



ISSN 2073-6606

10 лет

**ПОЗДРАВЛЯЕМ
НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ!**

TERRA ECONOMICUS

**10
ТОМ
2012**

**4
номер**

Часть 3

TERRA ECONOMICUS

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

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

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

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Главный редактор

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

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

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

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

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

Редакционный совет:

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

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

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

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

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

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

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,

Лукьянцев А.А., доктор юридических наук, профессор,

Макаренко В.П., доктор политических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ,

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

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

Цыганенко С.С., доктор юридических наук, профессор,

Чернышев М.А., доктор 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

Михалкина Е.В., Скачкова Л.С. Трансформация концепции формирования заработной платы: от простого вознаграждения за труд до эффективных моделей стимулирования труда.....	5
Галазова С.С. Проблемы модернизации первичного звена национальной экономики.....	10
Ашхотов А.М. Воспроизводственные вызовы промышленного развития.....	13
Измайлова Н.М. Закономерности динамики современной экономической системы.....	17
Балкизов М.Х., Боков А.А. Развитие институционально-экономического механизма промышленной политики.....	20
Рагимов Ф.И., Стефанчук Е.Н. Сущность экономического развития в отечественной промышленности.....	23
Мосейко Е.Е. Условия институционализации капитала здоровья.....	29
Баликов В.Т., Хуштов А.З. Сущность системы государственного регулирования в аграрной сфере	34
Тюхматов В.М. Институциональные основы интеллектуальной собственности: достоинства и недостатки.....	38
Ситихова Т.Е., Хабалова Т.А. Перспективы реализации экономической программы президента РФ В.В. Путина в свете ретроспективного анализа.....	41
Ситихова Т.Е., Чабиев О.Г. Трансакционные издержки как сдерживающий фактор развития земельно-ипотечного рынка в России.....	46
Тавбулатова З.К. Отражение в современной экономической теории специфики экономики ограниченных ресурсов	50
Стефанчук Е.Н. Теоретические основы устойчивого развития российской промышленности.....	54
Сороко А.В., Ашхотов А.М. Системные приоритеты устойчивого развития промышленности.....	58

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Дзагоева И.Т., Мирзоева А.Р., Мисаков А.В. Роль учетной политики в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета и налогообложения в РФ.....	63
Куянцев И.А., Канаметова Д.А. Совершенствование управления IT деятельностью промышленных предприятий.....	67
Келехсаева М.В. Внутренние параметры формирования социальной ответственности предприятий	70
Каплина А.В. Особенности финансирования кластерных инициатив в разных моделях государственно-частного партнерства.....	73
Сороко А.В. Современное состояние отечественной промышленности.....	77
Бадальян М.Н. Возможные подходы к совершенствованию пенсионной системы.....	84
Махова Л.К., Мисаков А.В. Организационно-экономические основы функционирования рынка технического сервиса в сельском хозяйстве	88
Кулумбекова Т.Е. Обеспечение уплаты таможенных платежей в современных условиях.....	92
Тавбулатова З.К. Теоретические проблемы ускоренного развития экономических отношений.....	96
Миргородская Е.О., Сытник С.В. Детерминанты комфортности бизнес-среды региона: формирование пространственного образа территории	100
Скодтаев Д.К. Закономерности и тенденции развития потребительского кредита в РФ.....	105
Михайленко Н.А. Роль маркетинга в системе институционального проектирования устойчивого развития торговых форматов на рынке услуг.....	109
Попова В.Е. Основополагающие принципы внутренней кадровой конкуренции в системе государственной службы Российской Федерации	113
Керефов М.А. Нематериальные активы как фактор формирования и управления конкурентными преимуществами промышленных предприятий.....	116
Тавкешева М.Г., Культурбаева Л.Р. Управление взаимодействием органов власти и сельскохозяйственных предприятий.....	120
Галачиева С.В., Душкин А.И. Инновационная деятельность промышленного предприятия в экономической структуре рынка.....	124

Каганов В.Ш. Теоретические и методологические аспекты обеспечения конкурентоспособности фирмы в процессах корпоративного обучения	127
Мамсуров А.Б., Ракута Н.В. Эффективное использование бюджетных средств как центральная категория аудита эффективности.....	133
Царахова Д.Б. Определяющие факторы ценообразования в банковской деятельности.....	137
Рагимов Ф.И. Факторы повышения конкурентоспособности промышленного предприятия.....	141
Фазлыева Е.П. Разработка и внедрение проектов по созданию особых экономических зон в современной России	147
Кумпилова А.Р. Теоретические аспекты регионального управления устойчивым развитием.....	151
Барсегов С.С. Управление человеческим капиталом в финансовой стратегии корпорации.....	154
Сугарова И.В. Бюджетное планирование расходов.....	157
Тарханова З.Э., Бекоев А.В. Системы защиты от враждебных поглощений.....	161

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Дробышевская Л.Н., Васкевич Т.В. Методические аспекты оценки ипотечного потенциала региона.....	165
Мисаков В.С., Бетров М.Х. Факторы и условия, способствующие возрастанию угроз экономической безопасности региональной экономики.....	169
Миргородская Е.О., Шеина С.Г. Зонирование экономического развития региона: методологические и методические подходы к анализу территории.....	173
Иванова Ю.В. Кэптивность: этап развития или стратегия деятельности коммерческого банка?.....	179
Бетилгириев М.А., Юсупова М.С. Тенденции регионального социально-экономического развития: генезис предпосылок и детерминантов.....	184
Дзодзикова Ф.В., Хубецова Н.Я. Модернизационные аспекты развития региональной политики.....	188
Сидорюк А.В. Экологическая оценка лесных ресурсов Ростовской области.....	191
Чумаченко Е.А. Финансовый потенциал формирования региональных инновационных систем в рамках концепции создания НИС	196
Биганова М.А. Межрегиональная интеграция как фактор конкурентного развития мезоэкономического пространства	199
Дзокаева З.М. Региональные системные факторы экономического развития.....	202
Новицкий А.Г. Формирование эффективной системы управления реализацией программ социально-экономического развития региона.....	205
Баталов А.М. Эволюция методологических основ исследования регионального экономического пространства.....	209
Кидакоева А.И., Сампиева Л.Д., Дурдыева Д.А. Некоторые проблемы и подходы к разработке стратегического плана социально-экономического развития региона.....	214
Татуев А.А., Токов Р.Р. Приоритеты модернизации промышленности как одного из драйверов развития экономики региона.....	218
Моргоев Б.Т. Институциональный подход к анализу взаимодействия экономических субъектов в региональном пространстве	222

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Зотова Т.А., Калугина М.В. Институциональные факторы развития региона: внешнеэкономические аспекты.....	226
Боровинский М.Э. Влияния деятельности транснациональных банков на международную конкурентоспособность экономики России.....	230

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Еделев Д.А., Майорова Н.В. Стратегические противоречия реформ системы образования.....	234
Майорова Н.В. Мотивационная составляющая развития системы высшего образования.....	238
Ячник Е.А. Совершенствование системы управления взаимодействием региональных институтов государства, бизнеса и научно-образовательных структур	242

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: ОТ ПРОСТОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ТРУД ДО ЭФФЕКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА

МИХАЛКИНА Е.В.,

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

СКАЧКОВА Л.С.,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: lskachkova@gmail.com

В статье проводится анализ экономических и управленческих концепций заработной платы, обосновывается современный подход к вознаграждению труда, основанный на концепции Р. Каплана и Д. Нортон — системе сбалансированных показателей эффективности, связывающей стратегические цели компании и ключевые показатели деятельности сотрудников.

Ключевые слова: заработная плата; внутренний рынок труда; внешний рынок труда; система сбалансированных показателей.

The article analyzes the economic and management concepts of wages, justified the modern approach to the reward, based on the concept of R. Kaplan and D. Norton — Balanced Score-card performance, linking the strategic goals of the company and the key performance indicators of staff.

Keywords: wages; internal labor market; the external labor market; the balanced scorecard.

Коды классификатора JEL: E24, J21, J32.

Заработная плата, суммарное вознаграждение работников за возможность использовать их способность к труду, представляет собой результат сложного социально-экономического взаимодействия участников трудового процесса. Современные формы и структуры вознаграждения за труд позволяют компенсировать работникам не только жизненно-необходимые расходы (покупка продуктов питания, одежды, содержание жилья, поддержание здоровья и др.), но и создают возможность инвестировать в дополнительное профессиональное образование, в здоровье и пенсионные накопления; повышать качество жизни за счет большого спектра льгот, предоставляемых работодателями. Подобное отношение к вознаграждению за труд, к формированию систем оплаты труда является результатом исторического развития.

Развитие теории заработной платы в экономической науке

Значительный вклад в понимание сущности заработной платы внесли представители различных экономических направлений и школ. С точки зрения представителей классической политической экономии (У. Петти, Д. Рикардо, Т. Мальтус, А. Смит, Д.С. Милль) заработная плата должна быть различной для разных работников соразмерно качеству их трудовой функции и соответствовать прожиточному минимуму. В частности, Д. Рикардо под прожиточным минимумом понимал «естественную» цену услуг труда, которая определяется привычкой и обычаем. Находясь под влиянием взглядов Т. Мальтуса, Д. Рикардо утверждал, что продолжительное повышение уровня жизни рабочих невозможно, так как это приведет к росту населения, и, следовательно, к падению заработной платы. Поэтому заботиться об улучшении положения трудящихся представляется бессмысленным [5]. Согласно А. Смиту, прожиточный минимум определяет низшую границу уровня заработной платы. А. Смит выделял пять условий, влияющих на уровень заработной платы: приятность или неприятность работы, «дешевизна» и «дороговизна» обучения (квалифицированный и неквалифицированный работник), постоянство или непостоянство занятий (сезонность), большее или меньшее доверие к рабочим, вероятность успеха в выбранном профессиональном занятии.

С точки зрения К. Маркса, заработная плата является денежным выражением стоимости или ценой товара «рабочая сила». Рабочая сила — особый товар, при этом стоимость рабочей силы определяется стоимостью средств существования наемного работника и неработающих членов его семьи, а потребительная стоимость состоит в способности к труду, производству новой, добавленной стоимости. В силу того, что на поверхности рыночных отношений заработная плата выступает как плата за труд, а ее глубинная суть имеет стоимостное содержание, К. Маркс называл заработную плату превращенной формой стоимости и цены товара «рабочая сила». Таким образом, с точки зрения марксистской теории зарплата является не ценой труда, а ценой рабочей силы [2].

С 70-х гг. XIX в. маржиналисты (У.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас, Э. Бем-Баверк, Д. Кларк, А. Маршалл и др.) утверждали, что совокупный продукт формируется из соответствующих величин предельных продуктов производственных факторов, а следовательно, вклад любого переменного фактора, в том числе и труда в процесс производства должен соответствовать отдаче в виде его предельного продукта. Д. Кларк считал, что распределение доходов в капиталистическом обществе осуществляется на основе принципа: каждый получает доход, равный его предельному вкладу в доход фирмы. С точки зрения А. Маршалла, найм работников будет осуществляться до тех пор, пока предельная (чистая) стоимость продукта труда будет превышать цену самого труда, что означает регулирование цены спроса на труд предельной производительностью рабочей силы [3].

Дж.М. Кейнс придерживался теории регулируемой заработной платы, решающую роль в этом процессе он отводил государству и профсоюзам. Вторая половина XX столетия отмечена идеями монетаристов (М. Фридмен, А.У. Филлипс, Д.Ф. Мут, Ф.А. Хайек и др.), которые связывали безработицу с изменениями зарплат. Падение реальной зарплат побуждает нанимателей увеличивать занятость. Такое повышение спроса на труд становится эффективным, потому что рабочие все еще ожидают устойчивых цен и рассматривают рост денежной зарплат как увеличение реальной зарплат.

