна включать следующие элементы:

- ✓ представители корпоративного сектора;
- ✓ представители районных комиссий;
- ✓ представители общественных объединений предпринимателей;
- ✓ субъекты финансовой инфраструктуры;
- ✓ отдел регулирования и поддержки предпринимательства Министерства экономического развития региона, центральное звено, выполняющее иницилирующе-контрольные функции (рис. 2).



Рис. 2. Схема механизма координации взаимодействия властных и предпринимательских структур на региональном уровне

Деятельность регионального координационного механизма должна быть ориентирована на решение стратегических задач взаимодействующих сторон:

1. Для предпринимательских структур – повышение клиентоориентированности и их общественной миссии.
2. Для властных структур – решение социально-экономических проблем посредством использования ресурсов бизнеса.

3. Для местного сообщества – улучшение качественных характеристик жизненной среды, повышение качества жизни населения.

При этом в качестве методов координации, предлагаемых для потенциального использования региональным механизмом, можно отметить достаточно широкий спектр инструментов [1]:

- *экономические* (льготы, субсидии, преференции по государственным и муниципальным заказам и т.д.);
- *административные*, т.е. входящие в компетенцию органов регионального менеджмента (премии, гранты, конкурсы и т.д.);
- *имиджево-репутационные*, не относящиеся к прямым полномочиям властных структур, но продуцируемые и используемые ими (рейтингование, публичное признание, общественная репутация и т.д.).

Сформированный и функционирующий таким образом региональный координационный механизм, регулирующий параметры функционирования организационно-экономического механизма взаимодействия властных и предпринимательских структур, сосредоточенный на согласовании деятельности взаимодействующих субъектов, а также на практике их автономной и совместной деятельности, способен помочь реализовывать задачи дальнейшего развития государственно-частного партнерства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зорюкова Н.И.* Взаимодействие предпринимательских бизнес-единиц и властных структур в строительном комплексе на основе концессионных соглашений // Вестник экономической интеграции. 2011. № 12. С. 80–86.
2. *Козловский И.И.* Может ли бизнес стать связующим звеном между местным самоуправлением и гражданским обществом в России? // Проблемы местного самоуправления. 2005. № 4. С. 30–40.
3. *Кусакина О.Н., Абросимова М.В.* Закономерности эволюционного развития предпринимательства // Terra Economicus. 2011. Т. 9. № 4–3. С. 128–133.
4. *Шуткин А.С.* Малый бизнес и местные бюджеты // Финансы. 2005. № 5.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЕМКОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА И ВАРИАНТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МАРЗОЕВ В.О.,

соискатель,

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

e-mail: marzz_vo@gmail.com

В статье уточняются характерные особенности формирования емкости регионального инвестиционного рынка, анализируются варианты возможности активизации инвестиционной деятельности в регионах, показаны пути наращивания потенциала инвестиционных ресурсов. Особо выделена проблематика финансового обеспечения инвестиционной системы региона под воздействием бюджетов.

Ключевые слова: рынок; экономика региона; инвестиции; емкость инвестиционного рынка; инвестиционная деятельность; потенциал инвестиционного развития.

The article defines specific characteristics of regional investment market foundation, analyzes development options of regional investment activity, investment resources growth potential. Moreover, the agenda of regional investment systems' financial provision in respect of budgeting policy is the matter of article's special attend.

Keywords: market; regional economy; investment; investment market capacity; investment activity; investment growth potential.

Коды классификатора JEL: R51, R58.

Экономика отдельного региона может быть в разной степени восприимчивой к привлечению инвестиций и инвестиционной деятельности. В этой связи возникает проблематика сформированности региональной емкости инвестиционного рынка. Регион не может выработать свою инвестиционную политику, если нет четких характеристик потребностей в инвестициях и емкости рынка инвестиционной деятельности. Разумеется, инвестиционная деятельность всегда есть процесс, но он имеет свои ориентиры и границы возможной реализации, определяемые рыночной востребованностью инвестиций как вложений средств (капитала) в разный набор инвестиционных проектов.

Экономика региона восприимчива, как правило, не ко всяким инвестиционным проектам и вложениям средств. Часто складывается ситуация, когда инвестиционные ресурсы одобрительно принимаются и «воспринимаются» именно потому, что они – ресурсы. Такой подход к оценке привлечения инвестиций является экономически не оправданным и в нем очень высокая вероятность допущения ошибок. Оценка целесообразности привлечения инвестиций в экономику региона (даже в рамках отдельных инвестиционных проектов) должна происходить по критерию целостности и системности решаемых в регионе социально-экономических задач с определенной перспективой.

Экономика региона объективна, и в этом своем качестве имеет системные ориентиры для развития. Увеличение потенциала инвестиционного составляющего развития региональной экономики за счет инвестиций и инвестиционной деятельности должно иметь ориентиры и конкурентные результаты не с точки зрения простого поддержания того уровня развития, который достигнут, а с точки зрения приращения его. То, что инвестиции и инвестиционная деятельность оказывают различное воздействие на условия экономического развития регионов, – это не подлежит сомнению. Другими словами, значимость одних и тех же объемов инвестиционных вложений в экономику разных регионов может сильно деформироваться, но это не означает необходимости исключения целесообразного привлечения и использования инвестиций в конкретные регионы. Доминантные критерии привлечения инвестиций и инвестиционной деятельности в регионах должны учитываться с позиций развивающейся экономики, а не только ее состояния на момент принятия соответствующих решений.

Прежде чем привлекать инвестиции, регион обязан знать не только их объемы, качество, но и возможности исполнения ими тех задач, которые экономика диктует как необходимость эффективного развития. В этом контексте возникает проблематика экономических расчетов сформированности механизма оценки, отбора и обоснования методов продвижения инвестиционных проектов. Региональные функции состоят в определении наилучших условий реализации отобранных инвестиционных проектов, в том числе через призму их структурированности в экономической системе региона.

Перед каждым регионом возникает задача уточнения и учета того, как и с какой ценой привлекаются инвестиции в его экономику. Систему взаимосогласованных действий региональных властей, инвесторов и бизнес сообщества, как нам представляется, надо ориентировать на приоритеты долгосрочного развития. Однако это не означает, что в ходе реали-

зации инвестиционных проектов у регионов не возникает проблемы учета их окупаемости, инфляции, рисков, необходимости корректировок инвестиционной деятельности и т.д. Не следует забывать те сложности экономического развития регионов, которые возникают под влиянием макроэкономики относительно оценки получаемых результатов в разные периоды самой инвестиционной деятельности, и, конечно же, меняющейся практики ориентиров регионального экономического развития, его противоречивых факторов (чрезвычайные ситуации, кризисы и т.д.).

Оценка региональной инвестиционной деятельности не может происходить только в одном каком-то срезе. Это будет ограничивать не только введение проблематики инвестиционной деятельности, но и особенностей решаемых в регионе социально-экономических задач. При отборе инвестиционных проектов и реальной инвестиционной деятельности не случайно учитываются приоритеты экономического развития региона. В этом аспекте уместным будет вывод о том, что приоритеты воплощают в себе наиболее выгодные варианты обеспечения вложений инвестиционных средств в проекты с большей окупаемостью и отдачей.

Механизм управления инвестиционным процессом в регионе призван быть направленным, как нами было отмечено, на реализацию стратегических целей и задач социально-экономического развития. Региональные приоритеты могут быть выявлены, систематизированы и оценены, но далее возникают задачи их учета в стратегическом экономическом планировании. Способность региона воспринимать инвестиции необходимо согласовывать со стратегическим планированием (прогнозом и планированием экономики). Только так можно создать реальную основу эффективного механизма реализации приоритетных инвестиционных проектов.

В связи с вышеперечисленными обобщениями важно подчеркнуть, что в регионах преобладает ориентация в характере решаемых инвестиционных задач, берущая за основу значимость малых и средних предприятий в развитии региональной экономики, однако отметим, что они в реальной практике не являются наиболее приспособленными к внедрению новой техники, к смене технологий, обновлению продукции. Малый и средний бизнес во многих регионах страны стал более продвинутым, начинает доминировать в решении экономических задач, но он же испытывает дискомфорт в освоении передовых инвестиционных проектов. Другими словами, малыми и средними предприятиями инвестиции привлекаются, используются, но их деятельность не характеризуется заметной (часто даже просто фиксируемой) сменой технологий и производимой продукции. Кроме того наблюдается высокая степень убыточности малых и средних предприятий и чрезвычайно низкий уровень ориентированности на наукоемкие виды продукции.

В региональных экономиках невозможно достичь устойчивых конкурентных позиций, если не продвигаться в конкурентоспособности по товарным позициям. Малые и средние предприятия пока не могут в своем развитии идти в фарватере освоения приоритетных и стратегически значимых для регионов инвестиционных проектов даже в пределах 2–3%.

Виды экономической деятельности и достигнутый уровень результативности имеют огромное значение для каждого региона. В то же время надо хорошо понимать, что инвестиционные проекты не могут быть поддерживаемы, в частности государством, если исходить только из соображений удовлетворения текущих задач экономики и даже социальной жизни людей. Нами выявлено, что на форму и порядок деятельности малых и средних предприятий влияние финансовой поддержки со стороны государства однобокое и в очень малой степени инвестиционное. Освоение инвестиций и реализация инвестиционных проектов чаще всего не выгодны малым и средним предприятиям.

«Перенаправить» бизнес на путь инвестиционной деятельности не просто, но исключительно желательно и значимо. Здесь требуется активное участие государства в создании благоприятной инвестиционной среды для деятельности предпринимателей, способных ее осуществлять в приоритетных отраслях экономик регионов. Государственно-частное партнерство должно иметь реальное место в реализации инвестиционных проектов, ориентированных на создание инфраструктуры регионов, как основы инвестиционного процесса. Требуется усиленное взаимодействие в согласовании инвестиционных стратегий регионов, их инвестиционных программ и конкретных мер, обеспечивающих инвестиционный процесс. Логика взаимосвязи решаемых вопросов может быть представлена следующей схемой (рис. 1).

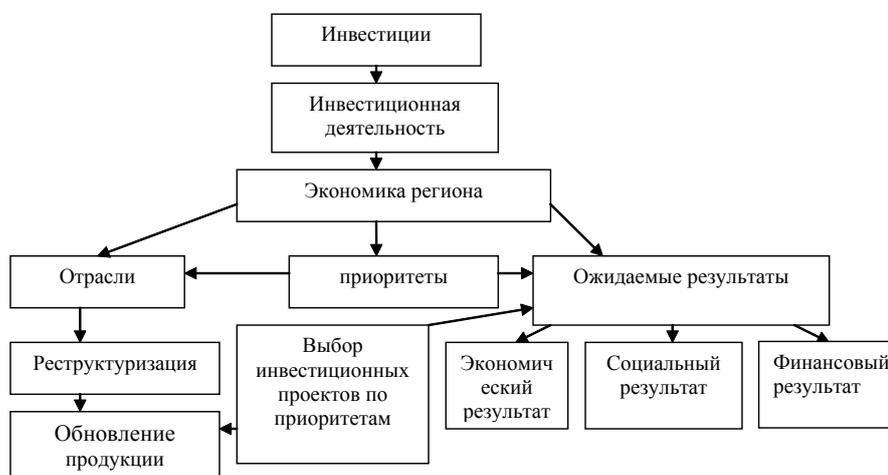


Схема разработана автором

Рис. 1. Логика развития взаимосвязей в региональном инвестиционном процессе

Механизмы, рычаги и инструменты, которые применяются в регионе в целях положительных количественных и качественных изменений параметров инвестиционной деятельности и инвестиционного процесса, могут и должны меняться. Регион, совершенствуя свое инвестиционное законодательство, преследует цели развития. Такая же должна быть постановка задач, если разрабатываются инвестиционные стратегии, инвестиционные программы, различные меры воздействия на инвестиционный процесс. Создание любых инвестиционных преференций для инвесторов есть определенное условие совершенствования механизма регулирования инвестиционной деятельности. В таком процессе инициативы должны исходить от властей регионов и их необходимо доводить до обоснования конкретных рычагов и инструментов. Например, разные варианты предоставления налоговых льгот инвесторам (полное освобождение от региональных налогов на год, два, три и т.д.); дифференцированные налоговые льготы и налоговые освобождения с привязкой к соответствующим приоритетам экономического развития; бюджетная компенсация процентной ставки по кредитам, используемым инвесторами в реализации инвестиционных проектов, одобренных регионом; государственные гарантии в привлечении инвестиционных средств (в частности, гарантии по ценным бумагам определенных компаний); использование льгот в получении и реализации аренды имущества инвесторами, входящего в собственность региона и т.д.

Зависимости активизации инвестиционной деятельности от интересов частного капитала, т. е. от частных инвесторов, нельзя отрицать. Однако в регионах есть задачи оценки показателей инвестиционной активизации частного капитала. Незнание этих показателей и их неучет чреват отрицательными последствиями для региональной экономики. В этой связи следует разделять подходы государственных органов к собственным действиям, к собственному участию или соучастию в инвестиционном процессе и подходы к оценке самоинициатив частных инвесторов в реализации разной значимости инвестиционных проектов для регионов. Если частный инвестор оказывается в большей привязке к условиям, которые ему создает регион для деятельности, то это одна ситуация. Однако нацеленность частного инвестора на активность может иметь другие характеристики при снижении зависимости его деятельности от региональных властей. Естественно, надо полнее учитывать, что определяющее значение имеет уровень согласованности инвестиционных интересов регионов и частных инвесторов, в том числе за счет использования соответствующих рычагов воздействия: дополнительная консультационная помощь инвесторам по различным вопросам; поддержка в информационном обеспечении; консультационная помощь в систематизации представлений об ожидаемых изменениях, экономического развития, планируемых в регионе и т.д.

Любого инвестора, реализующего инвестиционный проект в регионе, всегда интересует не только географическое его (региона) расположение, природно-климатические условия, инфраструктура (развитость или неразвитость), локальные рычаги сбыта продукции. Очень важными в инвестиционной среде региона являются следующие показатели: законодательства, состояние населения, в том числе и трудовая занятость, безработица, стоимость рабочей силы; уровень и динамика денежных доходов населения, живущего в регионе; профессиональные возможности кадрового потенциала, который может быть привлечен к реализации инвестпроекта; состояние задействованности в инвестиционном процессе региона экономических и финансовых стимулов, финансовых ресурсов; вопросы обеспечения безопасной жизни и деятельности. Ожидания улучшения условий в каждом из указанных направлений не только будет способствовать расширению привлекательности инвестиционного климата региона, но и активизации собственных усилий инвесторов в инвестиционной деятельности. И, наоборот, прогнозируемые инвесторами показатели ухудшения, неминуемо будут сказываться на снижении их активности, что является нежелательным во всех отношениях.

Успехи или неудачи инвестиционной деятельности региона, как представляется, зависят от выбираемых объектов инвестирования. Разнообразие региональной инвестиционной деятельности не есть произвольный процесс, это – соответствующая динамика разновидностей объектов (проектов) вложений инвестиционных средств (основной капитал, строительно-монтажные работы, ценные бумаги, образование, здравоохранение и т.д.). Регион, как правило, заинтересован в расширении объектов инвестирования, но такое отношение к инвестиционному процессу ограничивает состояние инвестиционного рынка. Желания, а тем более декларативные прихоти регионов, не должны превалировать над состоянием реальных возможностей и целесообразностью в оценке набора инвестиционных объектов и отбора под них инвестиционных ресурсов.

Модернизационная экономика (т.е. экономики всех регионов) требует более жесткого учета соблюдения требований к инвестициям и инвестиционным проектам. Например, существуют определенные экономические зависимости в соотношениях объемов инвестиций в основной капитал и ВРП (так же, как ВВП в стране). В российской экономике такое соотношение находится в пределах 20–23%, тогда как оптимальной, по мнению большинства экономистов, считается норма 25–30%. Экономика регионов, и это следует отметить, не принадлежат регионам, так как они являются таковыми по «пространственному смыслу» (имеют место дотации, субсидии, субвенции и налоговые изъятия). Создание благоприятного инвестиционного климата в каждом из регионов, естественно, тоже не является задачей только региональных властей. Вместе с тем, механизм взаимодействия и деятельности участников инвестиционного рынка осуществляется в региональном экономическом пространстве и это обязывает регионы в полной мере учитывать и реализовывать свои возможности на основе соответствующих целесообразных оценок состояния рынка и извлекаемых выгод.

Ориентация на вложения средств в разнообразные инвестиционные объекты не снимает проблематики отбора наиболее выгодных инвестиционных проектов, способствующих модернизации экономики региона. Дополнительное количество привлекаемых инвестиций, выражаемое их природными величинами, не является самоцелью, но

должно становиться выражением результатов, которые подтверждают прогресс в развитии. В этом качестве происходящего инвестиционного процесса уменьшение объемов средств частных инвесторов в финансировании инвестиций, осваиваемых в регионе, будет всегда свидетельствовать о снижении их интереса к экономике данного региона, но не другого.

Нами было отмечено, что инвестиции, вложенные в проекты, структурируются, и это их качество имеет существенное значение для экономик регионов. Исходя из этого, целесообразно принятие стратегий системного процесса инвестиционной деятельности в регионах. Такая концепция подразумевает всемерную поддержку и развитие производств и предприятий, которые способны влиять и на эффективный рост и на развитие экономики. Разумеется, это и поиск точек роста, технологических кластеров, производств – мультипликаторов экономического роста территории и всемерная их поддержка по линии федерального и республиканского бюджетов, оптимизация налоговой нагрузки, поиск новых технологий.

Финансовый кризис 2008–2009 гг. стал серьезным испытанием для системы государственных финансов, приведший почти к повсеместному падению доходов бюджетов. Причем на фоне низкого уровня роста доходов бюджетов, долговая нагрузка большинства регионов Российской Федерации существенно возросла.

В СКФО в декабре 2011 г. несколько регионов приняли законопроект о бюджетах. Нами выявлено, что согласно общенародованным данным, ни в одном регионе субъекта округа бюджет не был принят с профицитом. Так, в Ставропольском крае дефицит краевого бюджета на 2010 г. составил более 5,2 млрд руб. При этом доходы были определены в объеме 62 млрд руб. к уровню 2011 г. меньше примерно на 2 млрд руб., расходы – 67,88 млрд руб. Государственный долг края вырос до 21 млрд руб. Финансирование межбюджетных трансфертов составило 17,78 млрд руб.

Доходы республиканского бюджета Кабардино-Балкарии на 2012 г. были запланированы в размере 20,83 млрд руб., расходы – 21,62 млрд руб. Дефицит бюджета составил 783,8 млн руб., или 3,6% от расходов.

В Карачаево-Черкессии бюджет на 2012 г. был принят с дефицитом в сумме более 402 млн руб. При этом доходы республиканского бюджета на 2012 г. с учетом внесенных поправок прогнозируются на уровне 11,35 млрд руб., что на 31% превышает уровень доходной части бюджета 2011 г. Расходы, в свою очередь, были запланированы на уровне 11,74 млрд руб.

Бюджет Республики Ингушетия на 2012 г. планируется с дефицитом 772 млн руб., или 3,4% от расходов. При этом доходная часть республиканского бюджета планируется в размере 16,13 млрд руб., расходная – 16,72 млрд руб.

Прогнозируемый общий объем доходов бюджета Чеченской Республики на 2012 г. составляет 64,67 млрд руб., соответственно расходов – 64,74 млрд руб., прогнозируемый дефицит – 66,3 млн руб.

Республика Северная Осетия-Алания не является исключением и также была вынуждена привлекать финансовые средства для исполнения своих обязательств. Так, бюджет республики на 2012 г. утвержден с дефицитом 970,9 млн руб. Доходная часть бюджета Северной Осетии составит 14,71 млрд руб., расходная – 15,68 млрд руб. Государственный долг с 5 303 млн руб. в 2010 г. возрастет до 6 436,1 млн руб. в 2012 г., при этом существует риск роста долга к концу 2013 г. до 7480 млн руб.

В табл. 1 представлена структура инвестиций по субъектам СКФО в 2011 г. (в % к общему объему). Такая структурированность, естественно сказывается на бюджетном участии регионов в инвестиционном процессе, проявляемом с разной степенью интенсивности. В частности следует отметить, что долги образовались в основном в результате дефицитного финансирования региональных бюджетов в последние годы. При этом с экономической точки зрения государственный долг подчинен единственной цели – достижению сбалансированности социально направленного бюджета. Однако необходимо констатировать, что темп роста валового регионального продукта значительно отстает от темпов роста государственного долга.

Таблица 1

Структура инвестиций по субъектам СКФО в 2011 г. (% к общему объему)

Регион	Собственные средства	Привлеченные средства
Республика Дагестан	20,6	79,4
Республика Ингушетия	9,6	90,4
Кабардино-Балкарская Республика	28,7	71,3
Карачаево-Черкесская Республика	33,6	66,4
Республика Северная Осетия-Алания	10,9	89,1
Чеченская Республика	18,3	81,7
Ставропольский край	49,6	50,4

Источник: URL: <http://www.rg.ru>

Как известно, дефицит бюджета возникает в ситуации, когда доходов бюджета не хватает для финансирования его расходной части, размеры которой обусловлены объемом функций и обязательств, возлагаемых на себя государственной (региональной) властью. Тем самым регионы нуждаются в помощи со стороны федеральных органов власти, которая проявляется в том числе в предоставлении дотаций.

В табл. 2 нами представлены данные, характеризующие динамику дотаций, предоставляемых в Республики СКФО.

Таблица 2

Динамика дотаций в регионы – субъекты СКФО, млн руб.¹

Регион	2007	2008	2009	2010
Республика Дагестан	14812,9	18624,0	23080,9	31369,1
Республика Ингушетия	3968,7	4380,1	5017,0	6991,6
Кабардино-Балкарская Республика	4022,0	4967,5	5665,1	7454,8
Карачаево-Черкесская Республика	2863,9	3088,8	3667,0	4586,6
Республика Северная Осетия-Алания	3404,4	3699,9	3592,8	4575,2
Чеченская Республика	9405,1	10458,3	11979,1	12633,0
Ставропольский край	6229,4	8174,0	9354,4	11191,0

Укажем, что определяющими факторами социально-экономического развития регионов являются инвестиционная составляющая воспроизводства основных фондов и финансовая обеспеченность функционирования региональных экономик (табл. 3).

Таблица 3

Инвестиционное и финансовое обеспечение воспроизводственного развития региональной экономики СКФО, млрд руб.²

Показатель	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2009 г., %
Основные фонды	2,06	2,32	112,6
Инвестиции в основной капитал	0,29	0,29	100,0
Доходы бюджетов	148,3	162,8	109,8
Сальдированный финансовый результат	-5,5	83,01	0,0
Банковские вклады	125,6	164,3	130,8
Финансовые вложения	9,3	10,3	110,8
Денежные доходы населения	11,6	13,25	114,2

При этом анализируемые характеристики функционирования региональной экономики, в том числе финансовой обеспеченности и воспроизводственного развития региональной экономики, в реальной практике функционируют в определенной системе индикаторов.

Это в частности основные фонды, инвестиции в основной капитал, доходы бюджетов, сальдированный финансовый результат, банковские вклады, финансовые вложения, денежные доходы населения, которые за анализируемый период имеют тенденцию к росту.

Данная система социально-экономических индикаторов в их логической последовательности характеризует непрерывный воспроизводственный процесс экономической деятельности с позиций циклического оборота этапов производства, распределения, обмена и потребления.

В последние годы наблюдается значительный рост объема инвестиций в субъекты Российской Федерации, входящие в состав Северо-Кавказского федерального округа. Тем не менее объем частных инвестиций на душу остается самым низким. По нашей оценке, причинами низкого показателя частных инвестиций в Северо-Кавказском федеральном округе являются:

- ◆ высокие риски, недостаток инфраструктуры и стимулов для инвесторов;
- ◆ отсутствие крупных потенциальных инвесторов на внутреннем рынке;
- ◆ отсутствие финансовых средств на проработку проектов у предприятий и предпринимателей, осуществляющих деятельность на территории субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа;
- ◆ неразвитый сектор предпринимательства.

В течение последних лет наблюдается неравномерное распределение инвестиций по субъектам Российской Федерации, а доля государства в структуре инвестиций в регионы Северо-Кавказского федерального округа остается существенной, в среднем она составляет примерно 40–50% общего объема (по Российской Федерации – около 30%). В Чеченской Республике указанный показатель превосходит 90%. При этом инвестиции направлены на реализацию социальных проектов и мероприятий.

Присутствие иностранных инвесторов в Северо-Кавказском федеральном округе остается крайне низким (0,5% общего объема иностранных инвестиций в РФ). При этом внимание иностранных инвесторов сосредоточено в основном на Ставропольском крае и Республике Дагестан.

¹ Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2010. Статистический сборник. М., Росстат, 2011.

² Источник: [1].

Наибольшая доля инвестиций в Северо-Кавказском федеральном округе приходится на транспорт и связь, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, операции с недвижимым имуществом. В целом структура инвестиций по субъектам Российской Федерации, входящим в состав Северо-Кавказского федерального округа, равномерна за исключением Республики Ингушетия, в которой инвестиции в сферу государственного управления составили 58%, при этом доля инвестиций в промышленность и сельское хозяйство меньше 2,5%.

На наш взгляд, улучшение инвестиционного климата в Северо-Кавказском федеральном округе представляется возможным посредством расширения финансовых стимулов (налоговые и таможенные льготы, доступ к льготному финансированию, льготы по аренде земли), развития необходимой базовой инфраструктуры и создания эффективных процессов привлечения и взаимодействия с потенциальными инвесторами.