Вклад управленческой науки в развитие концепции заработной платы

На протяжении всего XX в. в практике управления человеческими ресурсами организации доминировала концепция «внутреннего рынка труда». П. Доринджер и М. Пиор полагали, что «внутренний рынок труда» представляет собой управленческое звено, где управление ценой и распределение труда осуществляется через прямое администрирование. Система управления обеспечивает персоналу внутреннего рынка труда ряд определенных выгод (гарантия занятости, внутриорганизационная профессионально-карьерная мобильность, соблюдение принципов справедливости в процессе работы в компании) [8, с. 1–2] по сравнению с трудовыми ресурсами, свободно обращающимися на рынке труда. Определение заработной платы в рамках школы бюрократических организаций осуществляется на основе оценки рабочих мест, а не оценки личных характеристик самого работника. Как отмечает А. Камуфо, вертикальная внутриорганизационная мобильность в компаниях, использующих концепцию внутреннего рынка труда, связана, прежде всего, с приобретением и развитием знаний и навыков, определяемых спецификой деятельности организации [7]. В этой связи, важно понимать, что эти знания и навыки, по большей части, могут пользоваться спросом только внутри организации и поощряться периодическим повышением оплаты труда. Таким образом, в рамках подобных организаций существует прямая связь между продолжительностью работы в компании, развитием специфического человеческого капитала и ростом заработной платы. Однако, для работников организаций, строящих свою политику в сфере вознаграждения на основе концепции внутреннего рынка труда, другая работа вне организации становится менее привлекательной.

Как отмечают Дж. Дулебо, С. Верлинг, многие американские компании вплоть до 1990-х гг. предпочитали нанимать на работу молодых работников, предоставлять им широкие возможности для обучения и развития в рамках организации. Такая политика в области найма позволяла организациям в течение многих лет капитализировать их инвестиции в обучение и развитие персонала, снижать коэффициент текучести персонала, прикреплять персонал на долгосрочной основе к компании. Г. Ванг и Е. Холтон указывают на то, что оплата труда на внутреннем рынке труда является функцией от профессии, рода деятельности в той или иной компании и не зависит от положения кривых спроса и предложения на внешнем рынке труда [11]. Связь между двумя рынками осуществляется только через первичный переход работников из внешнего во внутренний рынок труда.

Структура оплаты труда в компаниях, использующих концепцию внутреннего рынка труда, представляет собой иерархию ставок по видам или группам работ в рамках организации. Примером является иерархия в рамках тарифной системы оплаты труда с 18-разрядной тарифной сеткой, существовавшей в РФ с 1992 по 2008 гг. для работников бюджетных организаций и учреждений, с помощью которой осуществлялась дифференциация оплаты труда в соответствии с квалификацией персонала и сложностью выполняемых им работ. Размер вознаграждения работника зависел от присвоения ему того или иного тарифного разряда, при этом уровень оплаты труда самых низших разрядов был значительно меньше размера минимальной оплаты труда. Как уже было отмечено, в основе разработки подобных иерархических систем оплаты труда в организациях с внутренним рынком труда лежит оценка работы, но не самих работников. При этом вознаграждение выплачивается работнику за определенный вид работы, а не за демонстрацию способностей на рабочем месте. Дж. Данн и Ф. Рачел указывают на то, что при оценке работы учитываются только обязанности и ответственность, которую должны проявлять работники на конкретных рабочих местах, а не внешние факторы (спрос и предложение на трудовые ресурсы, рыночные ставки, географическое расположение). Такое обоснование концепции формирования заработной платы способствовало поиску эффективных методов оценки рабочих мест. Среди таких методов выделяют балльно-факторный, получивший широкое распространение в середине 80-х гг. XX в. в американских компаниях. Сущность балльно-факторного метода заключалась в выборе фак-

торов, воздействующих на достижение стратегических целей организации. Для каждого фактора составляется шкала уровней. Каждому уровню присваивается определенный балл (табл. 1). Оценка работ или рабочих мест проводится в соответствии с разработанной факторной программой. Итоговый балл по фактору получается путем умножения балла уровня на балл значимости фактора. Суммирование итоговых баллов по всем факторам дает суммарный балл ценности каждой должности или выполняемой работы. В результате все должности выстраиваются в иерархию, в зависимости от полученного суммарного балла. Однако Э. Лоулер считал, что такая оценка работ обезличивает людей, приравнивая их к набору обязанностей.

В рамках исследования внутреннего рынка труда (период до 90-х гг. XX в.) характерным было изучение индивидуальной реакции работников на оплату труда. Основной предпосылкой для подобных исследований являлось предположение о том, что оплата труда воздействует на удовлетворенность трудом и на поведение индивидов на рабочем месте.

Таблица 1

Факторная программа достижения стратегических целей организации

Фактор	Вес, %	Уровни ¹					
		1	2	3	4	5	6
Профессиональные знания и навыки	20	20	24	29	35	41	49
Степень полномочий	15	15	18	22	26	31	37
Масштаб действий	10	10	12	14	17	21	24
Степень влияния на результат	35	35	42	50	60	72	86
Навыки взаимодействия	10	10	12	14	17	21	24
Сложность принятия решений	10	10	12	14	17	21	24
ВСЕГО	100						

Важно отметить, что вплоть до 60-х гг. XX в. не проводилось регулярных исследований удовлетворенности оплатой труда. В основе исследования удовлетворенности оплатой труда лежит теория справедливости и теория расхождений. В 1960-х гг. Дж. Адамс развивал общую теорию социального неравенства для того, чтобы объяснить причины и последствия отсутствия справедливости в трудовых отношениях. Теория справедливости Дж. Адамса фокусировалась на отношениях по поводу заработной платы, а точнее, на причинах и эффектах неравенства в заработной плате. Теория справедливости получает свое развитие в теории расхождения, в соответствии с которой удовлетворение оплатой труда является функцией расхождения между тем, что индивид получает за свой труд на рабочем месте, и тем доходом, который индивид ожидает получить. Тема справедливости оплаты труда в настоящее время должна рассматриваться в плоскости соответствия уровня оплаты труда производительности труда. Для России в сравнении с развитыми странами актуальным остается вопрос соотношения уровня производительности труда и уровня заработной платы. Согласно международным сопоставлениям, уровень производительности труда в России в 5 раз ниже, чем в США, а уровень заработной платы в 25 раз ниже, чем в США [6]. Многие исследователи отмечают, что в России снижение трудовых издержек оценивается как «внутрифирменная стратегия экономии затрат на предприятиях», заработная плата превращается в один из источников компенсации предпринимательских рисков, что в немалой степени способствует утрате ее трудовой природы.

Далее отметим, что уже в начале 1980-х гг. ряд исследователей начали обсуждать проблему ослабления доминирования в практике управления вознаграждениями концепции внутреннего рынка труда. Так, в настоящее время наблюдается тенденция, когда работодатели в целях экономии на издержках труда обращаются к практике сокращения штатов и увеличения использования краткосрочных форм занятости, например, временного персонала, услуг аутсорсинга и заключения краткосрочных соглашений с персоналом. Меняется и подход к развитию карьеры: работник все больше заинтересован получить более широкие компетенции и возможность быть мобильным и конкурентоспособным с позиции внешнего рынка труда. Таким образом, система управления вознаграждениями трансформируется в систему изучения влияния факторов внешнего рынка труда на конкурентные характеристики работника.

Организации вынуждены были отказываться от концепции внутреннего рынка труда и учитывать факторы внешней среды при принятии решений относительно управления мотивацией и вознаграждениями своих работников. Такая переориентация, как отмечает Э. Лоулер, привела к тому, что системы компенсаций стали ориентироваться не на оценку рабочего места, а на оценку самого работника и его компетенций, и в этом случае оплата является более индивидуальной [10]. Такой подход потребовал более сильной связи с внешним рынком труда как источником персонала, который может демонстрировать большой спектр компетенций, необходимых для достижения стратегических целей компании. Концепция, связывающая результаты труда со стратегическими целями организации в виде выплаты заработной платы, основана на новом типе трудовых отношений — «эффективном контракте», в соответствии с которым должен формироваться перечень ключевых показателей эффективности труда персонала. В основе разработки ключевых показателей эффективности лежит концепция системы сбалансированных показателей,

¹ Прим. автора. При расчете баллов берется 20-процентный шаг от одного уровня к другому.

предложенная в 1990-х гг. Р. Капланом и Д. Нортон [1]. Система сбалансированных показателей — это система, основанная на причинно-следственных связях между стратегическими целями и оперативными целями сотрудников (ключевыми показателями эффективности) (рис. 1). Р. Каплан и Д. Нортон изложили в своих исследованиях, как использовать эти показатели, чтобы привести в соответствие цели каждого работника и всей организации. Система сбалансированных показателей (ССП) позволяет достигнуть равновесия между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, а также внешними и внутренними факторами деятельности. В рамках СПП деятельность работников оценивается с точки зрения четырех параметров: финансы, взаимоотношения с клиентами, внутренние бизнес-процессы, а также обучение и развитие персонала.

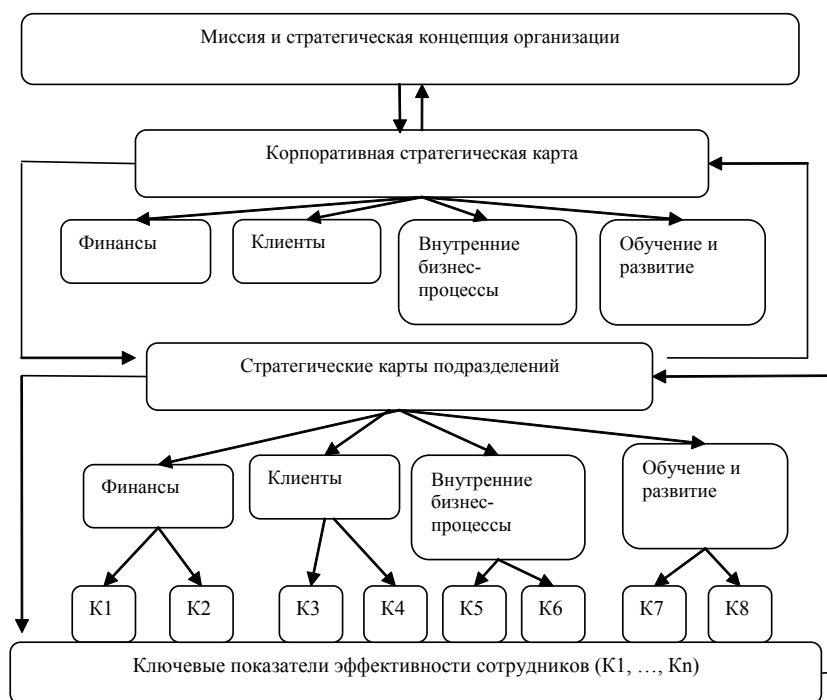


Рис. 1. Причинно-следственные связи между стратегическими целями организации и ключевыми показателями эффективности работников [4]

Таким образом, в трансформации концепций формирования заработной платы и становлении современных систем вознаграждения за труд выделяют роль трех подходов: ориентация на рыночные ставки (на внешний рынок труда), ориентация на внутреннюю оценку рабочего места, связь вознаграждения от участия работников в достижении общих результатов деятельности компании (табл. 2).

Таблица 2

Роль теории внутреннего и внешнего рынков труда при разработке систем и структуры оплаты труда персонала²

Критерии сравнения	Внутренний рынок труда	Внешний рынок труда
Движение персонала в организации	«Вход» в организацию один раз на начальные позиции в общей иерархии рабочих мест и должностей. Развитие карьеры в рамках одной организации по строго определенному алгоритму в течение всей трудовой жизни работника. Низкий уровень текучести персонала	Свободное перемещение из одной организации в другую на рынке труда. Возможен высокий и низкий уровень текучести персонала в зависимости от мотивационной политики организации
Детерминация оплаты труда персонала	Оценка рабочих мест. Оценка соответствия работника функциям рабочего места или должностной инструкции	Оценка компетенций, способностей, знаний, навыков каждого работника (индивидуальная оценка)
Развитие человеческого капитала организации	Развитие уникальных знаний и навыков, определяемых спецификой деятельности на конкретном рабочем месте в организации. Подготовка персонала в специальных профильных учебных заведениях	Развитие профессиональных и поведенческих компетенций, которые могут быть использованы на разных рабочих местах и в разных организациях. Самостоятельный поиск провайдеров развития своих способностей на рынке образовательных услуг

² Разработано авторами.