Таким образом, можно отметить, что в структуре инвестиционных вложений наблюдается положительная тенденция, однако сохраняются диспропорции в уровне развития регионов, наблюдается большой уровень дотаций из федерального бюджета, неравномерность вложений в различные сектора экономической деятельности, что свидетельствует о малой эффективности инвесторов в данном округе и негативно сказывается на темпах экономического роста и развития округа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регионы России. Социально-экономические показатели 2010. Статистический сборник. М.: Росстат, 2011.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ВАЖНЕЙШЕГО ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

АБАЗОВА Ф.М.,

кандидат экономических наук, доцент,

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

e-mail: afm.1975@mail.ru;

АБРЕГОВА М.К.,

кандидат экономических наук, доцент,

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

e-mail: abregmira@rambler.ru

Статья посвящена исследованию формирования регионального инновационного потенциала и тенденции его развития на примере Кабардино-Балкарской Республики.

Ключевые слова: инновационный потенциал; стратегия развития; региональная инновационная политика; инновационная модель.

The article is devoted to research of formation of the regional innovative potential and the strategy of its development on the example of Kabardino-Balkarian Republic.

Keywords: innovative potential; strategy development; regional innovative-system policy; innovative model.

Коды классификатора JEL: 031, 032.

Основу эффективности развития национальной экономики современной России наряду с природными, трудовыми, финансовыми и научно-техническими ресурсами составляет инновационный потенциал, приобретающий в настоящее время особую значимость. Переход экономики на новый качественный уровень в еще большей степени повысил роль активизации инновационной деятельности в решении проблем формирования инновационного потенциала страны.

В настоящее время важнейшими приоритетами экономической политики на региональном уровне являются: осуществление прогрессивных структурных преобразований в экономике регионов, сохранение научно-промышленного потенциала, обеспечение социальной стабильности. Определение перспективных производств, нуждающихся в государственной поддержке, выбор оптимальных форм, методов и организационного механизма процесса, разработка мероприятий по привлечению частных инвесторов – все это означает усиление роли федеральных и региональных органов власти в управлении экономикой страны в целом.

Сфера компетенции государственных органов управления заключается в следующем. Во-первых, в поддержке социально и стратегически значимых предприятий, деятельность которых в настоящий момент коммерчески неэффективна и не представляет интереса для частного бизнеса. Во-вторых, в поддержке коммерчески эффективных видов деятельности или секторов региональной экономики, в которые не может быть привлечен частный бизнес в силу высоких стартовых инвестиций; необходимости решения сложных организационных и технологических проблем; большого срока окупаемости инвестиций; высоких уровней риска.

В связи с этим основные задачи государственной экономической политики на уровне региона должны заключаться в следующем: сохранение и расширение ресурсного, производственного и научно-технического потенциала; обеспечение экономического роста в темпе не ниже общероссийского; укрепление налогооблагаемой базы; устойчивость работы бюджетобразующих, социально значимых предприятий; снижение уровня безработицы.

Практика показывает, что финансовые возможности региональных органов управления для решения этих задач очень ограничены. Для того чтобы столь ограниченные средства давали заметный социально-экономический результат, рациональная государственная поддержка должна реализовываться в одну из следующих стратегий:

- ✓ объектами поддержки должны стать сверхэффективные инновационные проекты;
- ✓ все средства должны концентрироваться на одном-двух предприятиях, имеющих чрезвычайно важное социально-экономическое значение для региона;
- ✓ направление средств на развитие и поддержку малого и среднего бизнеса;

- ✓ объектами поддержки должны стать организации обеспечивающего сектора, т.е. объекты рыночной инфраструктуры [4].

На наш взгляд, наиболее перспективной является последняя стратегия, так как развитие рыночной инфраструктуры является основным фактором развития малого и среднего бизнеса, где зарождаются высокоэффективные инновационные проекты, в связи с чем необходимо развитие тех элементов рыночной инфраструктуры, которые ориентированы на обеспечение деятельности инновационного сектора, это вытекает из необходимости реализации высокотехнологического сценария социально-экономического развития региона. Безусловно, для каждого региона требуется индивидуальный подход к решению возникающих проблем инновационного развития.

Рассмотрим указанные проблемы на примере Кабардино-Балкарской республики, где система управления инновационной деятельностью уже адаптируется на работу в рыночных условиях. Так, в республике начата поддержка инновационных проектов субъектов малого и среднего бизнеса, начинающим компаниям и фирмам предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе средства на регистрацию и компенсируются расходы на научно-исследовательские работы.

На сегодняшний день в республике по данным министерства экономического развития и торговли КБР 5695 малых и средних предприятий и 28 339 индивидуальных предпринимателей, на поддержку малого и среднего бизнеса в 2007–2011 гг. направлено 1075,7 млн руб. [4].

Принята республиканская целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в КБР» на 2012–2015 гг.

По итогам реализации целевой программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в КБР на 2007–2011 гг.», республика стала одной из первых, предоставляющей студентам и молодым ученым средства на реализацию своих бизнес-идей. Так, с 2007 по 2011 гг. поддержано 84 проекта на сумму 32,1 млн руб. Кроме этого, предприниматели, осуществляющие деятельность не более 2 лет, могут получить компенсацию части стоимости приобретенных основных средств. Для действующих субъектов малого и среднего предпринимательства компенсируется процентная ставка по кредитам и договорам лизинга [6].

В республике начата работа по поддержке инновационных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства. В частности, начинающим инновационным компаниям предоставляется на безвозмездной и безвозвратной основе на регистрацию субъекта малого среднего предпринимательства, а также финансирование расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности, научно исследовательских работ грант до 300 тыс. руб. С момента реализации данного механизма поддержано 4 проекта, на общую сумму 1,5 млн руб.

Большое значение для расширения объемов инвестиций имеет созданный в республике в 2009 г. объект инфраструктуры поддержки малого бизнеса – Гарантийный фонд, активы которого составляют 352,45 млн руб., что позволит привлекать в сферу малого и среднего предпринимательства ежегодно более 1,5 млрд руб. кредитных средств [5].

В республике открыты бизнес-инкубаторы, на базе которых было размещено свыше 100 начинающих субъектов малого предпринимательства, которым на льготных условиях предоставлены офисные и производственные помещения в данных бизнес-инкубаторах. В 2011 г. начата реализация проекта по строительству первого в СКФО агропромышленного бизнес-инкубатора [3].

Проводится большая работа по подготовке кадров для сферы малого и среднего предпринимательства. КБР первый и единственный субъект в РФ, где реализуется программа подготовки управленческих кадров, в рамках которой осуществляется обучение по программам антикризисного управления, обучение в лучших бизнес-школах Европейского Союза по программам MBA. Уже обучено 37 антикризисных управляющих.

В рамках действующих механизмов поддержки субъектов малого предпринимательства поддержано 7,5 тыс. предпринимателей и людей желающих заниматься предпринимательской деятельностью (табл. 1).

Таблица 1

Количество поддержанных проектов в КБР по механизмам государственной поддержки*

№	Механизм поддержки	Кол-во единиц
1	Компенсация разницы процентных ставок по банковским кредитам и договорам лизинга	173
2	Субсидирование затрат, связанных с приобретением основных фондов и нематериальных активов	42
3	Поддержка микрофинансовых организаций	43
4	Предоставление поручительств за счет средств Гарантийного фонда КБР	74
5	Поддержка инновационных проектов	4
6	Поддержка молодежного предпринимательства (гранты на реализацию бизнес-идей)	180
7	Субсидирование затрат, связанных с прохождением сертификации по международным стандартам качества	1
8	Субсидирование затрат, связанных с подключением энергопринимающих устройств к электрическим сетям	7
9	Размещение в бизнес-инкубаторе	134
10	Реализация программ обучения	1538

* Составлена по данным Инвестиционного паспорта КБР [6]

Как видно из табл. 1, в республике наибольшее число поддержанных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства по финансовым и имущественным механизмам реализуется в сфере промышленного производства и в

сфере услуг, на долю которых приходится 64% от общего количества поддержанных проектов. Реализация поддержанных проектов позволила: привлечь свыше 2 млрд руб. частных инвестиций в экономику республики; создать и сохранить свыше 6800 рабочих мест; создать новые или расширить действующие производства по всей территории республики.

За период 2007–2011 гг. на реализацию Программы привлечено 806,2 млн руб. из федерального бюджета. За счет средств федерального бюджета профинансированы следующие мероприятия: строительство 5 бизнес-инкубаторов; создание и пополнение гарантийного фонда республики; финансирование муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства; софинансирование муниципальных программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства; поддержка инновационных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства; поддержка начинающих предпринимателей; подготовка кадров для сферы малого и среднего предпринимательства [2].

Проводится также работа по оптимизации налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства, так в республике налоговая ставка при применении упрощенной системы налогообложения снижена с 15 до 10 %.

Однако, несмотря на внушительный инновационный потенциал республики, инновационная активность бизнеса остается на низком уровне. На наш взгляд, это связано с несовершенством системы управления инновационной деятельностью в республике; отсутствием таких ее главных элементов как фонд научно-технического развития, центр экспертизы в научно-технической сфере, территориальный консультационный центр по оказанию патентных услуг, защите интересов авторов, а также органы управления, ответственные за координацию развития научной и инновационной деятельности в регионе. В республике необходимо создать эффективный механизм управления социально-экономическим развитием на основе информационного обеспечения инновационной деятельности [2].

Таким образом, на региональном уровне насущной задачей является создание и развитие широкой сети предприятий, учреждений и организаций, непосредственно участвующих в инновационном процессе или обслуживающих этот процесс, заполняя свободные ниши инновационного рынка. Согласно действующему законодательству администрация региона вправе создавать такие хозяйствующие субъекты, находящиеся во введении региональных органов власти, а также содействовать образованию других объектов инфраструктуры инновационного рынка, возникающих по инициативе различных предпринимательских структур.

В осуществлении выбора конфигурации региональной инфраструктуры рынка инноваций важную роль может сыграть моделирование инновационного потенциала региона. На наш взгляд, модель инновационного потенциала должна структурировать наиболее типичные для данного региона элементы инновационной инфраструктуры в следующие базовые массивы:

- ◆ массив научно-технических организаций, имеющих в регионе, таких как научно-исследовательские институты и лаборатории, кафедры вузов и т.д.;
- ◆ массив проектно-конструкторских и экспериментальных организаций региона, включающий технологические институты, занимающиеся опытно-конструкторскими и проектными работами, испытательные станции;
- ◆ массив корпоративных организаций, охватывающих широкий спектр различных видов инновационной деятельности и обеспечивающих научно-техническое сотрудничество в сфере инноваций;
- ◆ массив предприятий и организаций, имеющих производственные мощности для осуществления инновационной деятельности и которые могут выступать в роли производителя и потребителя инновационной продукции;
- ◆ массив предприятий и организаций, осуществляющих сервисное обслуживание инновационного процесса (транспортные, ремонтно-монтажные и т.п.);
- ◆ массив фирм, предоставляющих различные интеллектуальные услуги, включающих экспертизу, консалтинг, инжиниринг и т.п.;
- ◆ массив информационного обеспечения инновационной деятельности (предприятия связи, средства массовой информации, рекламные агентства и т.п.);
- ◆ массив кадрового обеспечения, обучения, повышения квалификации (высшие учебные заведения, профтехучилища и т.п.);
- ◆ массив организаций, способных обеспечить экономический механизм функционирования рынка инноваций, правовую регламентацию действий участников инновационного производства, финансово-ресурсную и административно-организационную поддержку инновационного предпринимательства (банки, финансовые, юридические, административные, налоговые, таможенные службы региона, региональные инвестиционные и инновационные фонды).

Представленная модель инновационного потенциала региона делает возможным всесторонне обоснованный и взвешенный выбор варианта инновационной инфраструктуры, что делает реальным последовательное налаживание четкого взаимодействия всех составляющих эту модель массивов и гарантирует создание наиболее благоприятного социально-экономического климата для ускоренного развития инновационной деятельности.

Следующим условием развития инновационной стратегии региона является консолидация и наращивание мощи инновационного потенциала. Для этого необходима разработка и реализация комплекса мероприятий, направленных на консолидацию опыта кадров, материальных и финансовых ресурсов всех предприятий и организаций, функционирующих на территории данного региона.

Важную роль в этом процессе должны сыграть местные органы государственной власти, которые могут обеспечить необходимую координацию инновационной деятельности в масштабах данного региона. Региональный потенциал должен рассматриваться и развиваться как многозвенная и интегрированная единая система, включающая не только соответствующие потенциалы, находящегося в ведении регионального органа власти, но и весь научно-технический по-

тенциал, имеющийся у всех других хозяйствующих субъектов, расположенных на территории региона, независимо от отраслевой принадлежности и форм собственности.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА

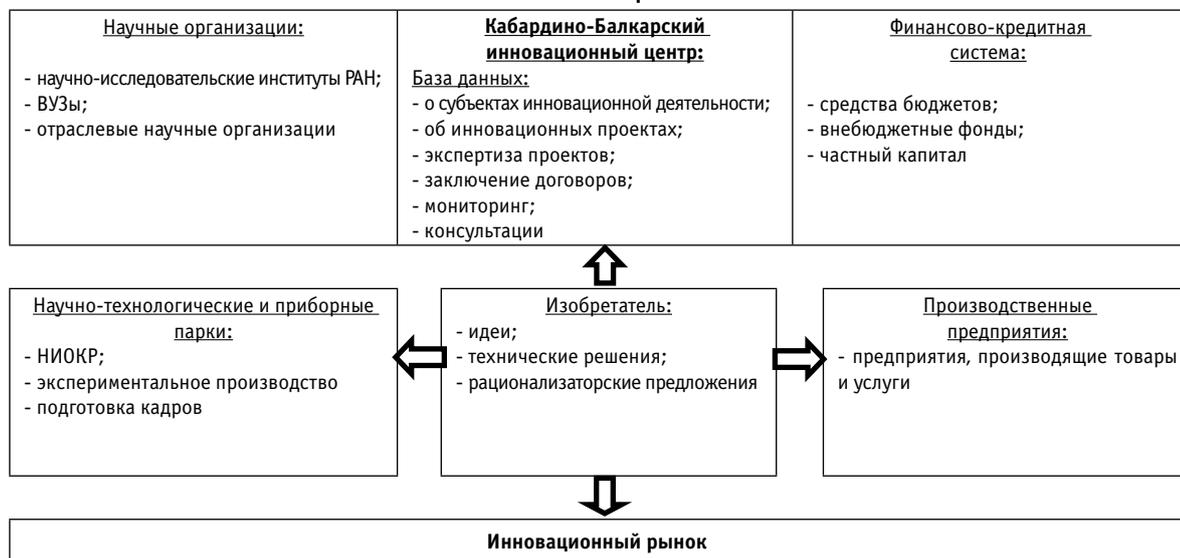


Рис. 1. Организационно-управленческая модель регулирования инновационной деятельности региона

Организационно-управленческая модель регулирования инновационной деятельности в республике, представленная на рис. 1, она объединяет все необходимые элементы управления инновационной системой региона.

Результативность предложенного нами механизма в значительной мере зависит от качества непрерывного социально-экономического мониторинга региона, который должен охватить наблюдение, анализ, оценку и прогноз экономической, социальной, экологической, научной и инновационной обстановки в регионе с целью подготовки управленческих решений и рекомендаций, направленных на улучшение и развитие инновационной деятельности.

Таким образом, проблема управления инновационным потенциалом региона остается одной из сложных как на региональном, так и на федеральном уровне. Среди главных причин, сдерживающих развитие инновационного сектора экономики на региональном уровне, – нестабильная экономическая ситуация, нехватка инвестиционных средств, несовершенство системы управления инновационной деятельностью в регионе. В данной ситуации возрастает роль государства, которое должно поддерживать развитие региональных и предпринимательских структур.

ЛИТЕРАТУРА

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Стат. сб. М.: Федеральная служба государственной статистики; Высшая школа экономики, 2009.
2. *Нагоев А.Б.* Вопросы инвестиционно-инновационного процесса в регионе с депрессивным состоянием экономики. Нальчик: Изд. КБЦН РАН, 2008.
3. *Опалева О.И., Черенкова Ю.В.* Инновационный потенциал Российского предпринимательства // Финансы и кредит. 2009. № 4.
4. *Шидов А.Х.* Региональные аспекты инновационно-инвестиционного развития. СПб.: СПб ГУЭР, 2000.
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kbr-invest.ru>.
6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pravitelstvokbr.ru>.

ПРОБЛЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ¹

СОЗАЕВА Т.Х.,

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

ЭНЕЕВА М.Н.,

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

В статье рассмотрены проблемы развития Кабардино-Балкарской Республики в системе расселения и территориальной организации общества, выявлены тенденции формирования агломераций.

Ключевые слова: регион; социально-экономические системы; агломерация; территориальная организация.

In article problems of development of the Kabardino-Balkarian Republic in system of moving and the territorial organization of society are considered, tendencies of formation of agglomerations are revealed.

Keywords: region; social and economic systems; agglomeration; territorial organization.

Коды классификатора JEL: O18, R12, R23.

Центральным элементом и составной частью системы расселения выступает территориальная организация общества, которая представляет присущий конкретному историческому периоду результат разнонаправленных процессов размещения людей и объектов их жизнедеятельности по определенной территории в соответствии с природно-ресурсными, инфраструктурными, общественно-политическими, культурно-историческими и многими другими объективными и субъективными факторами и предпосылками [3]. Таким образом, в ее формировании участвуют не только объективные предпосылки так называемого нерукотворного характера, а также исторические и идеологические факторы, но и предпочтения и ограничения, которые создают властные структуры (государственные, региональные и муниципальные органы власти).

Современная Кабардино-Балкария – регион с совершенно иными чем 20 лет назад территориальной организацией общества и расселением. Это связано как с международными, так и внутрироссийскими изменениями, произошедшими за последние десятилетия. Нельзя не указать на одну из важнейших причин формирования новой территориальной организации и расселения: это – смена механизма централизованно-планового распределения экономического потенциала по территории республики на преимущественно рыночный, при котором процесс «устремления производства» (и экономической активности как таковой) осуществляется лишь там, где для рыночно успешной деятельности имеются благоприятные природно-ресурсные предпосылки, транспортная инфраструктура, близость к рынкам сбыта и прочие условия. Отсюда неудачные попытки 1990-х и даже 2000-х гг. перевода в режим рыночного функционирования сети производств (и связанных с ним населенных пунктов), созданных в 1940–1980-е гг. прошлого столетия и размещенных по критериям эффективности народнохозяйственного комплекса СССР [3]. Это в первую очередь Тырныаузский вольфрамолибденовый комбинат (ТВМК), заводы «Искож», «Телемеханика», «Электровакуумный», «Высоковольтной аппаратуры», «Терекалмаз» и т.д.

Определенное влияние оказали геополитические факторы. Кабардино-Балкарская Республика (КБР) оказалась территорией России, граничащей с иностранными государствами по всему периметру Главного кавказского хребта. В результате чего значительная часть ее территории (свыше 15%) оказалась в зоне «государственной границы» с соответствующими преимуществами и недостатками.

Изменения в системе территориальной организации общества внес переход КБР к новому государственному устройству. Заметное влияние на территориальную организацию оказал ФЗ-131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», содержащий в своей основе совершенно иную модель государственного устройства КБР. Правда, реализация конституционной нормы, а также принципов местного самоуправления в практике территориального управления оказалась исключительно сложной.

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 12-12-07002 а/Ю).

Для восприятия ситуации с расселением в КБР достаточно обратиться к итогам двух последних переписей населения. Данные итогов переписей 2002 и 2010 гг. позволяют выделить ряд тенденций. *Первая:* Кабардино-Балкария численно сокращается и все больше становится сельской. За межпереписной период с 2002 по 2010 гг. численность городского населения сократилась почти на 43 тыс. человек, тогда как численность сельского населения выросла на 335 человек. Удельный вес сельского населения с 2002 по 2010 гг. вырос с 43,4% до 45,5%, т.е. более чем на 2,1%. В это же время доля городского населения снизилась с 56,1% до 54,5%. *Вторая тенденция:* в сельской, как и городской Кабардино-Балкарии наблюдается уменьшение размера поселений, населенные пункты КБР становятся мельче. Так, если в 2002 г. средний размер городских поселений составлял 61,6 тыс. человек, то в 2010 г. уже только 56,7 тыс. человек, т.е. людность городов Кабардино-Балкарии снизилась почти на 4,9 тыс. человек. В наибольшей мере снизилась людность столицы КБР

г. Нальчика, численность населения которого сократилась почти на 34,9 тыс. человек [5]. Соответствующие изменения, хотя статистически и менее заметные, наблюдаются и с сельскими поселениями. Детальная типологическая структура сельского расселения показывает, что наши сельские населенные пункты (станции, села, хутора) стали мельче по своей людности. *Третья тенденция:* почти треть населения (240,2 тыс. человек или почти 29%) КБР проживает в г. Нальчик. Это говорит о своеобразной сверхконцентрации людских ресурсов в столице республики. *Четвертая тенденция:* наблюдается смещение типологических групп населенных пунктов в сторону меньшей численности проживающего в них населения. Это видно как по городскому, так и по сельскому населению республики.

Урбанистическая тенденция определяет лишь одну сторону в расселении. Другую же составляют сопротивление ассимиляции и стремление к самоидентификации индивида на коллективном или индивидуальном уровнях. В условиях длительного отсутствия внятной национальной политики эта тенденция будет работать, очевидно, на сохранение и даже расширение численности населенных пунктов на территории, признанной (или даже только подразумеваемой) национальной. Конечно, и здесь будут происходить все те же процессы укрупнения, разукрупнения и т.п., но все они будут проходить на фоне, а лучше и правильнее сказать, на основе стабилизации и расширения числа населенных пунктов на «исконной» (и тем более, спорной) национальной территории. Кстати, это вовсе не локальная (имея в виду признак какой-то территории), а общемировая тенденция. Так развивалась Европа, так заселялась Америка, Австралия, Азия и, очевидно, Африка. Следовательно, нынче на Кавказе мы имеем столкновение (работу) двух мировых тенденций в расселении.

Таким образом, наблюдается снижение людности сельских населенных пунктов в силу работы *трех* тенденций: 1) снижение численности в крупных и мелких сельских населенных пунктах, причем людность мелких будет снижаться более высокими темпами, чем людность крупных; 2) стабильность или же абсолютный рост численности сельских населенных пунктов на так называемой исконной (доказанной и бесспорной и, тем более, недоказанной и спорной) территориях; 3) снижение людности и, очевидно, численности сельских населенных пунктов в так называемых русских районах.

Таким образом, тенденции объективны, что совершенно не означает невозможности ими управлять. Управление, на наш взгляд, достигается за счет территориальной организации, которое дает несколько иное прочтение данных тенденций и появление новых. В данном контексте решение должно состоять в том, чтобы власть (имеется в виду как региональная, так и муниципальная) и бизнес вели рациональное и согласованное размещение экономических объектов и населенных пунктов. Дело в том, что жители сел покидают свою «малую родину» не от хорошей жизни и не по прихоти, а в силу, *во-первых*, невозможности найти применение своим способностям в селе, высокой безработицы, отсутствия возможности зарабатывать достойно, чтобы содержать семью и просто нормально жить; *во-вторых*, в силу отсутствия в сельских населенных пунктах необходимых условий, которые позволили бы повышать культурный, образовательный уровень, получать добротную медицинскую помощь, бытовые услуги и т.п.; *в-третьих*, отсутствие транспортных (внутри села и межселенных) коммуникаций, которые позволили бы быстро, комфортно и дешево попасть в любую точку республики и за ее пределы. По-видимому, названные три причины и составляют основу мотивации миграции из сельских населенных пунктов большей части населения республики. Поэтому на этих трех пунктах, как нам представляется, властям и следует сконцентрировать свое внимание. В противном случае мы получим то, что имеем: аномально высокую территориальную дифференциацию уровня и качества жизни, когда основные ресурсы жизнедеятельности оказываются сконцентрированы в одном месте – Нальчике, а остальная территория остается оголенной. Речь идет о разумно управляемом процессе. В этой связи необходимо: *во-первых*, провести модернизацию национального хозяйства КБР; *во-вторых*, трансформировать территориальную организацию. Направление решения проблемы лежит в агломерации. В результате действия центростремительных тенденций, со стороны одних территорий республики, и центробежных тенденций, со стороны других, за последнее время в КБР сформировалась своеобразная нальчикская городская агломерация как результат складывающегося интеграционного взаимодействия административного, хозяйственного, финансового, инфраструктурного, рекреационного, пространственного и культурно-исторического потенциала городских и сельских поселений в зоне экономической и социальной активности столицы. Назвать данную агломерацию самоорганизующейся и естественной, по-видимому, будет некоторой натяжкой. Очевидно, что в ее образовании значительное место занимает административный ресурс. Но тем не менее, не признать организующую роль Нальчика в формировании такой агломерации, очевидно, нелепо. Другое дело, насколько «эффективен эффект нальчикской городской агломерации» для развития КБР?

Однозначного ответа нет. Ближайшее рассмотрение агломерации выявило свои плюсы и свои минусы. Наши наблюдения показывают, что минусов все же больше, чем плюсов. Нальчик за последние годы разместил в себе все мыслимые разноуровневые властные структуры, в нем находится не только городская Администрация и Совет местных депутатов, но и сосредоточилась исполнительная, законодательная и судебная власти республики: Правительство, Администрация главы республики, Парламент, Суды (Арбитражный, Верховный, Конституционный), судебные департаменты, департаменты судебных приставов, лицензионные палаты, кадастровая палата и т.д. Кроме того в Нальчике расположились представители федеральных органов власти в республике. Конечно, это создает дополнительные конкурентные условия со всеми вытекаю-

щими из этого положения преимуществами. Поэтому неудивительно, что Нальчик доминирует на пространстве республики, но в этом и масса минусов. В частности, один из наиболее значимых минусов в том, что в окружающих Нальчик поселениях отсутствуют вообще или же имеют лишь слабые ростки минимальные экономические, технические, инфраструктурные и гуманитарные предпосылки для самоорганизации данных территорий. Создается впечатление, что последние сознательно (путем административного ресурса) лишаются многих естественных предпосылок к образованию самостоятельных социально-экономических систем, пусть и локального характера. Но при этом образование таких локальных полноценных муниципальных систем позволило бы создать совершенно иную модель нальчикской агломерации, основанную на партнерских и сателитных отношениях, а не на полной экономической, технологической и гуманитарной зависимости и превращении г. Нальчика в «монстра», который питается человеческими ресурсами своих пригородов и провинций.