Окончание табл. 2

Критерии сравнения	Внутренний рынок труда	Внешний рынок труда
Особенности системы и структуры оплаты труда персонала	Зависимость величины оплаты труда, карьерной мобильности от стажа работы в организации. Соблюдение принципа внутренней справедливости в области политики вознаграждений за аналогичную работу. Применение бально-факторного метода при разработке систем оплаты труда: оплата за выполнение работы в соответствии с должностной инструкцией на конкретном рабочем месте, оцениваемом на основе факторов влияния на стратегические показатели деятельности организации (оплата «рабочего места», а не «работника»). Большой удельный вес в структуре оплаты труда льгот, связанных с дополнительными пенсионными планами и оплатой дополнительных медицинских страховок бывших работников организации	Зависимость величины оплаты труда от результатов использования компетентностного потенциала персонала (оплата труда, ориентированная на индивидуальные показатели работы). Оплата «работника», а не «рабочего места». Ориентация на рыночные ставки за аналогичную работу. Оплата труда на условиях аутсорсинга, по временным контрактам, на условиях фриланса. Структура оплаты труда дифференцирована и гибка в зависимости от изменения стратегии компании и ситуации на внешнем рынке труда (концепция суммарного вознаграждения)

Обзор теорий и концепций формирования заработной платы от вознаграждения за труд с учетом причин различий условий труда и характеристик работников до современных управленческих подходов позволяет оценить роль не только сложившихся в науке теорий внутреннего и внешнего рынка труда при разработке систем и структуры оплаты труда, но и предложить новую концепцию заработной платы на основе системы сбалансированных показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. изд. 2-е. М., Т. 23, С. 182.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / Пер. с англ. В 3 т. Т. 1. М.: Изд. группа «Прогресс», 1993.
4. Михалкина Е.В., Скачкова Л.С. Концепция новой системы оплаты труда на основе ключевых показателей эффективности в учреждениях высшего профессионального образования / Мотивация и оплата труда. 2013. № 1. С. 48–60.
5. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Глава V. О заработной плате. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/10/>.
6. Социальные реформы: Иллюзии и реальность. Материалы научной конференции / Под общ. ред. М.И. Войкова. М.: КомКнига, 2006. С. 8.
7. Camuffo A. The changing nature of internal labor markets // Journal of Management and Governance. 2002. № 6. P. 281–294.
8. Doeringer P.B., Piore M.J. Internal labor markets and manpower analysis. Lexington, MA: Health, 1971.
9. Dulebohn C., Werling S. Compensation research past, present, and future // Human resource management. 2007. № 17. P. 191–207.
10. Lawler E.E. From job-based to competency-based organizations // Journal of Organizational Behavior. 1994. № 15(1). P. 3–15.
11. Wang G., Holton E. Neoclassical and institutional economics as foundations for human resource development theory // Human Resource Development Review. 2005. № 4(1). P. 86–105.

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПЕРВИЧНОГО ЗВЕНА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ГАЛАЗОВА С.С.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Осетинский государственный университет им. К. Хетагурова,
e-mail: webmaster@nosu.ru

Статья посвящена актуальным проблемам организационно-управленческой реорганизации предприятий как первичного звена национальной экономики. В центре внимания автора — структурное строение базового уровня экономической системы.

Ключевые слова: национальная экономика; модернизация экономической системы; первичное звено общественного производства.

The article addresses the pressing problems of organizational and management restructuring of enterprises as primary national economy. The author focuses on structural framework baseline economic system.

Keywords: national economy; modernization of the economic system; primary care social production.

Коды классификатора JEL: O11, O14.

Современный этап развития российской экономики определяется формированием и возрастающим воздействием новых факторов ее организации, включая макрорыночную и региональную экономическую политику, которые являются относительно новыми институтами системы управления хозяйственными процессами в масштабах всей страны. С этих позиций реальность и эффективность макроэкономической политики определяется совокупностью объективных (хозяйственных), субъективных (правовых) и надстроечных (идеологических) факторов. Следует поддержать позицию Г.Б. Клейнера, согласно которой модернизацию нужно рассматривать как тактическую цель ближайшего периода, в то время как переход к органическому развитию в направлении реализации страновой миссии — как цель стратегическую. Разделение функций периодов связано с политическими обстоятельствами. В ближайшие три года постановка стратегических ориентиров вряд ли может быть обоснована. В этот период следует приложить максимум усилий для заимствования, апробации, освоения и укоренения эффективных технологий и институтов. Наряду с данными тактическими задачами модернизации необходима поддержка процесса саморазвития как комплекса решений, направленных на познание и реализацию страновой миссии. Очень важно, чтобы в период модернизации, связанный с перенесением на отечественную экономику прогрессивных технологий и институтов, не прекращалось духовно-нравственное развитие общества как предпосылка следующего стратегического этапа [3].

Приоритетное значение в группе объективных факторов, характеризующих значимость экономической политики, имеют реальные преобразования в хозяйственном строе на всех уровнях экономики, к которым относятся базовые структуры — посферная, отраслевая и пространственная. В свою очередь, названные преобразования касаются, прежде всего, экономических форм организации первичного уровня национального производства.

Доминантный статус среди этих преобразований приобретает модернизация структурных организационных форм, в которых функционирует первичное звено общественного производства. Однако структурная макроэкономическая политика даст требуемый эффект только в том случае, если она коренным образом изменит методологию, инструментарий и методику управления развитием всей национальной экономики [2].

При таком подходе переход к политике реструктуризации производства означает принципиальную новизну в сфере его организации и управления. Суть исследуемого изменения состоит, по нашему мнению, в том, что в условиях рыночной экономики коренным образом меняется основной объект экономического управления — само первичное звено национального производства: центральным объектом рыночной макроэкономической политики в рамках структурного подхода становится модернизация экономически-интегрированных производственных структур.

В хозяйственной практике подобные производственные структуры обнаруживают множество организационных форм. Причем эти формы имели одну и ту же направленность развития при, казалось бы, различных векторах динамики «рыночной» и «социализированной» экономических систем: в российской экономике они приобретали форму «производственных объединений», в западноевропейской практике — форму «кластерных» объединений.

Таким образом, можно констатировать, что происходит своеобразный качественный скачок в развитии экономической организации национальной хозяйственной системы, когда основным объектом экономической теории и практики управленческой активности становятся не отрасль и не территория (как географический район страны), а модернизация локальной пространственно-организованной производственной системы (в виде первичного звена экономики), в границах которой и происходит становление самодостаточного механизма инвестиционно-инновационного самоуправления производственными, экономическими и социальными процессами [4].

С самого начала следует обратить внимание на то важное обстоятельство, что итогом целенаправленной макроэкономической политики по изменению структурных форм первичного уровня организации национального хозяйства является «инвестиционная революция» в рамках структурируемого блока экономики (сферы, отрасли или региона), поскольку возникает локальный центр концентрации и реализации инвестиционных ресурсов. Эффективное привлечение и потребление инвестиций — такова сверхзадача и итоговая цель реструктуризации первичного звена национальной экономики в рамках политики его модернизации.

Модернизации структурной организации национальной экономики — это не простое, механическое противостояние территориального и отраслевого подходов, а качественное изменение управленческого подхода в целом, предоставляющее ему реальное преимущество перед односторонностью отраслевого или территориального подхода.

Сфера, отрасль или территория как интенсивный потребитель инвестиционных ресурсов — таков исходный пункт в модернизационном алгоритме реструктуризации национальной экономики. Этому также способствует тот момент, что структурно-интегрированные единицы приобретают в современных условиях характер единиц сетевой организации производства. А сетевая организация производства, обнаруживая высшую эффективность использования привлеченных инвестиционных ресурсов, превращает такие единицы в занимающие гораздо более конкурентоспособные позиции комплексы предприятий, чем экономика неструктурированных предприятий.

В генезисном аспекте административное происхождение экономики российских сфер, отраслей и регионов в эпоху строительства «советского социализма» придало их внутренней структуре также административный характер. Именно это и может стать одним из главных препятствий, противодействующих проведению и реализации политики реструктуризации первичного звена российской экономики как основному направлению его модернизации. Не случайно в настоящее время практически во всех сферах, отраслях и регионах крайне слабо осуществляются именно структурные реформы — те реформы новой организации территориального производства, которые уже осуществляются во многих странах мира и которые обеспечили им еще большую конкурентоспособность.

В широком смысле реструктуризация первичного уровня национальной экономики отнюдь не сводится только к организационно-управленческой перестройке системы производства, а имеет более широкий практический контекст и долгосрочные последствия. Этот контекст состоит в том, что посредством стратегии структурного преобразования процесса общественного производства возникает возможность преодоления управленческого стереотипа административной экономики, цель которой сводилась к примитивному стремлению равнообеспеченности всех сфер, отраслей и регионов ресурсами, товарами и услугами, что на практике означало лишь грубоуравнительный подход. В результате эффективные сферы, отрасли и регионы лишались экономического стимула развития своего производства, тогда как неэффективные сферы, отрасли и регионы приобретали ориентацию к дотационной поддержке со стороны федерального центра. Следовательно, административная макроэкономическая политика не только не достигала поставленных целей, но и усугубляла экономическое неравенство различных сфер, отраслей и регионов.

Таким образом, рыночная направленность современной макрополитики модернизации экономического структурирования производства выступает альтернативой традиционной политике механического выравнивания уровней развития различных сфер, отраслей и регионов [5]. В рамках современной политики структурирования усиливаются экономические различия между ними, но сегодня это усиление межсферных, межотраслевых и межрегиональных различий следует рассматривать не традиционно, а иначе — как обозначившуюся ведущую тенденцию экономического развития страны, как различие в масштабах и эффективности реорганизации первичного звена производства.

Для предприятий каждой сферы, отрасли или региона актуальным является взаимодействие тех сфер, реакция которых на изменившиеся условия затрагивает экономический рост производства и рост благосостояния занятых именно в рамках данного блока. При этом ни основная сфера, ни периферийные области не могут процветать друг без друга.

Разграничение однородных и функциональных сфер, отраслей и регионов имеет большой практический смысл в качестве рациональных группировок, поскольку они играют разные роли в посферной, поотраслевой и пространственной организации национальной экономики в целом.

Обычно основой для формирования однородного хозяйственного блока является производство в нем общей по номенклатуре экспортной продукции: весь блок (сфера, отрасль или регион) специализируется на производстве однородной продукции. При этом уровень специализации настолько высок, что создается существенный избыток данной продукции, которую не в состоянии поглотить экономика воспроизводственно-сопряженных блоков. В результате, в таком регионе-блоке крайне ограничены возможности внутриблочного взаимодействия между отдельными предприятиями.

В отличие от этого «внешнего» вектора экономики однородного хозяйственного блока, в функциональных блоках внутренний обмен товарами и услугами образует главное экономическое содержание и объективную основу существования самой экономики такого блока. Как правило, структура функционального блока такова: имеется одно основное «ядро», несколько подчиненных ему центров и периферийная часть хозяйственного пространства.

Это значит, что специализированные элементы экономики функционального хозяйственного блока дополняют друг друга и связаны взаимооборотом внутренних потоков ресурсов, товаров и услуг. Это означает, что межотраслевая ин-

теграция функционального блока строится на основе ряда сложных внутренних взаимозависимостей, тогда как в однородном блоке такая интеграция крайне ограничена и представлена периферийным статусом инфраструктурных сфер и отраслей. Соответственно, и классификация этих зависимостей в функциональном блоке включает всю гамму экономических форм: вертикальные отношения, горизонтальные связи и взаимодополняющие действия.