В существующей агломерации отсутствует главное – наличие системных устойчивых связей. Население прилегающих к Нальчику поселений (Адиюх, Хасанья, Белая Речка, Кенже) едет в Нальчик не только на работу и получать знания (в том числе среднее образование, а также дошкольное) и гуманитарные услуги, но и осуществляет там покупку хлеба, молока и других продуктов первой необходимости. Нальчане же используют эти территории преимущественно для зоны отдыха.

Формирование городских и сельских агломераций представляет своеобразный магистральный путь современного развития территорий. И в этой связи для КБР с учетом специфики ее территорий, нами выявлены четыре вполне самостоятельных агломерации: Нальчикская, Баксанско-Прохладненско-Майско-Терская, Тырныауско-Малкинская и Кашхатауско-Анзорейская. По своему потенциалу (земельным ресурсам, численности населения, промышленному и производственному потенциалу, состоянию инфраструктуры, административному и институциональному и прочим ресурсам) они неравнозначны и неравноценны. Да этого, очевидно, и не нужно для функционирования агломераций и территориального комплекса. Для агломераций необходимо наличие постоянных растущих частотностей своих (интенсифицируемых) и расширяющихся по продуктам и предметам производственно-хозяйственных, трудовых, коммерческих и культурно-бытовых связей, которые объединяют различные населенные пункты республики, расположенные в разных ее районах. Причин, создающих эти связи между населенными пунктами, много. Это и ресурсные возможности, и выгодное местоположение и многое другое, но не менее значимым является и административный ресурс. А если учесть состояние развития наших городских и сельских муниципалитетов, то становится очевидным, что без прямой финансовой, экономической помощи со стороны региональной власти интенсифицировать связи между населенными пунктами невозможно. Но региональные власти и сами не богаты, тем более в республиках Северного Кавказа, которые на 50 и более процентов дотационные. В этой связи необходимо создание и определение своеобразных точек роста, превращающихся в зоны роста и области развития.

В регионе, (как и в целом в действующей модели развития в России) с высоким административным управлением, гипертрофированной персонификацией даже производственно-хозяйственных связей, нет другого пути к развитию всей территории КБР кроме сознательного рассредоточения различных административных ресурсов по территории республики. Речь идет, во-первых, о деконцентрации власти в столице г. Нальчике, освобождении, разгрузки столицы от избытка властных административных институтов, бюрократизирующих жизнь в ней и привязывающих население республики к столице; во-вторых, о переводе различных властных структур в разнообразные агломерации, размещении институтов власти по территории республики с целью привлечения туда ресурсов и превращении точек роста в зоны развития.

Формирование системы городских и сельских агломераций и таким образом создания новой модели КБР по типу агломераций, позволяют, во-первых, пусть постепенно, но позитивно разрешить кризис расселения и территориальной организации, во-вторых, создать позитивную модель будущего для экономики республики, которая даст стимул позитивным количественным сдвигам и качественным улучшениям всех сторон жизни в КБР, что проявится в формировании новой системы расселения в КБР, разгрузке одних территорий (прежде всего г. Нальчика) и загрузке других (всех территорий, за исключением г. Нальчика); в создании новых рабочих мест в других поселениях КБР, т.е. в пространственном расширении и качественном обновлении регионального рынка труда; в организации рынка производства и сбыта новой и существующей продукции, производимой в КБР; в интенсификации культурно-бытового обмена между поселениями КБР; в ослаблении точечной концентрации нагрузки на окружающую среду и равномерном распределении этой нагрузки на всю территорию КБР; в относительно равномерном динамичном развитии всей территории КБР.

Полагаем, что именно агломерационное направление должно составить основу проектирования региональных социально-экономических систем на Северном Кавказе и, в частности, в КБР. Агломерационное направление в развитии региональных систем связано с тем, что оно позволит, во-первых, создать новые (именно новые, а не «расширенные») рабочие места; во-вторых, обеспечит повышение мобильности (а значит и качества) рабочей силы; в-третьих, консолидирует объекты здравоохранения и образования и в то же время приблизит их к населению, местам проживания людей, повысив качество этих мест; в-четвертых, унифицирует и резко снизит коммунальные, транспортные тарифы, тарифы связи и энергии; в-пятых, улучшит экологическую ситуацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимиров В.В., Наймарк Н.И. Проблемы развития теории расселения в России. М.: ЭДИТОРИАЛ УРСС, 2002.
2. Глезер О.Б. Динамика населения России в первой половине 1990-х годов и смена факторов расселения // Проблемы расселения: история и современность. М.: Ваш Выбор; ЦИРЗ, 1997.
3. Лексин В.Н. Кризис системы расселения в контексте кардинальной трансформации территориальной организации российского общества // РЭЖ. 2012. № 1.
4. Методы изучения расселения / Под ред. Г.М. Лаппо. М., 1987.
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

БОРОВИНСКИЙ М.Э.,

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

Становление глобальной экономики, способной функционировать в масштабе всего мира как единая система, характеризуется стремительным развитием процессов транснационализации производства и финансовой сферы. Эти процессы, как феномен современного мирового хозяйства, имеют под собой объективную основу. Процессы транснационализации обусловлены необходимостью и возможностью перемещения капитала из стран с его избытком в страны с его дефицитом. Помимо этого, данные процессы стимулируются потребностью в снижении рисков через размещение капитала в различных странах. Для России, вставшей на путь углубления интеграции в мировое хозяйство, актуальность вовлечения в процессы транснационализации – очевидна. Сегодня влияние крупнейших транснациональных банков на мировых рынках становится все более ощутимым.

Ключевые слова: глобализация; транснационализация; транснациональный банк; транснациональная корпорация; прямые иностранные инвестиции.

Formation of the global economy, capable to function on the scale of the whole world as uniform system, is characterized by prompt development of processes of transnationalization of production and the financial sphere. These processes as a phenomenon of the modern world economy, have under itself an objective basis. Processes of transnationalization are caused by need and possibility of moving of the capital from the countries with its surplus to the countries with its deficiency. In addition, these processes are stimulated with need for decrease in risks through capital placement in the various countries. To Russia which has followed a way of deepening of integration into the world economy, an involvement urgency in transnationalization processes – it is obvious. Today influence of the largest transnational banks in the world markets becomes more and more notable.

Keywords: globalization; transnationalization; transnational bank; multinational corporation; direct foreign investments.

Коды классификатора JEL: F21, F23, F36.

В конце XX в. произошло «размывание» границ национальных экономических систем, и резко обострилась конкуренция национальных технико-экономических потенциалов. Данные обстоятельства и обусловили инициализацию процесса глобализации. Так, на современном этапе развития мировой экономики можно говорить о практически сформированном механизме функционирования мирового хозяйства, который и определяет основные направления развития национальных экономик, причем в то же время происходит снижение роли регулирующих хозяйственных функций национальных государств. Независимо от существующих разногласий в подходах оценки процессов глобализации: от сдержанного одобрения [19, с. 67; 8, с. 59; 6, с. 34; 7, с. 45] до резкого осуждения [11, с. 78], большинство экономистов, социологов и других специалистов сходятся в том, что глобализация представляет собой неизбежный, в целом позитивный процесс [19, с. 67].

Единогласного общепризнанного определения глобализации не существует. Так, по мнению экспертов Международного валютного фонда, глобализация определяется как возрастающая степень интеграции стран во всем мире, обусловленная, прежде всего, торговыми и финансовыми потоками, а также движением рабочей силы и технологий через международные границы [13].

В неolibеральной концепции глобализация рассматривается как специфический вариант интернационализации хозяйственной, политической и культурной жизни человечества, ориентированный на форсированную экономическую интеграцию в глобальных масштабах с максимальным использованием научно-технических достижений и

свободно-рыночных механизмов и игнорированием сложившихся национальных преобразований, многих социальных, культурно-цивилизационных и природно-экологических императивов [9, с. 24].

Специалистами экономического факультета МГУ предложено следующее определение: глобализация – это интернационализация хозяйственной жизни, приобретающая вид транснационализации, т. е. взаимного проникновения экономик, и глобальный масштаб. Это одновременно и универсализация, гомогенизация жизни, когда под влиянием обменов людьми, товарами, капиталами, культурными ценностями мир тяготеет к единым стандартам, принципам, ценностям [5, с. 6].

В наиболее общем виде определение экономической природы глобализации формулируют авторы монографии под редакцией профессора К.В. Кочмола: «глобализация – количественное и качественное углубление взаимосвязи национальных экономик при формировании единого глобального рынка» [16, с. 15].

Й. Бартельсон описывает глобализацию как процесс изменения, который начинается на уровне национального государства как следствие взаимодействия между государствами [3, с. 7]. Й. Бартельсон считает, что между различными концепциями глобализации можно найти нечто общее, поскольку они сосуществуют в современном дискурсе. Понятие глобализации становится все более абстрактным. Главные смысловые связи понятия глобализации детерминированы относительно осязаемыми явлениями, находящимися на уровне единиц систем. Постепенно оно превращается в описание все более теоретических и менее реальных категорий. Понятие глобализации стало условием существования описываемых им объектов, конституируя область их бытия. Использование понятия глобализации привело к образованию целой совокупности дискурсов, сделавших «глобальное» совершенно автономной областью мысли и действия

Г. Терборн отмечает многодискурсный характер глобализации. Он выделяет пять дискурсов глобализации: экономический, социократический, политический, культурный, экосистемный [15, с. 11].

В своей статье П. Аласуутари отмечает, что апелляция к процессу глобализации стала общим местом во многих исследованиях, однако так до конца и не понятно, какими характеристиками обладает это процесс сам по себе. Довольно сложно установить, существуют ли такие социально-политические и экономические изменения, которые не подпадают под определение глобализации. Это приводит к неопределенности в понимании многих событий: не ясно, были ли они результатом глобализации или иных явлений и какова динамика глобализации как процесса. Для экономистов и социологов экономики понятие о глобализации тесно связано с возрастанием прямых иностранных инвестиций. В то же время, политологи отмечают, что интернациональное движение капиталов становится возможным благодаря политическим договоренностям, которые либерализуют финансовые рынки и уменьшают экономический протекционизм.

По мнению П. Аласуутари, большая часть литературы, посвященной глобализации, не дает ответа на главный вопрос: каким образом происходят перемены. Поэтому, по его словам, глобализация стала своеобразным терминологическим прикрытием, пользуясь которым можно вновь ставить на повестку дня многие уже старые проблемы и темы. Глобализация не дает объяснения последним глубочайшим изменениям в мировых сообществах, но она зачастую используется в качестве основного термина для обозначения всех плохо понимаемых изменений, отмечает автор [1, с. 27].

Итак, понятие глобализации относится к целому ряду совершенно разных процессов. Основные черты и особенности глобализации носят взаимосвязанный, комплексный, многоуровневый характер. В этот процесс вовлечены сферы международного производства, международного обмена, международных финансов и простирающееся над ними огромное информационное и психологическое поле ожиданий [18, с. 89].

Дж. Мейер отмечает, что глобализация заставляет сменить традиционное разделение мира на единицы и систему на различие между секторами или измерениями. Понятая таким образом глобализация включает в себя преодоление различий, обуславливающих существование единиц, системы и измерения идентичности. Глобализация не существует ни внутри, ни снаружи, но является процессом, который преодолевает различия между внутренним и внешним. Трагуемая в терминах преодоления различий глобализация меняет не только идентичность единиц и систем, но также и условия существования объектов исследования [12, с. 17].

По мнению Й. Бартельсона, глобализация имеет собственную динамику развития, несводимую к единичным причинам в отдельных секторах или измерениях мира. Проявляется это в том, что старый мир оказался заменен информационными и коммуникационными структурами. Мир объектов постепенно превращается в мир знаков. Поэтому потоки информации, а не организации, – базовые единицы информационной глобальной экономики. Ослабление национального суверенитета способствует распространению принципов свободы, равенства и соблюдения прав человека по всему миру [3, с. 10].