С позиций модернизационных императивов экономическая динамика страны, эффективность и конкурентоспособность ее рыночного производства определяются не механической суммой реализации производственных потенциалов всех блоков и уровней экономики страны, а экономической динамикой, эффективностью и конкурентоспособностью рыночного производства ведущих, самодостаточных сфер, отраслей и регионов. «Точечное» развитие экономики страны, в котором функции движущих сил выполняют экономически развитые сферы, отрасли и регионы (а внутри них самих такими «точками прорыва» выступают структурированные первичные звенья производства) — такова объективная основа «вертикальной» организационно-управленческой реструктуризации современного производства.

Изложенное выше позволяет утверждать, что формирование сложных производственных интегрированных структур как первичных звеньев национальной экономики будет иметь последствия двух видов — тактические и стратегические.

Тактический аспект состоит в том, что та сфера (отрасль, регион), в которой формируется система производственных структур, приобретает свои собственные, внутрисферные (внутриотраслевые, внутрирегиональные) «точки» экономического развития хозяйства данной сферы (отраслей и регионов), в качестве которых выступают первичные структурные звенья доминирующих отраслей и сфер. Эти «точки» привлекают и концентрируют финансовые, интеллектуальные и инвестиционные ресурсы, что многократно повышает конкурентоспособность производства данной страны.

Стратегический эффект формирования первичных производственных структур состоит в создании источников дополнительной финансовой поддержки производства в экономически неразвитых сферах, отраслях и регионах. Именно экономическая дифференциация позволяет сформировать большие возможности для ее преодоления [1].

Если бы интеграционная реструктуризация была простой организационно-управленческой реформацией в построении производства, то ее повсеместная реализация не составила бы проблем и трудностей. На самом же деле такое структурирование национальной экономики возможно только при наличии строго определенной совокупности предпосылок самого различного характера — технологического, финансового, инновационного. Главной среди них выступает критическая масса размещения в сфере, отрасли и регионе предприятий «хай-тековских» технологий. Конкретно речь идет о присутствии основных элементов локализованной инновационно-инвестиционной системы, в рамках которой осуществляются все стадии производства, маркетинга и реализации продукции предприятий данной сферы, отрасли или региона.

Из сказанного следует, что логическим центром макроэкономической политики модернизации в сфере формирования новой структуры выступает организация конкурентоспособных интеграционных подсистем в качестве первичных звеньев производства, отличающих от традиционных производственных комплексов единством экономико-правовых условий и большими возможностями в осуществлении инвестиционно-предпринимательской деятельности.

Становление единого экономического пространства в целом по стране является актуальной задачей макроэкономического развития, способствующей росту эффективности национального производства. Однако аналогичные проблемы возникают и на внутрисферном, внутриотраслевом и внутрирегиональном уровнях. И здесь задачу модернизации решает именно эффективное экономическое структурирование производства на его первичном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бляхман Л.С. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. 2012. № 1(41).
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
3. Клейнер Г.Б. Системная модернизация российской экономики // Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию ВЗФЭИ. М.: ВЗФЭИ, 2011.
4. Пацюк О.В. Инновационная направленность инвестиций // Креативная экономика. 2011, № 10(58).
5. Стратегия модернизации Российской экономики / Под ред. В.М. Полтеровича. СПб.: Алетея, 2010.

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

АШХОТОВ А.М.,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: anzor-kbr@yandex.ru

В статье рассматриваются современные тенденции развития промышленности в воспроизводственных структурах. Раскрывается процесс формирования новой функциональной роли промышленности в развитии национальной экономики, которая наряду с выработкой добавленной стоимости предполагает новые экономические отношения на федеральном и региональном уровнях.

Ключевые слова: промышленность; национальное воспроизводство; добавленная стоимость; глобализация.

In article current trends of development of the industry in reproduction structures are considered. Process of formation of a new functional role of the industry in development of national economy which along with development of a value added assumes the new economic relations at federal and regional levels reveals.

Keywords: industry; national reproduction; value added; globalization.

Коды классификатора JEL: F01, O11.

В настоящее время наиболее актуальными при обсуждении перспектив социально-экономического развития России являются перспективы отечественной промышленности. Проблемы, обсуждаемые по данной тематике, можно встретить и в материалах СМИ, и в выступлениях политиков, и в научных публикациях. В конце 2012 г. два номера журнала «Эксперт» были посвящены вопросам промышленного развития российской экономики.

Во многом актуализация рассматриваемой проблематики происходит на фоне общемировых тенденций. В табл. 1 представлена информация, позволяющая произвести первоначальную оценку уровня развития реального сектора экономики в России (рассматривается обрабатывающая промышленность) в сравнении с другими странами-лидерами по объему промышленного производства. Так, по данному показателю Россия находится на 17 месте (71,4 млрд долл. США по ППС), несколько уступая Таиланду (71,8 млрд долл.), и незначительно опережая Аргентину (71,1 млрд долл.). При этом отечественная промышленность по объему создаваемой добавленной стоимости отстает от США практически в 24 раза (1710,3 млрд долл.), от Китая — в 15,4 раза (1097,4 млрд долл.), Индии — в 1,9 раз (140,7 млрд долл.), Бразилии — в 1,7 раз (121,3 млрд долл.).

Таблица 1

Уровень развития обрабатывающей промышленности в России в сравнении с другими странами [5]

Место в мире	Страна	Общий объем в 2010 г.		На душу населения (тыс. долл.)			
		(млрд долл.)*	% ВВП, 2010 г.	2000 г.	Место в мире	2010 г.	Место в мире
1	США	1710,3	14,9	5,4	6	5,5	8
2	Китай	1097,4	34,2	0,3	56	0,8	52
3	Япония	1018,3	20,4	8,1	1	8,0	2
4	Германия	381,0	18,6	4,8	8	4,7	11
5	Южная Корея	233,8	29,1	2,9	23	4,8	10
6	Великобритания	196,8	11,4	3,9	14	3,2	20
7	Франция	187,2	12,2	3,2	20	2,9	22
8	Италия	172,5	14,9	3,6	17	2,8	23
9	Тайвань	142,1	29,9	3,6	15	6,2	7

Окончание табл. 1

Место в мире	Страна	Общий объем в 2010 г.		На душу населения (тыс. долл.)			
		(млрд долл.) *	% ВВП, 2010 г.	2000 г.	Место в мире	2010 г.	Место в мире
10	Индия	140,7	15,0	0,1	59	0,1	59
11	Бразилия	121,3	13,5	0,6	53	0,6	53
12	Мексика	109,4	16,0	1,1	40	1,0	46
13	Канада	105,2	11,9	4,2	11	3,1	21
14	Испания	87,7	12,0	2,4	26	1,9	33
15	Турция	76,7	20,2	0,8	49	1,0	45
16	Таиланд	71,8	36,6	0,7	51	1,1	43
17	Россия	71,4	17,1	0,3	55	0,5	55
18	Аргентина	71,1	16,4	1,3	34	1,7	34
19	Индонезия	70,3	26,4	0,2	57	0,3	58
20	Швеция	61,6	20,0	5,4	7	6,6	5

Между тем, если рассмотреть относительные цифры (доля обрабатывающей промышленности в ВВП, объем производства в расчете на душу населения и его изменение в период с 2000 по 2010 гг.), то становится видно, что текущие позиции страны охарактеризовать как однозначное отставание невозможно.

Например, по доле обрабатывающей промышленности в ВВП Россия опережает США (17,1% против 14,9%, соответственно), Бразилию (13,5%) и Индию (15,0%). В то же время, в отечественной промышленности производится такой же объем валовой добавленной стоимости в расчете на душу населения, как, например, в Китае (0,5 тыс. долл. США по ППС, против 0,8 тыс. долл., соответственно) и Бразилии (0,6 тыс. долл.), и больше, чем в Индии (0,1 тыс. долл.). Исходя из этого можно заключить, что уровень развития отечественной промышленности имеет средние позиции, сохранение которых в дальнейшем может обеспечить основу поступательного развития отечественной экономики.

Однако необходимо обратить внимание на ряд других обстоятельств, тесно сопряженных с развитием обрабатывающей промышленности. Так, российская экономика является лидером по объему внутренней торговли в структуре ВВП — 27%. В то время как, например, в США эта доля составляет 17%, в Австралии — 12%, в Китае — 9% [4]. Данный показатель демонстрирует рывок, который был совершен отечественной экономикой при переходе от командно-административного уклада к рыночной экономике. Однако следует учитывать, что в сравнении с реальным сектором экономики в сфере торговли создается довольно незначительная добавленная стоимость.

Низкий уровень развития обрабатывающей промышленности отрицательно влияет на развитие экономики в целом. В табл. 2 представлена информация, позволяющая оценить отставание или опережение России по выработке добавленной стоимости в расчете на душу населения в сравнении с некоторыми странами. Из таблицы видно, что отечественная промышленность существенно уступает по объему производства ключевых товаров. Причем по некоторым позициям отставание достигает 66,0 раз — фармацевтические препараты и субстанции (в сравнении с производством США), и 75,6 раз — офисные, бухгалтерские и вычислительные машины (в сравнении с производством США). Также следует отметить отставание и по таким позициям как: бытовые электроприборы (в 37,4 раз в сравнении с объемами производства в Японии), автомобилестроение (в 24,7 раз в сравнении с объемами производства в Германии), специальное машиностроение (в 25,0 раз в сравнении с объемами производства в Финляндии), электромоторы, генераторы, трансформаторы (в 14,6 раз в сравнении с объемами производства в Финляндии), нефтепродукты (в 2,0 раз в сравнении с объемами производства в США), чугун и сталь (в 4,7 раз в сравнении с объемами производства в Южной Корее).

Между тем, невысокий уровень развития промышленности сказывается и на развитии сопряженных отраслей, в т. ч. и сферы услуг. В целом же подобное состояние дел в промышленности снижает степень использования социально-экономического потенциала отечественного хозяйственного комплекса, не позволяет генерировать дополнительный объем добавленной стоимости и заставляет импортировать множество необходимых товаров, снижая тем самым уровень национального богатства.

Кроме того, следует отметить особенность сокращения численности занятых работников в производстве. Преимущественно высвобождаются работники на производственных операциях, которые эффективно заменяются современными машинами и механизмами. Наряду с подобным высвобождением производственных работников, на предприятиях возрастает потребность в специалистах интеллектуального труда — исследователях, аналитиках, разработчиках, численность которых весьма ограничена. Для многих предприятий становится выгодным не готовить подобных специалистов, а устанавливать долговременное сотрудничество со специализированными организациями, которые на профессиональной основе выполняют функции инфраструктурных производственных предприятий, обеспечивающих требуемые исследования рынка, консультации по организации производства, конструкторские и технологические разработки и пр.