К. Чейз-Данн предлагает в качестве показателей экономической глобализации индикаторы отношения величин мирового экспорта к валовому внутреннему продукту (ВВП) различных стран мира, с одной стороны, и отношения величин зарубежных инвестиций к ВВП, с другой. Речь идет о данных временного периода с 1820 по 1992 гг. Согласно первому индикатору, глобализация в целом имеет позитивную динамику; исключением является только период с 1929 по 1950 гг., когда произошел некоторый спад. Второй индикатор дает более сложную картину: глобализация прогрессирует до 1913 г. и после 1992 г. (эти годы характеризуются примерно одинаковыми данными), а промежуток между ними представляет собой падение (до 1960–1970 гг.), а потом подъем до уровня 1913 г. Третьим индикатором может послужить уровень корреляции величин роста национальных ВВП. По данным периода с 1860 по 1988 гг., стадии высокой корреляции наблюдались в 1913–1927 гг. и после 1970 г. Таким образом, первый индикатор говорит о долговременном росте, а второй и третий – о цикличности процессов экономической глобализации [17, с. 33].

Перспективы глобализации – преодоление экономической разобщенности и развитие всесторонней интеграции, что предполагает активное и прагматичное сотрудничество всех субъектов внешнеэкономической деятельности.

На всех исторических стадиях существования национально-государственных структур шли процессы нарастающего взаимодействия между ними, углубления международных связей и взаимозависимостей, известные как интернационализация хозяйственной, политической, культурной и других сторон общественной жизни.

Глобализация представляет собой новый этап интернационализации хозяйственной жизни, отличающийся как количественно иными характеристиками, т. е. степенью интенсивности и планетарными масштабами, так и определенными качественными чертами.

Во второй половине XX столетия экстенсивное развитие интернационализации хозяйственной жизни на базе роста объемов международной торговли все более сопровождается интенсификацией, вывозом ссудного и производительного капиталов. Наиболее ярко это проявилось в возникновении и быстром развитии крупных транснациональных корпораций (ТНК). В современном мире насчитывается уже более 2 тыс. ТНК, распространяющих свою деятельность на 6 или более стран. Среди них 500 крупнейших имеют совокупный продукт в 21,9 трлн долл., производят более 60% мирового валового продукта и контролируют капиталы в 35,6 трлн долл. Их ежегодные доходы равняются 810 млрд долл. В этих 500 многонациональных компаниях заняты 84,5 млн человек, 93% их штаб-квартир расположены в США [16, с. 12].

Подобные количественные изменения привели к качественному скачку, новое состояние мирового хозяйства приобретает глобальный характер, соответственно его важнейшей характеристикой становится глобализация [2, с. 30]. Институциональной формой нового уровня интернационализации капитала и производства являются ТНК. Новый уровень международной специализации и кооперирования производства определяется тем, что рамки внутренних рынков становятся все более тесными для крупномасштабного специализированного производства. Именно ТНК становятся новыми субъектами хозяйственной жизни, которые не просто борются за передел существующего мирового рынка, а целенаправленно формируют мировой спрос на свою продукцию. Международная торговля в значительной своей части реализуется либо в рамках одной и той же ТНК, либо между ТНК и обычными компаниями разных стран. Вследствие этого международные потоки товаров и услуг не только значительно интенсифицировались, но и обрели новое качество: около 40% таких потоков носят теперь внутрикорпорационный характер, что придает им особую устойчивость [7, с. 42].

У крупнейших ТНК активы и ежегодный оборот превосходит аналогичные показатели многих стран мира. Так, в 1995 г., по данным Мирового банка, только 70 стран из существующих в мире почти 200 обладали валовым национальным продуктом стоимостью более 10 млрд долл., тогда как, согласно информации журнала «Fortune» в этом же году более чем у 440 ТНК был ежегодный оборот, превосходящий эту величину. Следовательно, такие компании, как General Motors, Shell, Toyota, Unilever, Volkswagen, Pepsi, Coca Cola, Kodak, Xerox располагают большей мощностью, чем большинство стран мира. Второй решающий феномен – это глобальное распространение электронных масс-медиа, в особенности телевидения, и рост контроля ТНК над ними. Например, численность телевизоров в мире растет быстро – с менее чем 10 шт. на 1000 человек в 1970 г. до 60 в 1993 г., по данным ЮНЕСКО. Контроль над телевидением и над другими масс-медиа – газетами, журналами, фильмами, видео, компакт-дисками и т.д. – сконцентрирован в немногих очень мощных ТНК, чьи штаб-квартиры расположены в США, Европе, Японии, Австралии и, частью, в наиболее крупных странах «третьего мира» [14, с. 39].

Следовательно, ТНК, играя решающую роль в интеграции экономик развитых Западно-Европейских стран, могут стимулировать усиление интеграционных процессов в российской экономике. А национальные коммерческие банки и транснациональные банки могут быть действенным катализатором процесса интеграции в мировое хозяйство, содействуя объединению ТНК и многонациональных корпораций. Создание банковских сетей сделает возможным реальную интеграцию на микроуровне.

При влиянии на российскую экономику факторов глобализации, состояния валютного рынка и степени воздействия государственной валютной политики универсальный российский коммерческий банк является эффективным катализатором успешного интегрирования в мировую экономику, объединяя западных инвесторов и российские компании, используя возможности, возникающие в нарастающем процессе глобализации, в собственных интересах.

Рассмотрим существующие подходы к теоретическому определению сущности транснациональных банков в условиях глобализации.

Вот наиболее общее определение транснационального банка: это банк, который осуществляет операции больше чем в одной стране [21, с. 667]. Зачастую термин «транснациональный банк» заменяют на категорию – «иностранный банк» или «международный банк» и в международной отчетности относят к общей категории прямых иностранных инвестиций (FDI – foreign direct investment) в финансовых услугах. Однако необходимо уточнить, что международные банки – это банки, которые работают через международные границы, но которые не устанавливают свое физическое присутствие в других странах [23, с. 63]. Операции же транснациональных банков (ТНБ) могут приобретать различные формы физического присутствия, такие как филиалы, совместные предприятия или как стратегические партнерства и т.д. Филиалы, например, являются неотъемлемой частью материнской компании, но они не владеют своим собственным капиталом [24, с. 349].

Однако филиалы являются обособленными корпоративными предприятиями, которые хотя и полностью принадлежат материнской компании, но зарегистрированы в стране размещения. Точно так же совместные предприятия – отдельные корпоративные предприятия, принадлежащие более чем одной материнской компании. Так например,

Dresdner Bank и Banque National de Paris за последние несколько лет основали около десятка совместных предприятий в развивающихся странах [13]. Также ТНБ может заключить стратегическое партнерство, через покупку контролирующего пакета акций уже существующего внутреннего банка. Основное различие между различными эксплуатационными формами ТНБ заключается в регулировании деятельности внутренних корпоративных предприятий со стороны материнской компании в зависимости от величины доли собственности.

Большинство проблем исследования сущности и тенденций развития ТНБ заключается в том, что они предпочитают базироваться в двух-трех странах, и главным образом сосредоточены в США, Японии или других развитых странах [13]. До сих пор отсутствует централизованная статистическая база, учитывающая присутствие ТНБ в различных странах мира. Однако переход части стран на унифицированную систему Объединенной Международной Банковской Статистики значительно облегчает возможность анализа деятельности ТНБ, поскольку она включает данные полугодового отчета по международным операциям банков 184 стран и территорий с 1985 г. [20, с. 26]. Однако в нее не включена информация по развитым экономическим системам и оффшорным банковским центрам.

Между тем особенность деятельности ТНБ заключается в том, что им приходится балансировать, совмещая преимущества и сглаживая или усугубляя недостатки экономик различных стран. Так, данные Объединенной Международной Банковской Статистики не позволяют выявить различия между вышеупомянутыми различными формами операций ТНБ. Проанализируем данные Объединенной Международной Банковской Статистики (табл. 1).

Таблица 1

Динамика изменения операций ТНБ и их территориальное распределение в развивающихся странах¹

Год	Принадлежало ТНБ (млн. долл. США)					Чистый импорт = Кредиты ТНБ - Депозиты ТНБ (млн долл. США)				
	Восточная Европа	Латинская Америка	Ближний Восток	Африка	Азия	Восточная Европа	Латинская Америка	Ближний Восток	Африка	Азия
1999	77	9773	2608	3499	15130	0	2332	-15	298	6022
2000	275	12728	2960	3397	14454	72	2199	-32	-4	3691
2001	367	14308	3152	3696	17308	32	2474	-109	71	6516
2002	365	14358	3345	4478	17454	18	-807	-58	20	6164
2003	379	13420	1582	3852	23332	69	2028	58	18	6910
2004	420	15312	1908	4525	27472	55	2302	227	-67	9345
2005	708	16668	1932	3953	30461	-28	3160	52	-16	10570
2006	518	21385	2246	4054	36395	156	5700	106	-131	13327
2007	1358	24908	4368	4732	45417	526	6128	-133	-365	14822
2008	7818	30357	4852	6575	51836	3457	7804	-6	-899	17227
2009	8295	44276	5393	8180	56517	2901	10649	508	-91	18446
2010	15849	64089	5615	6862	64949	5538	16245	568	714	21158
2011	24499	123040	6836	6988	73260	7562	24530	-1505	502	16093
2011 доля рынка ТНБ	14,27	16,93	0,41	9,13	4,63	-	-	-	-	-

Самой наглядной тенденцией является рост доли рынка и объемов операций ТНБ в развивающихся странах, причем самый крупный получатель кредитов от ТНБ – Латинская Америка.

В то время как в Азии наблюдался устойчивый непрерывный рост кредитов ТНБ с 1999 по 2011 гг., на Ближнем востоке и Африке данная тенденция прослеживается только с 2003 г. Однако темпы увеличения доли рынка ТНБ в их экономиках гораздо медленнее, чем в Латинской Америке и Восточной Европе (табл. 2). Следующая четко прослеживаемая тенденция – кредитование ТНБ – росло более быстрыми темпами, чем депозиты ТНБ, делая эти страны главным образом странами-импортерами капитала (табл. 2).

К концу 2011 г. международные кредиты промышленно развитых стран составили 706 млрд долл., в то время как кредиты ТНБ – 239 млрд долл. [13]. За анализируемый период объемы кредитов ТНБ росли быстрее, чем объемы международного кредита. Однако в среднем отношение кредитов ТНБ к международным кредитам банков остается незначительным, ниже 10% в Восточной Европе и Ближнем Востоке, ниже 20% в Азии и Африке и около 22% в Латинской Америке. Отношение кредитов ТНБ к объемам международного кредитования самое высокое в Латинской Америке – 143 млрд долл. в кредитах ТНБ или 288 млрд долл. в международных кредитах к концу 2011 г. Другая ситуация складывается на Ближнем Востоке где 8 млрд долл. сконцентрировано в кредитах ТНБ и 63 млрд долл. в международных кредитах. Однако следует заметить, что из-за разницы валютных курсов и кредитов, предоставляемых банками в валюте, происходит занижение реальной величины операций ТНБ.

¹ Составлено автором по материалам: BIS; Consolidated International Banking Statistics; IMF; International Financing Statistic.

Таблица 2

Транснациональная и международная банковская статистика по развивающимся странам (1999-2011 гг.)²

Переменные	Восточная Европа		Латинская Америка		Ближний Восток		Африка		Азия	
	Без ТНБ	С учетом ТНБ	Без ТНБ	С учетом ТНБ	Без ТНБ	С учетом ТНБ	Без ТНБ	С учетом ТНБ	Без ТНБ	С учетом ТНБ
Средний рост ТНБ (%)	739,5		133,38		34,75		31,16		140,26	
Средняя доля рынка Кредитов ТНБ (%)	2,11		8,02		1,6		2,96		2,79	
Средняя доля рынка Депозитов ТНБ (%)	2,41		9,26		2,81		3,4		7,52	
Средний рост Международных Займов банков	10,65		7,44		17,17		16,74		2,15	
Среднее отношение Кредитов ТНБ к Международные Кредиты банков (%)	9,15		21,6		6,5		12,14		17,65	
Средний рост Кредитов корпораций к ВВП (%)	- 4,79	- 0,85	- 3,03	- 3,8	- 0,76	0,69	- 0,16	4,52	0,2	- 1,14
Средний рост суммарных кредитов к ВВП (%)	- 2,28	- 0,62	1,57	- 5,05	- 2,18	- 1,67	0,16	2,51	- 0,81	0,02

Данные табл. 1 и 2 доказывают растущий интерес ТНБ в менее индустриализированных экономических системах, и следовательно возникает необходимость объяснения причин данной тенденции.

Существует значительная разница в области функционирования ТНБ и национальных банков. Это объясняется тем, что на ранних стадиях создания и развития ТНБ на новом рынке его действия ограничены такими факторами как маленькая капитальная база, недостаточный физический и человеческий капитал и отсутствие территориальной близости к экономике страны размещения [23, с. 53]. На протяжении определенного промежутка времени эти препятствия могут быть преодолены, но в большинстве случаев ТНБ предпочитают расширяться в ограниченных, уже освоенных ими сегментах рынка банковских услуг с возможным исключением стратегических партнерств [25, с. 58].