Таблица 2

Отставание (>1), опережение (<1) России по выработке добавленной стоимости в расчете на душу населения в сравнении с некоторыми странами, в 2005 году, раз [2]

Подотрасль обрабатывающей промышленности	США	Германия	Япония	Финляндия	Ю. Корея	Бразилия
Драгоценные и цветные металлы	1,0	0,9	1,1	1,2	1,4	0,2
Чугун и сталь	1,7	2,1	4,5	4,0	4,7	0,8
Нефтепродукты	2,0	н. д.	0,3	1,0	1,3	0,7
Дубление, выделка и обработка кожи	2,5	2,0	3,9	1,7	6,4	2,0
Электромоторы, генераторы, трансформаторы	2,6	5,2	4,4	14,6	4,6	0,6
Цемент, известь, гипс	2,9	1,7	1,9	2,9	3,8	н. д.
Резиновые изделия	3,7	4,3	5,8	3,8	4,7	0,9
Пиломатериалы	4,3	2,6	2,8	12,1	1,0	0,7
Напитки (алкогольные и безалкогольные)	4,5	2,5	4,5	2,3	2,6	1,2
Одежда, кроме меховой	5,9	4,4	4,3	5,0	16,4	2,0
Базовая химия	6,4	4,7	4,4	4,2	3,9	0,8
Молочные продукты	7,0	3,3	3,8	6,2	4,0	1,0
Переработка мяса, рыбы, фруктов, овощей, жиров	7,1	3,5	3,9	н. д.	2,0	1,7
Прядение, ткачество и отделка текстиля	7,7	4,6	8,1	1,6	17,0	2,5
Стекло и изделия из него	9,4	11,0	14,7	19,3	15,4	1,4
Полиграфическая промышленность	н. д.	11,9	н. д.	19,4	8,0	1,9
Общее машиностроение	10,4	17,8	12,5	13,5	8,8	0,9
Специальное машиностроение	12,5	22,9	24,5	25,0	18,7	1,6
Автомобилестроение	12,8	24,7	18,5	1,2	17,2	1,9
Бытовые электроприборы	13,6	20,8	37,4	5,9	26,9	2,6
Оптические приборы и фотоаппараты	15,4	20,4	18,0	н. д.	14,3	0,7
Краски, лаки, типографские краски и мастики	15,8	15,9	18,1	11,4	9,9	н. д.
Бумага и изделия из нее	18,5	10,2	13,2	52,5	7,8	2,7
Изделия из пластмасс	23,5	22,5	28,9	16,5	21,9	2,5
Мебель	26,1	16,4	8,3	16,5	9,5	1,7
Медицинская, измерительная и тестирующая аппаратура	29,2	17,9	11,3	14,3	4,5	0,5
Мыло, чистящие и косметические средства	31,4	10,1	22,3	3,1	14,4	н. д.
Фармацевтические препараты и субстанции	66,0	31,5	48,7	17,6	19,0	н. д.
Офисные, бухгалтерские и вычислительные машины	75,6	33,7	70,4	1,6	39,0	3,6

Отмеченные тенденции фактически означают, что часть воспроизводственно важных функций промышленные предприятия передают внешним организациям, что приводит к существенным структурным изменениям в экономике — научно-технический прогресс позволяет наращивать производство материальных благ без увеличения потребления ограниченных ресурсов, не привлекая дополнительной рабочей силы непосредственно в производство.

Поэтому современное производство в развитых странах все более приобретает партнерский характер с социальными объектами и инфраструктурой, образуя особую институциональную форму экономических отношений, мотивирующих интеграцию достижений науки с созданием наукоемких производств. Примером реализации таких экономических отношений являются системы территориальных научно-производственных комплексов: иннограды, технопарки, технополисы, инкубаторы наукоемкого бизнеса и многие другие новые.

Мировой опыт эффективного развития показывает, что в воспроизводстве происходит следующая совокупность структурных сдвигов.

Во-первых, сокращение доли сельского хозяйства до нескольких процентов занятых по причинам существующего в отрасли закона убывающей доходности, ведущего к вытеснению работников, позволяющего поддерживать уровень их доходов.

Во-вторых, сокращение, с последующей стабилизацией, доли промышленности на уровне 10–20% занятых. Это обусловлено тем, что в промышленности действует закон возрастающей доходности, который стимулирует вытеснение работников.

В итоге, действие разнонаправленных тенденций приводит к одинаковым последствиям — вытеснению занятых из отраслей сельского хозяйства и промышленности.

В-третьих, рост сферы услуг, концентрирующей до трех четвертей занятых и более половины вклада в валовой внутренний продукт. В этом секторе действует закон относительно постоянной доходности, в результате которого рост занятости и объемов производства оказываются взаимообусловленными.

В-четвертых, изменение структуры расходов домашних хозяйств — снижение доли расходов на приобретение продуктов питания, рост доли расходов на оплату услуг, рост доли расходов на товары длительного пользования и др.

В-пятых, значительное увеличение малого и среднего предпринимательства, как в структуре занятости, так и в структуре создания валового внутреннего продукта.

Таким образом, современное воспроизводство становится системным процессом только при условии формирования прогрессивных тенденций в социально-экономическом развитии. Данные тенденции целесообразно рассматривать как результат, положительный эффект межотраслевых взаимодействий участников рынка.

Указанные воспроизводственные процессы тесно переплетаются с глобализацией мирового экономического развития. Сама глобализация открывает новые возможности роста производительности труда в промышленности посредством освоения новых рынков рабочей силы. В то же время существует серьезная критика глобализации именно с позиций разрушения промышленности по причинам монополизации производства, торможения научно-технического прогресса, роста безработицы и нищеты, свободного доступа к сырьевым ресурсам, ужесточения мирового патентного права, вмешательства международных институтов во внутреннюю политику и др. [6].

В качестве альтернативы предлагается создание 10–20 национальных или региональных экономик («зон свободной торговли»), которые должны быть защищены комплексом протекционистских мер от негативного влияния глобализации.

В то же время целесообразно обратить внимание на то, что высокопроизводительная промышленность преимущественно развивается в глобализирующемся пространстве, а социальные проблемы концентрируются на региональном уровне. Именно в этом контексте новая роль промышленности заключается не только в обеспечении нарастания добавленной стоимости в сопряженных отраслях, но и предполагает формирование новых экономических отношений глобального и регионального уровней. Реализация этих отношений может интегрировать коммерческие интересы и необходимость социального развития территорий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аппакова Н.Д., Войтоловский В.Н. Развитие промышленного сервиса и промышленная политика государства: предпосылки и проблемы // Журнал правовых и экономических исследований. 2012. № 3. С. 54–58.
2. Гурова Т., Ивантер А. Мы ничего не производим // Эксперт. 2012. № 47. С. 19–26.
3. Добрышина Л.Н., Малявина А.В. Государственная промышленная политика в теории и практике модернизации российской экономики // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2012. Т. 2. № 50. С. 15–19.
4. Наложная реальность // Эксперт. 2012. № 47. С. 17.
5. International Yearbook Of Industrial Statistics, 2011. Vienna, Austria.: UNIDO, 2011.
6. Stiglitz J. Making Globalization Work. London, 2006.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ДИНАМИКИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ИЗМАЙЛОВА Н.М.,

соискатель,

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

e-mail: Naima_09@mail.ru

В статье рассматриваются актуальные проблемы динамики современной экономической системы: изменение структуры экономических отношений, рост сектора нематериального капитала, влияние структурных изменений на экономический рост и эффективность цикла деловой активности.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика; экономика знаний; человеческий капитал.

This article discusses the current problems of the dynamics of modern economic system: changing the structure of economic relations, the growth of intangible capital sector, the impact of structural change on economic growth and efficiency of the business cycle.

Keywords: post-industrial economy; knowledge economy; human capital.

Коды классификатора JEL: O10, O16, O21.

Изучение причин структурных изменений на макроэкономическом уровне является ключом к пониманию динамики параметров основных макроэкономических индикаторов как базовых экономико-статистических показателей общемировых трендов. В этом аспекте изменения в составе валового внутреннего продукта следует трактовать как результат изменений в посекторно-поотраслевом строении национальной экономики, а, следовательно, и изменений в структуре экономических отношений.

С учетом перерастания во всех передовых странах мира индустриальной экономики в постиндустриальную экономику («экономику знания») структурные изменения в общественном производстве приобретают характер преимущественно нематериального накопления капитала, т. е. инвестирования в человеческий капитал. В литературе справедливо отмечается, что «ключевыми факторами развития производства в экономике знаний являются знания, интеллектуальная собственность и интеллектуальные способности человека. Развитие инновационных систем и способность создавать знания и применять их на практике в современном мире стали важными базовыми условиями развития страны, регионов и общества в целом. Эти факторы также составляют основу конкурентоспособности страны и отдельных компаний» [5]. С этих позиций исходным пунктом алгоритма предпринятого анализа выступает рост нематериальных активов, структура которых отражает различный ценовой уровень в различных секторах национальной экономики, что приводит к различным результатам при расчетах в рамках общепринятой модели производственной функции.

Другим объективным следствием структурных макроэкономических изменений становится опережающий рост сектора нематериального капитала по сравнению с ростом сектора непосредственного производства товаров. А это влечет рост реального объема производства и занятости в нематериальных секторах национальной экономики, — при возрастании стоимости активов соответствующих корпораций. Таким образом, рост будущего постиндустриального производства прямо связан с ростом занятости в секторах нематериальной капиталоемкости. Как справедливо подчеркивается в литературе, «переход от индустриальной к постиндустриальной экономике активизировался с развитием сектора информационно-компьютерных технологий (ИКТ). В силу действия «эффекта перелива» развитие ИКТ вызвало рост производства и потребления информации, что привело к появлению комплекса новых отраслей. Внедрение информационных технологий изменило облик уже существующих отраслей так называемой «старой экономики». Отдельные отрасли претерпевают полную перестройку» [2].

Однако, наряду с позитивными моментами, следует отметить и некоторые негативные последствия названных экономических изменений. Среди этих негативных следствий самым важным, на наш взгляд, является повышение фактора риска для всей постиндустриальной макроэкономики, тогда как в индустриальном производстве наблюдалось общее снижение значимости факторов риска (за исключением периодов системных экономических кризисов).

сов). На практике усиление совокупной рискованности проявляется в росте совокупной макроэкономической волатильности, которая находится в корреляции со структурными изменениями в производстве. В проблеме структурных макроэкономических изменений значительный удельный вес занимают факторы странового характера, что придает данной проблеме макрорегиональную направленность.

Структурные изменения оказывают прямое влияние на экономический рост и эффективность цикла деловой активности в сферах, в которых преобладает накопление неосязаемого капитала. Как справедливо отмечает Г.Ю. Бильч, «удивителен рост производительности капитала. Более того, рождается, чтобы там ни говорили разочарованные инвесторы, новая экономика. Она создает практически невесомый товар, доля капитальных затрат в котором незначительна: компьютерные программы, информационные услуги, интернет-торговля, интернет-образование, связь. Доля таких продуктов в ВВП стран неуклонно возрастает. Новая экономика не нуждается в дорожающем сырье, ей нужен лишь производительный труд, который зависит только от уровня знаний и умений внедрять эти знания в продукт. В условиях непрерывного создания и роста инноваций нет места кризисам. Экономика, ступив на скользкий экстенсивный путь, сразу же получает инновационный рывок и оказывается на интенсивной траектории» [1].

Макроэкономические структурные основные изменения выражаются в следующих моментах:

- ✓ повышение удельного веса нематериального сектора не только в государственном, но и в предпринимательском секторе национальной экономики;
- ✓ рост нематериальных активов, вытесняющих капитализацию традиционных инвестиций, происходящий также одновременно в двух основных секторах;
- ✓ изменение в секторальной занятости совокупной рабочей силы, которое также смещается в сторону участия массового работника в сферах нематериальной инвестиционной деятельности;
- ✓ опережающий рост производительности труда именно в секторе высоких нематериальных технологий.

Таким образом, практика обнаружила наличие прямой связи между ростом объема нематериального капитала и динамикой структурных изменений в сфере экономической организации общественного производства. Другими словами, прирост будущего инновационного производства непосредственно отражает рост нематериальной капиталоемкости национальной экономики. Ян Крегель справедливо подчеркивает, что «сегодня мы становимся свидетелями смены инновационной парадигмы или общего теоретического подхода к осмыслению инноваций. На смену парадигме массового производства, в основе которой лежат идеи индустриального капитализма и экономии средств за счет его масштаба, пришла новая парадигма, опирающаяся на более специализированное (мелкосерийное) производство и идею экономии за счет разнообразия (расширения) номенклатуры и ассортимента товаров и услуг. В целом это стало возможно благодаря развитию технологий микропроцессоров, появлению компьютеров, новых средств связи» [4]. Этим объясняется новая тенденция, согласно которой расширение сферы услуг также функционально зависимо от роста нематериальной капиталоемкости.

Ключевые характеристики современной экономики связаны с эффективностью, устойчивостью и рыночностью производства. Полная реализация созидательного потенциала этих свойств в условиях жесткой конкуренции на международных рынках играют определяющую роль в определении статуса национальной экономики в эпоху экономической глобализации, политических преобразований и технологических изменений. К столь же важным характеристикам относится уровень развитости и защищенности частнопредпринимательского сектора, который является в инновационном производстве основным двигателем его роста и развития. Особое значение для современной экономики приобретают макроэкономические и финансовые риски вследствие повышенного кредитного риска и существенных потерь по ссудам.

Это требует изучения влияния названных признаков на структурные изменения в современной системе экономических отношений. Ситуация усугубляется ростом доли рискованных и неликвидных активов. И хотя в прошлом веке наблюдался длительный период макроэкономической стабильности и низких процентных ставок, тем не менее, это время не было использовано для модернизации системы экономических отношений для интенсификации инновационных процессов. В результате были законсервированы «доинновационные» экономические формы в финансовом секторе. Инвесторы, стимулируемые низкими процентными ставками, медлили с освоением рискованных финансовых продуктов, что в последующем обернулось эрозией кредитных стандартов, неготовностью к росту рисков на большинстве рынков. Между тем, последние годы характеризуются ускоренной реструктуризацией производства в связи с быстрым ростом в небанковском кредитно-финансовом секторе в результате глобализации финансовых рынков. В публикации Л.П. Евстигнеевой, Р.Н. Евстигнеева отмечается, что «благодаря высокому уровню экономического развития США, Европа, Япония стали естественными лидерами глобализации. Применительно к этим ареалам мировой экономики, на первый взгляд, можно говорить о глобализации как об экспансии национального капитала и в этой связи — о наращивании монопольной позиции развитых стран на мировом рынке. Вместе с тем монополизм — побочный эффект глобализации, который может быть значительно ослаблен. Мы имеем в виду не перспективы на будущее, вытекающие из положительного воздействия развитых стран на мировые рынки. Конечно, следом за потоком финансового капитала из развитых стран мировой рынок получает современные высокие технологии, включая компьютеризацию и новые типы коммуникаций» [3].

Основной тенденцией динамики современной экономической системы становится развитие высокодоходных, но одновременно и более рискованных (в силу инновационного усложнения) производств, вынуждающих к модернизации экономических отношений, прежде всего, в финансовом секторе. В этой ситуации государственное регулирование рисками должно оперативно и эффективно реагировать на меняющиеся события. И это объяснимо —

ухудшение условий кредитования влияет практически на весь спектр финансовых операций, что сказывается на ценности массовых корпоративных и коммерческих ценных бумаг на недвижимость, а также на качестве кредитных портфелей банков.

В операциональном аспекте о динамике структуры и закономерностях развития современной экономической системы необходимо судить по развитию финансово-экономических институтов, непосредственно профилирующих возникновение финансового кризиса. Способность антикризисных институтов привлечь капитал частных инвесторов в сферы ускоренного восстановления национальной экономики становится критерием зрелости всей системы экономических отношений. Другим направлением развития современной экономической системы становится развитие инструментов, целевой функцией которых становится очищение банковских балансов от проблемных активов.

Особый сектор современных экономических отношений порождается действиями транснациональных корпораций, усилению корпоративной власти которых может противостоять только государство. Именно через социализацию поведения названных корпораций возможен самый короткий и успешный путь к эффективному макроэкономическому антикризисному регулированию. Это тем более важно, что расширение потребительского кредита признано генератором динамики развивающейся экономики, однако при отсутствии институтов всеобщего благосостояния повышение доступности кредитов становится рискованной функцией в руках транснациональных корпораций.

Структурные изменения в современной экономике достигли таких масштабов, что в экономическую теорию была введена категория «новая экономика». Такая экономика характеризуется устойчивым ростом цен на акции многих инновационных (интернет-)компаний и технологических производств, волной стартапов, устойчивым неинфляционным экономическим ростом и стабильной постоянной полной занятостью, что сделало необратимыми структурные изменения в экономике.

Однако состоится ли превращение современной экономики в новую экономику, в которой инновационные информационно-коммуникативные технологии будут способствовать ускоренной обработке информации и реструктуризации производства, задействуют эффективные механизмы создания стоимости, что позволит трактовать их в качестве основных инновационных инструментов новейшей промышленной революции? При этом следует учитывать, что реализация имеющегося потенциала производительности новых технологий, используемых на системной и постоянной основе, может привести к новой закономерности — устойчивому ускорению роста совокупной производительности труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Билыч Г.Ю. Прибыль, инфляция и экономический рост // Экономические науки. 2009. № 9(58). С. 72.
2. Гужвин П.А. Информация как экономическое благо // Психология и экономика. 2008. Т. 1. № 1–2. С. 51.
3. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Россия и экономическая глобализация // Общественные науки и современность. 2000. № 2. С. 5.
4. Крегель Я. Инновационная система: самое трудное вначале // Бюллетень «Инновационные тренды». 2011. № 1. С. 15.
5. Унтура Г.А., Евсеенко А.В. Экономика знаний как определяющий элемент новой экономики региона // Регион: экономика и социология. 2007. № 1. С. 157.

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

БАЛКИЗОВ М.Х.,

доктор экономических наук, профессор,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова
e-mail: balkizov_mh@list.ru;

БОКОВ А.А.,

соискатель,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
e-mail: aabokov@yandex.ru

ТERRA ECONOMICUS

✧

2012

✧

Том 10
№ 4

Часть 3

В статье предпринята попытка исследования возможностей формирования и реализации действенного институционально-экономического механизма промышленной политики, составляющего основу взаимодействия государства и бизнеса на макроуровне, учитывающего при этом особенности специфических территориальных условий развития промышленности в регионе, и, одновременно, раскрывающего возможности стимулирования органами местного самоуправления конкретных отраслей и сфер промышленности на муниципальном уровне.

Ключевые слова: институционально-экономический механизм; промышленная политика; модернизация.

This paper attempts to investigate the possibilities of formation and implementation of effective institutional and economic mechanisms of industrial policy is the foundation of the state and the business at the macro level, are part of this particular specific territorial conditions of industrial development in the region and, at the same time, revealing opportunities to stimulate local authorities specific industries and industry sectors at the municipal level.

Keywords: institutional and economic mechanism; industrial policy; modernization.

Коды классификатора JEL: L50, L52, L53.

На этапе посткризисного развития российской экономики значение промышленной политики как многоуровневой целенаправленной системы регулирующих мероприятий существенно возрастает. Концептуальной основой формирования современной промышленной политики России служит ее переход к инновационной модели модернизации экономики. Этапные задачи политики в промышленной сфере отражают новый формат социально-экономического развития страны в предстоящем десятилетии, общие закономерности функционирования народнохозяйственного комплекса, состояние его воспроизводственной базы, тенденции изменения рыночной конъюнктуры [2].

В данной связи, в целях формирования эффективной промышленной политики, основанной на согласовании интересов власти и бизнеса, необходимо уточнение и обоснование применения структурно-уровневого подхода к реализации промышленной политики с учетом растущего социально-экономического потенциала российской экономики при обособленных приоритетах конкурентоспособности и императивах безопасности.

Это актуализирует проблему совершенствования институционально-экономического механизма обеспечения промышленной политики за счет активизации таких составляющих как законодательное регулирование деятельности промышленных предприятий, инновационно-технологическая ориентация производственного потенциала, стандартизация и сертификация промышленной продукции, льготное кредитование, реализация эффективной таможенной, налоговой и инвестиционной политики, госзаказ и управление госимуществом в промышленности и др.

Промышленная модернизация, рассматриваемая как базовое условие повышения конкурентоспособности российской экономики, является центральной проблемой при формировании и реализации промышленной политики. Технологическое отставание отечественной промышленности от передовых стран привело к ориентации экономики на экспорт сырья и энергоносителей, что существенно усилило диспропорции производственного комплекса. Для выхода из создавшейся ситуации, отягощенной последствиями мирового экономического кризиса, требуется активное государственное воздействие, направленное на наращивание производственных мощностей страны.

На современном этапе развития России промышленная политика, характеризующаяся такими тенденциями, как признание приоритета отраслей промышленности, нацеленных на поддержание жизнедеятельности, здоровья и благополучия населения; отход от ориентации на преобладание ОПК в общей структуре государственного производственного комплекса; возрастание роли социально значимых отраслей и сфер; стимулирование энергосбережения; ускоренное распространение информационных технологий; установление новых отраслевых технологических стандартов предполагает переход к инновационной модели стимулирования промышленного развития посредством использования адекватного институционально-экономического механизма, обеспечивающего эффективное управленческое воздействие государства на субъекты и сферы промышленного комплекса, с учетом возможности баланса их интересов, разграничения функций и многостороннего партнерства.

К числу основных приоритетов модернизации и инновационного характера основных сфер и отраслей промышленности России следует отнести: внедрение новейших медицинских технологий; многократное наращивание объемов производства отечественных медицинских препаратов; повышение энергоэффективности, реализацию стратегии энергосбережения; развитие космических технологий и телекоммуникаций; расширение сферы информационных технологий, что обуславливает необходимость принципиальных изменений в направлении поддержки основных элементов промышленной политики (структурной, бюджетной, налоговой, инновационной, инвестиционной), основанных на согласовании деятельности по реализации вышеуказанных приоритетов модернизации промышленности на всех уровнях государственного правления [2].

Промышленная политика современной России должна в процессе своей структурно-уровневой реализации основываться на учете понимания нового места нашего государства в меняющемся мире, на реалистичной постановке целей промышленной политики и выработке на основе этого новых механизмов ее реализации.

Современная эффективная промышленная политика подразумевает диалог между равноправными участниками разработки и реализации промышленной политики — государством, бизнесом, научными и общественными организациями. Рост функциональной нагрузки на систему отношений, складывающихся в рамках промышленной политики, обуславливает целесообразность ее многоуровневой организации.

В процессе пересмотра основных принципов промышленной политики и преломления их сквозь призму современного постиндустриального развития общества вопросы определения роли муниципальных образований в обосновании и осуществлении промышленной политики на муниципальном уровне, на наш взгляд, становятся все более актуальными.

Это связано прежде всего с тем, что промышленная политика макро- и мезоуровней имеет четко сформулированные функции, в то время как контуры муниципальной промышленной политики до сих пор остаются размытыми, что отражается в противоречивых научных суждениях о значении промышленной политики на муниципальном уровне и подтверждается отечественной практикой.

Изменившиеся условия и новые требования к современной промышленной политике предопределяют необходимость использования новых инструментов ее реализации. Среди них выделим наиболее значимые:

- ✓ реализация приоритетных промышленных проектов различного масштаба. В качестве примера приоритетных промышленных проектов государственного масштаба можно привести реализацию целевых программ по АПК, доступному жилью и реформе ЖКХ, поддержке малого и среднего предпринимательства в условиях кризиса и др.
- ✓ частно-государственное партнерство (ЧГП). Сотрудничество между государством и частным сектором имеет давнюю историю, однако, особое внимание развитию ЧГП уделяется в нашей стране в настоящее время. По-видимому, появление двух наиболее значимых экономических сил — государства и частного бизнеса, прежде всего, в лице ТНК — предопределяет необходимость их более тесного сотрудничества.
- ✓ кластерный подход к построению промышленной политики, который является не только средством достижения таких целей промышленной политики как структурные изменения, модернизация экономики, повышение ее конкурентоспособности, усиление инновационной направленности, но и мощным инструментом регионального и муниципального развития [1].

Модернизация промышленного предприятия как процесс совершенствования и трансформационных преобразований предполагает необратимые изменения, отвечающие основному принципу преобразования любой системы — принципу развития. Необратимость изменений подтверждает необходимость в стратегическом подходе к подготовке и принятию решений о модернизации, которая связана с существенным влиянием объектного (смена технологий, появление нового оборудования и отраслевых стандартов, экологизация) и субъектного (собственники, государство, конкуренты, персонал предприятия, финансовые структуры) воздействия и направлена на обеспечение устойчивости предприятия как экономической системы.

Обобщенная системная модель промышленного предприятия как объекта для целей модернизации (рис. 1) позволила установить, что информационная и логистическая подсистемы предприятия в основном подвергаются модернизации через имитацию на основе уже созданных и эффективно работающих стандартных образцов, что обеспечивает совместимость предприятий в условиях глобализации [3].