ТНБ стараются занять сегменты рынка тех банковских услуг, при оказании которых у них есть явное конкурентное преимущество. Причем одна из основных движущих сил ТНБ при завоевании нового рынка – оказание банковских услуг транснациональной корпорации, уже являющейся их клиентом в другой стране. Также ТНБ специализируются на оказании услуг, с которыми местные банки либо не знакомы, либо не могут обеспечить их реализацию. Такие услуги обычно включают в себя кредиты в иностранной валюте и контракты, связанные с международной торговлей [23, 173]. Сущность данных услуг побуждает крупные внутренние корпорации становиться клиентами ТНБ. А также ТНБ предлагают свои услуги состоятельной части населения развивающихся стран, тем самым привлекая новые депозиты, и обеспечивают потребительское кредитование физических лиц. В спектр услуг, оказываемых ТНБ, входят также брокерские услуги, сберегательные продукты, ипотеки и обслуживание кредитных карт.

Эмпирические исследования доказывают, что в большинстве случаев ТНБ редко расширяли свои действия вне вышеперечисленных сегментов рынка банковских услуг. Например в Корее, когда ужесточилась конкуренция в традиционных сегментах рынка ТНБ в 1980-х гг., многие ТНБ пересмотрели спектр оказываемых услуг, оставив услуги по обслуживанию обеспеченной части населения, финансирование корпоративных клиентов и кредиты в иностранной валюте [23, с. 170].

ТНБ главным образом занимают три сегмента рынка банковских услуг, а именно: обслуживание ТНК, крупных внутренних корпораций и обеспеченных слоев населения. Таким образом, подтверждается утверждение, что потоки прямых иностранных инвестиций – существенный детерминант присутствия ТНК. Расширение спектра оказываемых услуг зависит от наличия либо отсутствия у ТНБ контрольного пакета акций внутренних банков.

На основе вышеизложенного следует сделать вывод: формирование культуры банковского бизнеса, являясь конечной целью координации валютной политики коммерческих банков, позволяет использовать преимущества процесса глобализации как коммерческим банкам, так и другим участникам внешнеэкономической деятельности, и предоставляет им возможность выйти на более высокий уровень развития на мировой арене.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аласуутари П. Глобализация и национальное государство: оценка дискуссии // Социальные и гуманитарные науки. Серия 11. Социология. 2002. № 4.
2. Алтухов В.Л. Многомерный мир третьего тысячелетия // МЭиМО. 2000. № 7. С. 30.
3. Баргельсон Й. Три концепции глобализации // Социальные и гуманитарные науки. Серия 11. Социология. 2002. № 4.

² Составлено автором по материалам: BIS; Consolidated International Banking Statistics; IMF; International Financing Statistic.

4. *Владимирова И.Г.* Исследование уровня транснациональности компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 2.
5. Глобализация мирового хозяйства и место России / Под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. М.: Инфра-М, 2008.
6. *Доброчеев О.В.* Конец эпохи «мира экономики», глобализация и естественная социальная эволюция // Глобальный мир (клуб ученых). 2010. № 2.
7. *Долгов С.И.* Глобализация экономики – новое слово или новое явление? М.: Инфра-М, 1998.
8. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: Гендальф, 2000.
9. *Коллонтай В.* Эволюция западных концепций глобализации // МЭиМО. 2002. № 1.
10. *Куликов Р.А.* К вопросу определения критериев понятия ТНК // Международное публичное и частное право. 2008. № 2.
11. *Мартин Г.П., Шуманн Х.* Западная глобализация. М.: Инфра-М, 2001.
12. *Мейер Дж.* Глобализация: источники и воздействие на национальные государства и общества // Социальные и гуманитарные науки. Серия 11. Социология. 2002. № 4.
13. Потенциал и опасность глобализации. Тематический обзор МВФ от 12.04.2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.org.htm>.
14. *Скляр Л.* Конкурирующие концепции глобализации // Социальные и гуманитарные науки. Серия 11. Социология. 2002. № 4.
15. *Терборн Г.* Глобализации: изменения, исторические волны, региональные эффекты, нормативное регулирование // Социальные и гуманитарные науки. Серия 11. Социология. 2002. № 4.
16. Финансовая глобализация и развитие банковской системы России / Под ред. К.В. Кочмола. Ростов н/Д: РГЭУ «РИНХ», 2003.
17. *Чейз-Данн К.* Глобализация: мир – системные перспективы // Социальные и гуманитарные науки. Серия 11. Социология. 2002. № 4.
18. *Чикина А.А.* Координация валютной политики коммерческих банков как фактор стабильности финансовой системы в условиях глобализации экономики // Финансовые исследования. 2009. № 6. С. 8; Экономическая энциклопедия. М.: Инфра-М, 1999.
19. *Шушков Ю.В.* Глобализация экономики – закономерный продукт индустриализации и информатизации социума // Глобальный мир (клуб ученых). 2010. № 8.
20. *Agarwal S., Ramaswami S.* Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location, and internalization factors // Journal of International Business Studies. 1992. № 23 (1).
21. *Aliber R.* International Banking: A Survey // Journal of Money, Credit and Banking. 1984. № 8.
22. *Lawrence B.J.* Capital Markets in Korea and Taiwan: Emerging Opportunities for Foreign Banks // Journal of Asian Economics. 2009. № 1.
23. *Gray J., Gray P.* The Multinational Bank: A Financial MNC? // Journal of Banking and Finance. 1981. № 4.
24. *Grubel G.H.* A Theory of Multinational Banking // Banco Nazionale del Lavoro: Quarterly Review. 1977. December.
25. *Williams B.* Positive theories of multinational banking: eclectic theory versus internalization theory // Journal of Economics Surveys. 1997. №11 (1).

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ

СОМКО М.Л.,

аспирант,

Государственный морской университет им. адмирала Ф.Ф. Ушакова,

e-mail: mbkl@mail.ru

В статье определяется, что дистанционное образование занимает все большее место в модернизации образования, повышает качество обучения за счет применения современных средств и позволяет создать единую образовательную среду, особенно актуальную для корпоративного обучения.

Ключевые слова: дистанционное образование; инновации; экономика знаний; компьютерные системы электронного обучения; сетевые технологии; корпоративные университеты.

The article defines distance learning which plays an increasing role in modernization of education, generates a higher return from education, raises quality of training by means of application of modern techniques and allows creating united educational environment which is particularly topical for corporate training.

Keywords: distance learning; innovation; the economy of knowledge; computer-based systems of E-learning; network technologies; corporate training.

Коды классификатора JEL: I21, I23, I28.

В начале 2012 г. Президент России подписал документ «О внесении изменений в Закон РФ «Об образовании» в части применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий». Измененный закон разрешает использование электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, установленных федеральным органом исполнительной власти, в процессе реализации образовательных программ. Кроме того уточненный вариант закона определяет процедуру лицензирования образовательных учреждений, применяющих электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

В настоящее время на интернет-обучение в России приходится не более 15% общего рынка корпоративного образования и еще меньше высшего профессионального образования. Вместе с тем российский рынок образовательных услуг после кризисного спада стоит на пороге развития новой системы дистанционного образования, в том числе на основе интернет-обучения через социальные сети и мультимедийные курсы, где учебный процесс будет выстроен индивидуально для каждого студента.

Россия среди 75 наиболее развитых стран по данным исследования Всемирного экономического форума находится на 71-м месте по использованию информационно-коммуникационных технологий в образовании (доступ и использование новых технологий). В рейтинге готовности стран к электронному обучению за 3 года (с 2003 по 2006 гг.) она опустилась с 45-го на 52-е место, пропустив вперед такие государства, как Румыния, Колумбия, Перу, Таиланд. Эти цифры означают, что в начале нового тысячелетия Россия не готова к использованию технологий дистанционного обучения.

В Европе распространение интернет-обучения стимулировалось Болонским процессом и проектом «Эразмус», по которому студенты разных стран могут участвовать в онлайн-семинарах, осваивать с помощью Интернета любой курс зарубежного университета, одновременно обучаться по курсам нескольких вузов. Но идея глобализации образования очень быстро нашла сторонников и на других континентах. Например, 21 университет из Кореи, Сингапура, Англии, Шотландии, Австралии, Китая, США, Японии, объединившись, создали виртуальный университет U21Global.

Возможности новых технологий вызвали энтузиазм и в России, где под электронным обучением в вузах понимают перечень технологий, позволяющих привнести в учебный процесс мобильность и мультимедийность.

Для некоторых вузов дистанционные программы обучения стали реальностью. Например, число онлайн-слушателей Современной гуманитарной академии уже перевалило за 170 000. Разработал собственную систему электронного обучения на платформе Moodle МГУ им. М.В. Ломоносова. НИУ ВШЭ ввела систему «Антиплагиат».

Вместе с тем, с внедрением электронных технологий в вузах не все так просто. Для развития информационно-сетевых технологий на рынке образовательных услуг предстоит разработать и внедрить новые методики обучения и материалы, которые способны при самостоятельном изучении студентами создать целостную картину предмета. Достичь высокого уровня программ непросто, ведь курс должен людей образовывать, а не заваливать еще большим количеством информации. Еще важнее осуществлять контроль качества знаний.

На российском рынке образовательных услуг наблюдается явная нехватка специалистов по интернет-обучению и преподавателей, способных работать в этом формате. Технологии интернет-обучения достигли такого уровня, что для их внедрения требуются высококвалифицированные специалисты по разработке методик, систем мотиваций и процессных моделей взаимодействия. При проектировании образовательного процесса по дистанционной форме образования необходимо выделить специфическую и важную отличительную особенность модели дистанционного образования, позволяющую отнести ее к инновационной форме получения знаний. Такой специфической особенностью выступает прозрачность границ между учебной, профессиональной и социальными средами [4].

Для выявления особенностей целеполагания в системе дистанционного образования важно выделить агентов рынка образовательных услуг, уровни и границы, относительно которых может осуществляться процесс целеполагания в системе дистанционного образования и подготовки кадров в целом.

Новые формы образовательных услуг возникают вслед за развитием новых интересов потребителей на этом рынке. Поведение потребителей на рынке образовательных услуг, обусловленное их потребностями, предполагает выбор образовательной услуги не как самоцель, а как средство реализации потребностей. Отсюда – различие интересов потребителей и формирование дифференцированного спроса на образовательные услуги.

Каждый из агентов рынка образовательных услуг играет определенную роль в механизме его формирования и функционирования, обусловленную выполняемыми ими функциями. Производители образовательных услуг, среди которых наиболее активными экономическими агентами выступают образовательные учреждения, формируют линейку продуктов, обладающих новыми характеристиками и технологиями, а также оказывающих решающее влияние на структуру предлагаемых услуг, следовательно, и на сегментацию рынка, которая проводится по продуктам и по клиентам.

Спрос на образовательные услуги предъявляют другие агенты рынка, которые часто выступают его модераторами: государство, предприятия, организации, российские и зарубежные граждане. Отметим, что агенты рынка предъявляют вполне определенные требования к объему тех или иных образовательных услуг, их содержанию и качеству. Для полного и эффективного удовлетворения своих потребностей в образовательных услугах заказчиками стимулируется их потребление, в том числе полная или частичная оплата этих услуг, создание различного рода фондов и т.д. Соотношение платных и бесплатных образовательных услуг зависит от уровня насыщенности рынка теми или иными образовательными услугами, а также от уровня платежеспособного спроса на эти услуги. Конечным потребителем образовательных услуг является конкретный выпускник, который служит носителем образовательного, профессионального, культурного и духовного потенциала и использует его для последующего создания общественных благ, улучшения своего материального положения, для удовлетворения своих нематериальных потребностей (культурных, духовных, познавательных и т.п.).

Эффективному продвижению образовательных услуг на рынке содействуют посреднические структуры, которые выполняют такие функции, как информирование, консультирование, организация сбыта образовательных услуг, ресурсная поддержка образования и т.д. Таким образом, рынок образовательных услуг складывается из производителей, потребителей и посредников, имеющих свои интересы и потребности, в той или иной мере связанные с рынком труда, следовательно, роль рынка образовательных услуг, как связующего звена между производством и потреблением образовательных услуг на рынке труда является его основной функцией.

Фундаментальной основой формирования рынка образовательных услуг послужило стремление системы образования соответствовать социально-экономическому контексту общества, структуре экономики.

В соответствии с определением ученых и специалистов в этой области, «рынок образовательных услуг – социально-организованный механизм, обеспечивающий постоянную связь между производителями и потребителями экономических благ в сфере образования» [2].

Под *образовательной услугой*, таким образом, понимается процесс передачи потребителю знаний, умений и навыков, необходимых для профессиональной подготовки, повышения человеческого потенциала и самореализации индивидуума в обществе, что дает возможность определить рынок образовательных услуг как систему экономических отношений между различными субъектами по поводу предоставления-приобретения образовательных услуг соответствующего уровня, ориентированную на наращивание человеческого капитала с целью обеспечения экономического роста.