Для производственной подсистемы более существенен ориентир трансформационных преобразований. Это разрабатываемый образ (паттерн) модернизации по преобразованию предприятия, который:

- ✓ либо является заимствованным проектом уже осуществленной модернизации лидером отрасли — имитационный вариант;
- ✓ либо является новым проектом, разработанным исходя из проблемной ситуации самого промышленного предприятия с учетом специфики влияния внешней среды и собственных ресурсов предприятия, — радикальный вариант.



Рис. 1. Системная модель промышленного предприятия как объекта для целей модернизации

Таким образом, для обоснованного стратегического управления модернизацией промышленных предприятий необходимо применять инструментарий, включающий методы формирования, корректировки и расширения базовых и интегральных сценариев модернизации и стремиться разрабатывать стандартный контракт на модернизацию предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галачиева С.В., Алиханов А.В. Формирование и реализация стратегии повышения конкурентоспособности промышленного производства // Вопросы экономики и права. 2012. № 12.
2. Ковальчук Ю.А. Стратегическое управление эффективностью модернизации: монография. М.: БИНОМ: Лаборатория знаний, 2010.
3. Мечикова М.Н. Институционально-экономический механизм реализации промышленной политики в современной России: структурно-уровневый подход // Экономика в промышленности. М.: Изд-во НИТУ «МИСиС», 2011. № 1.

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

РАГИМОВ Ф.И.,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: farhad@mgupp.ru;

СТЕФАНЧУК Е.Н.,

ассистент,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: stelena2502@gmail.com

В статье раскрыта сущность инвестирования, определены уровни, этапы и факторы, формирующие его; выделена специфика инвестиционной деятельности в отечественной промышленности; обоснованы важнейшие направления трансформации государственного воздействия на инвестиционную деятельность; определены основные составляющие активизации инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность; промышленность; типы инвестиционного процесса; инвестиционный процесс.

In the article the author reveals the essence of investment, defined levels, stages and factors shaping it; highlighted the specifics of the investment activity in the domestic industry, justified the most important directions of transformation of the state impact on the investment activity; the main components of the intensification of investment activities.

Keywords: investment activity; the industry; the types of investment process; investment process.

Коды классификатора JEL: O11, O14.

На современном этапе экстенсивные факторы развития российской промышленности практически исчерпаны, что обосновывает необходимость повышения эффективности национального хозяйства на основе качественного совершенствования факторов производства, т. е. на основе всемерного использования достижений научно-технического прогресса и взвешенного подхода к формированию ресурсного потенциала отраслей и предприятий. От успешной реализации инновационной и инвестиционной политики зависит конкурентоспособность страны и ее место в мировой экономике. Развитие промышленности, преодоление возникшего отставания — одна из основополагающих целей стратегии национальной экономической безопасности России.

Инвестиционная деятельность — это понятие многогранное и многоуровневое, реализуемое в основном в реальном секторе экономики. В этой связи, в первую очередь, с теоретической точки зрения, следует дать определение реальному сектору экономики как объекту исследования. Трактовка реального сектора экономики в экономической литературе различна. Так, в экономических и финансовых словарях отмечается, что реальный сектор экономики — это сектор, связанный непосредственно с материальным производством, получением прибыли и наполнением бюджета. Такие авторы, как А.М. Бункина, А.М. Семенов считают, что сектор реального производства включает промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, торговлю и общественное питание. По нашему мнению, понятие «реальный сектор экономики» шире, чем понятие «сектор материального производства». В современных экономических условиях происходят кардинальные изменения в структуре реального сектора.

В результате научно-технической революции и роста производительности труда резко изменилось соотношение в нем между отраслями материального производства и сферой услуг. В индустриально развитых странах доля занятых в сфере услуг почти в два раза выше доли занятых в отраслях материального производства, составляя более двух третей общей численности занятых. Абсолютно и относительно уменьшается масса общественного труда, занятого в сельском хозяйстве, добывающей промышленности. Падает доля занятых в обрабатывающей промышленно-

сти. Информатизация экономики, порождая дальнейшие структурные сдвиги в реальном секторе, ведет к появлению новых отраслей производства, в том числе производства программного обеспечения для компьютеров. Она меняет само представление о реальном секторе экономики, включающем в себя виртуальную реальность в сетях телекоммуникаций и, в частности, в Интернете.

В связи с вышесказанным мы считаем возможным дать следующее определение реальному сектору экономики: реальный сектор экономики — это сектор экономики, связанный с материальным производством, производством нематериальных форм богатства и услуг с целью удовлетворения потребностей потребителя и получения прибыли.

Проблеме изучения теоретических и практических основ инвестиционной деятельности в экономических исследованиях уделяется достаточно большое внимание. В этом направлении исследований работали и работают как зарубежные, так и отечественные ученые. При этом в экономической литературе так и не сложилось единого мнения о понятиях «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «инвестиционный механизм» и т. д. Кроме того, с теоретических позиций не уделяется достаточно внимания соотношению таких понятий как «инвестирование» и «предпринимательская деятельность», которое, на наш взгляд, представляет научный интерес.

Анализ зарубежной экономической литературы показал, что существует множество модификаций понятия «инвестиции», появление которых обусловлено спецификой, традициями различных экономических школ и течений. Авторы этих исследований в обобщенном виде под инвестициями понимают: обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение их в будущем; текущее прибавление к стоимости средств производства в результате производственной деятельности данного периода; денежные фонды, вложенные в производственные активы; приобретение активов; использование капитала с целью получения дополнительных средств либо путем вложений в доходные предприятия; отказ от определенной ценности в настоящий момент за ценность (возможно, неопределенную) в будущем и др.

В отечественной науке также не наблюдается единого понимания значения «инвестиции». Наиболее полным, на наш взгляд, можно считать, определение М.Г. Лапуста, данное им в «Современном финансово-кредитном словаре»: «Инвестиции — это денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта».

Различают инвестиции: 1) в основные средства (капитал) — капиталовложения или реальные инвестиции; 2) в ценные бумаги — портфельные инвестиции; 3) государственные, частные и иностранные. Важным шагом в направлении адекватной оценки инвестиций является концепция, изложенная в основах Законодательства об инвестиционной деятельности России, где под инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект [5].

Сегодня такого понимания сущности инвестиций придерживаются П.Н. Завлин, А.В. Васильев, А.И. Кноль, рассматривающие их с точки зрения экономической эффективности проектов: «инвестиции представляют собой все виды вложения капитала в форме имущественных и интеллектуальных ценностей в экономические объекты с целью получения в будущем доходов или иных выгод» [2].

С вышеизложенным определением, на наш взгляд, можно согласиться, поскольку, во-первых, раскрыта взаимосвязь процесса преобразования инвестиционных ресурсов во вложения, во-вторых, дана предельно широкая классификация инвестиций и объектов инвестиционной деятельности. Объектами инвестирования могут быть финансовые или материальные активы. Инвестиции в материальной форме подразделяются на движимое и недвижимое имущество, землю, здания, драгоценные металлы, товары длительного пользования. Инвестиции в финансовой форме включают все виды платежных и финансовых обязательств, созданных основными экономическими агентами в ходе экономической деятельности.

Анализ большого разнообразия в трактовках понятия «инвестиции» показал, что, как и всякие общие научные определения, они не являются полными и исчерпывающими. Нами предлагается следующее определение инвестиций: инвестиции представляют собой все виды вложения капитала в форме имущественных и интеллектуальных ценностей в экономические объекты с целью обеспечения предпринимательской и иной деятельности, получения в будущем доходов или иных выгод. На современном этапе одной из основных областей применения инвестиций должна стать инновационная область, что связано как с динамичным развитием НТП, так и с высоким уровнем конкуренции на внутреннем и внешнем рынке.

На современном этапе развития экономики мы выделяем следующие характеристики «инвестиций»:

- ✓ инвестиции — это вложение всех видов имущественных и интеллектуальных ценностей, платежных и финансовых обязательств в объекты предпринимательской и других видов деятельности;
- ✓ вложение инвестиций носит перспективный характер и осуществляется в условиях конкурентной борьбы, неопределенности и риска;
- ✓ современные инвестиции носят инновационный характер, что обусловлено динамичным развитием НТП и необходимостью обеспечения конкурентоспособности национальной экономики;
- ✓ целью инвестиций и инвестирования является удовлетворение сегодняшних потребностей и удовлетворение их в будущем, получение инвестиционной прибыли (дохода) и достижение положительного социального эффекта.

Важным, по нашему мнению, моментом с теоретической точки зрения является определение сущности инвестиций и инвестирования в соотношении с предпринимательством и предпринимательской деятельностью. Для этого следует проанализировать и уточнить существующие в экономической литературе определения предпринимательства.

Данный вопрос достаточно полно рассматривается в экономических исследованиях. При этом единого мнения по вопросу сути предпринимательства, его характерных признаков не наблюдается. Так, А.Б. Крутик и А.А. Пименова, определяя сущность предпринимательства, подчеркивали, что «предпринимательством считается всякая деятельность, преследующая цель получения дохода за счет привлечения собственных средств, или опосредованное участие в такой деятельности, путем вложения в дело собственного капитала» [3].

Таким образом, эти авторы считают, что предпринимательство основано на инвестициях собственного капитала с целью получения инвестиционной прибыли. В целом такое понимание предпринимательства соответствует сущности и инвестиционной деятельности.

Такие авторы, как Е.В. Глушенко, А.И. Канцов, Ю.В. Тихонравов и др., в основу сущности предпринимательства ставили условие неопределенности и рискованности деятельности: «Предпринимательство — деятельность, которая на основе риска инициирует, на основе предприимчивости организует, на основе личной заинтересованности развивает ту или иную форму добычи материальных либо духовных благ в сфере производства или обмена» [1].

При этом следует отметить, что инвестиционная деятельность также осуществляется в условиях неопределенности и рискованности.

Бликие по своему содержанию определения предпринимательства сформулированы в работах Э.Я. Шейнина и А.С. Пелиха [8]. Они считают, что предпринимательство, прежде всего, это самостоятельная инициативная деятельность отдельных лиц или коллективов в хозяйственной сфере, осуществляемая ими на свой риск и под собственную ответственность с целью получения дохода, создания условий для развития и расширения сферы деятельности.

Е.В. Омельченко в своем определении предпринимательства напрямую связывает его с инвестиционной и инновационной деятельностью, однако в его дефиниции не указана роль прибыли [6]. Согласно его трактовке, предпринимательство — это особый вид производственного бизнеса, связанный с инновационной деятельностью, принимающий на себя все инновационные риски. В соответствии с этим определением предпринимателем является тот, кто отражает единство экономической инициативы и самостоятельности, финансовой достаточности и способности к генерации и внедрению технологических инноваций. В целом предпринимательство характеризуется следующими имманентными ему признаками: наличием риска и инициативы, способностью и готовностью предпринимателя принимать на себя экономические риски, необходимостью комбинирования факторов производства и, наконец, новаторством.

Достаточно емким, на наш взгляд, является определение сущности предпринимательства, данное А.К. Казанцевым и А.А. Крупаниным. Они под предпринимательством понимают инициативную деятельность граждан, заключающуюся в производстве товаров и оказании услуг, направленную на получение прибыли и осуществляемую под их полную ответственность в рамках действующего законодательства и этических норм современного общества.

Достаточно полное определение предпринимательства было дано в учебнике М.Г. Лапусты, который считает, что предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязанностей перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами [4].

Таким образом, анализируя сущность имеющихся в экономической литературе трактовок понятия «предпринимательство», мы пришли к выводу, что современные авторы выделяют следующие условия и признаки предпринимательства и предпринимательской деятельности: новаторство; законность; рискованность; доходность; инвестиционный характер деятельности; разнообразность форм и сфер и др.

В то же время, на наш взгляд, существующие определения напрямую не конкретизируют и не учитывают наличие такого обязательного фактора и условия предпринимательской деятельности, как конкуренция. В этой связи мы считаем приемлемым дать следующее определение предпринимательской деятельности: предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в условиях конкуренции и неопределенности путем инвестирования собственных и привлеченных средств в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и получения прибыли, необходимой для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязанностей перед бюджетом и другими хозяйствующими субъектами.