Несмотря на то что рынок образовательных услуг, как и другие рынки, является формой хозяйственных связей между производителями и потребителями в сфере обмена, все авторы сходятся на том, что это – рынок, обладающий рядом специфических особенностей, зависящих от исключительных свойств образовательных услуг. А. Эффендиев, И. Кратко, Л. Латышева выделяют следующие аспекты образовательных услуг [5]:

- ✓ образовательные услуги нематериальны, неосвязаемы;
- ✓ результативность предоставления образовательных услуг отсрочена во времени, их качество проверяется лишь в процессе потребления готового «продукта», в трудовой деятельности выпускника;
- ✓ образовательные услуги неотделимы от исполнителей (от преподавательского состава профессионального учреждения) и потребителей, поэтому главным конкурентным преимуществом любого учреждения про-

фобразования является уровень квалификации преподавательских кадров, от которого зависит качество предоставляемых услуг;

- ✓ получение образовательных услуг связано с риском, который для приобретателя услуги носит стратегический, «судьбоносный» характер, поэтому для обеспечения качества образовательных услуг вузу необходимо гарантировать получение именно тех знаний, которые смогут обеспечить востребованность приобретателя услуги на рынке труда;
- ✓ приобретатель образовательных услуг, оказываясь под воздействием обучающей системы образовательного учреждения, в то же время реализует свои собственные личностные способности, качества, мотивации;
- ✓ в связи со значительной временной разделенностью приобретения образовательных услуг и получения конечного результата (знаний и компетенций) осложнена прямая оценка качества и ликвидности этих услуг, в том числе стоимость, на которую будут оказывать влияние репутационный менеджмент учебного заведения и новые технологии образования.

Выделим основных агентов современного рынка образовательных услуг, участвующих в процессе целеполагания:

- непосредственный потребитель образовательных услуг, чьи интересы и устремления (личностные, профессиональные, социальные), потребности и мотивы служат в качестве главного ориентира при формировании образовательных программ;
- организация, в которой работает обучающийся, формулирующая заказ на образование работника исходя из проблем своего функционирования и развития, а также требований к уровню компетентности специалистов;
- социальная среда, порождающая и предъявляющая ввне некоторую систему ориентиров и ценностей, которая соответствует культурно-историческому периоду развития общества;
- государство, регулирующее общий уровень образования, выдвигающее институциональные требования в виде образовательного стандарта и осуществляющее экспертизу соответствия подготовки специалистов заданному уровню образования;
- образовательное учреждение инновационного типа, воспринимающее перечисленные виды заказов на образование и разрабатывающее на этой основе соответствующие своей миссии и целям образовательные программы.

Гибкость и адаптивность электронно-сетевых образовательных программ позволяет учесть эти факторы и изменить программу в соответствии с реальным заказом как отдельных обучающихся, так и организации в целом.

При разработке дистанционных образовательных программ необходимо проектировать вектор развития образования, определяющий траекторию развития обучающихся, руководствуясь дилеммой: «есть» – реальный уровень компетентности, личностные и профессиональные проблемы специалиста (уровень актуального развития) и «надо» – желаемый уровень компетентности специалиста (зона ближайшего и перспективного развития).

Такой подход позволяет определить границы целеполагания в системе дистанционного образования. В рамках намеченной траектории развития обучающегося оно осуществляется в трех взаимосвязанных сферах деятельности специалиста, определяющих его профессиональную компетентность: учебной, социальной, профессиональной. Иначе говоря, процесс целеполагания не ограничивается постановкой только учебных целей: проектируется некий направленный образовательный вектор, обеспечивающий обучающимся переход от проблем в профессиональной деятельности к учебной через квазипрофессиональную и опять – к профессиональной, сопровождающийся ростом компетентности в решении профессиональных задач.

Это связано с тем, что в современной модели дистанционного образования заложена четырехступенчатая модель развития компетентности специалиста как вершина цели образования взрослых:

- ◆ «знать» (онтологический уровень);
- ◆ «уметь» (поведенчески-деятельностный уровень);
- ◆ «владеть» (способностный уровень);
- ◆ «быть» (личностный, смысловой уровень).

Такая модель образуется набором типовых задач и проблем, решаемых специалистом на конкретном уровне компетентности, при этом каждая типовая задача предполагает прохождение обучающимся заданных ступеней ее освоения. Выделенные уровни соответствуют продвижению обучающегося по ступеням от знания через понимание к творческой деятельности и затем к уровню развития личности, уровню, на котором формируются личностные качества потребителя образовательных услуг (обучающегося) и происходит изменение его отношения к выбранной профессии.

Ведущим принципом системы дистанционного образования выступает метод динамического проектирования, включающий в процесс целеполагания самого обучающегося за счет интерактивного характера учебных материалов и заданий. Потребитель образовательных услуг как индивидуальность, с его проблемами, потребностями и мотивами, включается в образовательную программу и ставится в позицию субъекта учебной деятельности, т. е. самообучающегося – рефлексирующего и целеполагающего «на себя».

В образовательной программе и учебных материалах при дистанционном обучении предусматривается специальное «место» для студента, который достраивает данную программу, наполняя ее конкретными личностными смыслами и соответствующими целями, а также личным опытом, проблемами и целями своей организации, где он работает.

Образовательная программа проектируется таким образом, что у студента появляется возможность проецировать на себя, на свои индивидуальные потребности и проблемы потенциал образовательной программы, заложенный

в учебных материалах и представленный в виде консалтингового сопровождения. При этом, агент рынка, получающий специализированные знания рассматривает себя не как самодостаточного потребителя знаний, а моделирует развитие собственной компетентности во времени [1].

Таким образом, в отношении целеполагания система дистанционного образования выступает как инновационный сегмент рынка, характеризуется следующими особенностями.

1. В учебных материалах представлены как цели разработчиков, так и цели обучающихся. Эти цели не равны, но адекватны друг другу.

2. Цели отражают различные среды жизнедеятельности обучающихся: учебную, социальную и профессиональную.

3. Процесс целеполагания начинается и заканчивается профессиональной деятельностью специалиста, соответственно – оценкой его исходного и достигнутого уровней компетентности.

4. Цели не навязываются обучающимся и не задаются жестко, а предлагаются. В ОДО цели представляют собой «уходящий вдаль горизонт возможностей», относительно которых студент, оценив свои ограничения, может самоопределиваться и выбрать индивидуальную траекторию развития.

5. Цели содержатся не только в специально отведенных для них разделах, но и разбросаны по всему объему учебных материалов.

6. Цели предъявляются в учебных материалах как прямо, так и неявно – через какие-либо ситуации, задания, способы решения проблемы.

Главной характерной особенностью является появление в системе дистанционного образования нового уровня целеполагания, возникающего при реализации образовательной программы, когда вступает в силу заложенный в программу принцип динамического проектирования. Здесь происходит встреча двух целеполагающих субъектов: обучающегося, анализирующего себя во временной развертке с точки зрения развития компетентности, и преподавателя, осуществляющего допроектирование программы в соответствии с траекторией развития компетенций обучаемого студента.

Таким образом, понятие «компетентность», присущее профессиональной деятельности, переносится в учебную деятельность в качестве «вершинной» цели, относительно которой могут выстраиваться чисто учебные цели, выражающиеся в изменении знаний, умений, навыков, способностей и личностных качеств обучающегося. Цикл целеполагания замыкается «встречей» двух целеполагающих субъектов.

Выявленные особенности целеполагания в системе дистанционного образования позволяют построить многомерную шкалу целей, направленную на развитие компетентности специалистов посредством образования.

При этом основными требованиями к формулировке целей и задач являются следующие: инструментальность, диагностичность, реалистичность, привлекательность и контекстность. Учебные цели должны быть встроены в контекст социальной и профессиональной сфер деятельности специалиста и соотнесены с «вершинной» целью – развитием его компетентности.

Современный уровень проникновения широкополосного доступа в Интернет в России превышает 30%. По прогнозам экспертов, к 2015 г. этот показатель увеличится в 2–2,7 раза, а к 2020 г. – в 3–3,16 раза. Представленный прогноз учитывает планы развития как фиксированного, так и беспроводного интернет-доступа [3].

Стоимость услуги дистанционного обучения дешевле прочих форм образования на 32–45%, время обучения меньше на 35–45%, а скорость запоминания учебного материала выше на 15–25%. Если прибавить к этому 2 млн специалистов, которым нужно ежегодно менять профиль работы вследствие закрытия или перепрофилирования предприятий, миграции и других причин, по оценкам Федеральной службы по труду и занятости, то дистанционное обучение с помощью интернет-технологий давно должно было стать в России очень популярным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Л.Ю. Маркетинговые инструменты глобальной инновационной гиперконкуренции. М.: Вузовская книга, 2011. С. 328.
2. Игнатов В.Г., Батулин Л.А., Бутов В.И. и др. Экономика социальной сферы. М., Ростов н/Д.: «МарТ», 2005. С. 174.
3. Мартянова Т. Достоинства дистанционного образования. Ведомости. 2011. № 75 (2841). 27 апреля.
4. Щенников С.А. Модель открытого образования как основа организации подготовки менеджеров в дистанционных формах // Система обеспечения качества в дистанционном образовании. МИМ ЛИНК. 2000. Вып. 1. С. 5–12.
5. Эфендиев А., Кратко И., Латышева Л. Маркетинговая активность вуза на рынке образовательных услуг и рынке труда // РЭЖ. 2004. № 8. С. 82–83.

ECONOMIC THEORY

Kolesnickov U.S. Regional politics of modernisation of economy of Russian Caucasus: problems and strategies.....	5
Zalyotny A.A. Person and his relevance in the Russian transformation economy the second decade of the XXI century: the imaginary and the real. Financial and banking sector	11
Ivanov A.N. Russian alcohol market: state and development trends	15
Abazova M.V., Tatueva F.B. Market economic system: the advantages and disadvantages	21
Tumenova S.A., Endreeva M.Kh. Factors of social and economic progress of Russia in conditions of modernization	25
Zenkina I.V. Methodological issues of the climate organization strategic analysis.....	28
Ter-Grigoryants A.A. Conceptual approaches to the formation of a national innovation system.....	33
Tahumova O.V. State policy as a factor in the innovation economy	37
Pak O.A. The system of the most informative indicators of welfare	39

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Andreeva O.V. The role of integrated systems of management in providing innovative and investment model of development of large network corporations	43
Bagdasaryan L.Y. Modern principles of the economy fiscal management	47
Sushchenko D.I., Eliseeva T.P. The conceptual basis for the development of business activity small and medium-sized forms in the services.....	50
Korobko S.A. Control system of risks of budgetary process of the subject of the Russian Federation	54
Kantemirova M.A. Features on integrated spatial and organizational structure.....	59
Boyko D.A. An integrated approach to functional logistics management in the grain market	64
Kostyuchenko T.N., Sidorova D.V. Status and problems of investment in agriculture.....	68
Basnukaev I.S. Forms and methods of the economic mechanism of the enterprise.....	72
Aliev A.T., Titov A.V., Shirshov S.R. Modernization of the Russian Engineering: Problems and Prospects.....	76
Krivorotova N.F., Uryadova T.N. Actual problems of monetary policy in Russia.....	79
Kayvanov A.V. Regulation of the deposit insurance system with world standards.....	83
Stepushkin D.G. The new banking products and technologies as factors of competitiveness of financial market agents	87
Trisyachny V.I., Rudenko V.V. Contemporary problems performance management of an industrial enterprise	90
Kagolkin A.A. Analysis of the current status and the identification of problems of the Russian power industry from the perspective of logistics	93
Saleeva O.S. Substantiation of marketing approaches to small-scale business development on highly competitive the market of milk and dairy production	97
Malutin A.K. Development of Ukraine in the conditions of economic instability.....	101
Tskhovrebov A.R. Effectiveness of the system of risk-management in the enterprises of the industry	105
Ovcharenko G.V. The evolution of the theoretical and practical aspects of social management	111

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Kravtsova N.I. The fiscal capacity prospect of the Russian Federation regions	114
Tokayev N.H. Formation and self-sufficiency of the income support municipal budgets	118
Salzhenikin V.I., Bayramukova A.S.-Kh. The analysis of parameters of the building complex of the Republic of Karachay-Cherkessia	123
Hazuev A.I. Theoretical aspects of investment processes in depressed areas (on the materials of the Chechen Republic)	127
Khatlamadghiyani D.G. Peculiarities and structure of bank personnel: forming professional skills	132
Kusakina O.N., Trukhachev V.V. Organizational and functional architectonic coordination mechanism of power and business structures interaction at the regional and municipal levels	135
Marzoev V.O. Regional capacity of the investment market and variant possible investment	140
Abazova F.M., Abregova M.K. Tendencies of development of the innovative potential of as the most important factor of the economic growth of the region	146
Sozaeva T.Hk., Eneeva M.N. Problems of the territorial organization of social and economic systems.....	150

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Borovinskiy M.E. Influence of economic globalization on transnationalization of the banking sector	153
--	-----

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Somko M.L. Distance learning and development of professional competences of experts	159
--	-----

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2012

Том 10

Номер 3

Часть 3

Сдано в набор 15.08.2012. Подписано в печать 28.08.2012.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.
Тираж 558 экз. Заказ № 69. С. 165.

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.