Следовательно, понятие «предпринимательство» с теоретических позиций шире, чем понятие «инвестирование», однако в современных условиях любой вид предпринимательства (производственное, коммерческое, финансовое, консультативное) базируется на инвестиционной деятельности в соответствии с ее условиями, целями и задачами, кроме того, любое предпринимательство начинается с инвестиционного процесса. Разделяя эти два понятия с теоретической точки зрения, мы, тем не менее, считаем, что они находятся в органическом единстве в области практической деятельности.

Вложение инвестиций различного вида осуществляется посредством инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность представляет собой совокупность практических действий юридических лиц, граждан и государства по реализации инвестиций. Объектами инвестиционной деятельности являются: вновь создаваемые и

реконструируемые основные фонды производственного и непроизводственного назначения, а также оборотные активы во всех отраслях народного хозяйства; ценные бумаги; целевые денежные вклады юридических лиц и граждан в банках; научно-техническая продукция и другие объекты собственности, имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Субъектами инвестиционной деятельности являются: инвесторы; заказчики; исполнители работ; пользователи объектов инвестиционной деятельности; поставщики товарно-материальных ценностей, оборудования, проектной продукции; финансовые посредники (коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, инвестиционные фонды, фондовые биржи); иностранные юридические и физические лица, государства и международные организации.

Основной субъект инвестиционной деятельности — инвестор. Он осуществляет вложение собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивает их целевое использование. В качестве инвесторов могут выступать: органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами; отечественные физические и юридические лица, предпринимательские объединения и другие юридические лица; иностранные физические и юридические лица, государства и международные организации.

Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую или иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними. Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие физические и юридические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности. Субъекты инвестиционной деятельности могут объединять средства для осуществления совместного инвестирования. Инвесторы могут выступать в роли заказчиков, вкладчиков, кредиторов, покупателей, поручителей, а также выполнять другие функции.

Объекты и субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где происходит практическая реализация инвестиций. В состав инвестиционной сферы включаются:

- ✓ сфера капитального строительства, где происходит вложение инвестиций в основные фонды отраслей хозяйства (отраслевых комплексов). В этой сфере объединяется деятельность заказчиков-инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков и других субъектов инвестирования;
- ✓ инновационная сфера, где реализуется научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;
- ✓ сфера обращения финансового капитала (денежного, ссудного, финансовых обязательств в различных формах);
- ✓ сфера реализации имущественных прав субъектов инвестиционной деятельности (рынок движимого и недвижимого имущества), где применяются залоговое право и ипотечный кредит.

Инвестиционная деятельность имеет многоуровневый характер, что обусловлено, в первую очередь, наличием различных уровней субъектов инвестиционной деятельности. В этой связи, рассматривая факторы, влияющие на инвестиционную деятельность, также следует придерживаться многоуровневого подхода. Мы считаем, что можно выделить четыре уровня инвестиционной деятельности: уровень страны в целом; региональный уровень; отраслевой уровень; уровень предприятия.

Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность, по уровням различны.

Понятие «инвестиционная деятельность» неразрывно связано с понятием «инвестиционный процесс». В экономической литературе есть несколько определений данного термина. Так, например, Ильинская Е.М. и Денисова Т.П. определяют инвестиционный процесс как создание инвестиционных товаров в виде готовой или промежуточной продукции. Косов Н.С. считает, что как экономическая категория инвестиционный процесс выражает совокупность отношений, складывающихся между участниками инвестиционной сферы на всех стадиях, связанных с поддержанием, совершенствованием и расширением основного и оборотного капитала как в производственной, так и в социальной сфере. Уильям Шарп, рассматривая сущность инвестиционного процесса, разбивает его на этапы, выделяя следующие: выбор инвестиционной политики; анализ рынка ценных бумаг; формирование портфеля ценных бумаг; пересмотр портфеля ценных бумаг; оценка эффективности портфеля ценных бумаг [9].

Выделенные У. Шарпом этапы, на наш взгляд, справедливы только для финансовых инвестиций и не раскрывают всей сущности инвестиционного процесса. По нашему мнению, необходимо уточнить понятие «инвестиционный процесс», рассматривая его как многоэтапный процесс осуществления инвестиционной деятельности, при этом в инвестиционном процессе необходимо выделить следующие этапы:

- ✓ поиск инвестиционных ресурсов (как собственных, так и привлеченных, заемных) — первый этап;
- ✓ преобразование ресурсов в капитальные вложения (затраты), или процесс трансформации инвестиций в конкретный объект инвестиционной деятельности (собственно инвестирование) — второй этап;
- ✓ превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, что характеризует конечное потребление инвестиций и получение новой потребительной стоимости (в форме сданных в эксплуатацию объектов и производственных мощностей) — третий этап;
- ✓ прирост капитальной стоимости в форме дохода (прибыли), в котором реализуется конечная цель инвестирования, — четвертый этап.

Этапы инвестиционного процесса в их взаимосвязи представлены на рис. 1.



Рис. 1. Этапы инвестиционного процесса

Такое деление на этапы позволяет не только раскрыть сущность инвестиционного процесса, но и выявить механизм его обеспечения. Эту возможность дает наличие первого этапа, когда становится ясно, какой из секторов финансового рынка является главным источником средств для инвестиционной деятельности. В зависимости от механизма обеспечения инвестиционной деятельности на данном этапе можно выделить два основных типа инвестиционного процесса:

- ✓ инвестиционный процесс, основанный на взаимодействии банковской системы и реального сектора экономики. В этом случае источником инвестиций наряду с собственными средствами хозяйствующих субъектов являются средства коммерческих банков;
- ✓ инвестиционный процесс, основанный на взаимодействии реального сектора с рынком ценных бумаг. В этом случае инвестиционная активность обеспечивается операциями на фондовом рынке [7].

Рассмотрим более подробно выделяемые типы инвестиционного процесса.

Первый тип характеризуется активным использованием банковской системы в инвестиционном процессе. Банковская система может участвовать в инвестиционном процессе двумя способами:

1. Сбережения аккумулируются и трансформируются в инвестиции через частные банки, при этом частные банки формируют финансово-промышленные группы, а также могут действовать как независимые кредитные учреждения.

2. Инвестиционная поддержка реализации приоритетных направлений экономического роста осуществляется через государственные инвестиционные банки, функционирующие как институты развития.

Первый способ участия частных банков в инвестиционном процессе сложился давно и реализуется двумя моделями: крупные коммерческие банки работают в тесном взаимодействии с производственными предприятиями; происходит формирование финансово-промышленных групп. Роль банков в финансово-промышленных группах определяется основным назначением банка как института, занятого аккумуляцией средств, их размещением на основе платности, осуществлением расчетов между клиентами. Как правило, банки и предприятия входят в одну группу посредством акционирования. Такая модель стимулирования инвестиционных процессов содействует реальной трансформации сбережений в инвестиции. Положительной стороной этой модели является обеспечение высокой нормы накопления и концентрации ресурсов на перспективных направлениях экономического роста. Такая модель организации инвестиционного процесса использовалась в послевоенный период в Германии и Японии и способствовала их успешному развитию. Недостаток модели — высокая чувствительность к принятию ошибочных инвестиционных решений руководством финансово-промышленных групп, а также риск перенакопления капитала и разросшихся производственных цепочек при устаревании их базовых технологий.

Более устойчивой является модель, ориентированная на кредитование частными банками независимых хозяйствующих субъектов, исходя из чисто коммерческих критериев. В то же время она не застрахована от структурных кризисов и потерь вследствие ошибочных инвестиционных решений. Такая модель присуща передовым странам со стабильной экономикой. Она сочетается с развитым фондовым рынком, механизмом венчурного финансирования, государственными институтами поддержки долгосрочных и высокорисковых инвестиций. В этом случае банки аккумулируют сбережения и трансформируют их в кредиты, предоставляемые независимым юридическим и физическим лицам под соответствующее обеспечение и по рыночным процентным ставкам. При этом банки перекладывают риск инвестиционных решений на предприятия, государственные институты, страховые компании и другие субъекты финансовой системы.

Второй способ участия банковского сектора в инвестиционном процессе связан с созданием инвестиционных банков, функционирующих в качестве институтов развития. Обычно в экономической литературе инвестиционный банк определяют как банк, специализирующийся на организации выпуска, гарантировании размещения и

на торговле ценными бумагами, осуществляющий также консультации клиентов по различным финансовым вопросам. В отличие от обычного коммерческого банка, инвестиционный банк сочетает большинство допустимых видов деятельности на рынках ценных бумаг, проводит операции в основном на оптовых финансовых рынках, отдает приоритет средне- и долгосрочным вложениям. Основу портфеля инвестиционного банка составляют в основном государственные ценные бумаги. Инвестиционные банки, функционирующие как институты развития, осуществляют целевое кредитование инвестиций под относительно низкий процент в определенных направлениях хозяйственной деятельности, избранных государством в качестве приоритетных, требующих поддержки исходя из интересов общества. Содействие таким банкам оказывается либо в форме предоставления монопольных прав, либо путем обеспечения доступа к кредитам эмиссионного центра (Центрального или Государственного банка). Преимуществом данного способа является его способность обеспечивать высокие темпы роста инвестиций независимо от объема сбережений, накапливаемых в экономике и в отсутствие развитой инвестиционной инфраструктуры. К числу недостатков такого механизма следует отнести высокий риск принятия неэффективных инвестиционных решений, которые могут привести к экономическим потерям (из-за невозвращенных кредитов) и провоцируют инфляцию, а также системный риск неправильного выбора направления инвестиционной активности. Нам представляется, что, несмотря на все недостатки, организация инвестиционного процесса, основанного на создании государственных инвестиционных банков, является единственно возможной для стран с низким уровнем сбережений и неразвитой рыночной инфраструктурой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глушенко Е.В. Основы предпринимательства: учебное пособие / Е.В. Глушенко и др. М.: Вестник, 1996.
2. Завлин П.Н. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов (современные подходы) / П.Н. Завлин, А.В. Васильев, А.И. Кноль. СПб.: Наука, 1995. С. 30.
3. Крутик А.Б. Организация страхового дела / А.Б. Крутик, Т.В. Никитина. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 1999.
4. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. М.: ИНФРА-М, 1998.
5. Липсиц И.В. Экономический анализ реальных инвестиций: учебник / И. В. Липсиц, В.В. Косов. М.: Экономист, 2003.
6. Омельченко Е.В. Российское предпринимательство: проблемы роста / Е.В. Омельченко. М.: Икар, 2002.
7. Основы экономической теории / под ред. В.Д. Камаева. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1996.
8. Пелих А.С. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / А.С. Пелих и др. М.: Март, 2003.
9. Шарп У.Ф. Инвестиции / У.Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997.

УСЛОВИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА ЗДОРОВЬЯ

МОСЕЙКО Е.Е.,

ассистент, соискатель,
Волгоградский государственный университет,
e-mail: e.moseyko@mail.ru

В статье представлены результаты анализа условий, необходимых для создания наиболее оптимальной, с точки зрения автора, модели воспроизводства капитала здоровья — институциональной структуры формирования и использования капитала здоровья. Исследование нацелено на выявление предпосылок формирования эффективных, непротиворечивых и взаимодополняющих моделей поведения хозяйствующих субъектов в отношении здоровья носителя человеческого капитала, которые обеспечат не только самовозрастание стоимости собственно капитала здоровья, но и будут способствовать формированию благоприятных условий для актуализации других элементов человеческого капитала.

Ключевые слова: капитал здоровья; институционализация; институциональная структура; институциональная матрица; условия институционализации; самоорганизация; горизонтальный общественный порядок; права собственности.

The paper presents the results of the analysis of the main conditions for creation of the most optimum from the author's point of view reproduction's model of the health's capital – institutional structure of formation and use of the health's capital. The research aims at revealing of preconditions of formation the effective, the consistent and the complementary behavior's models of economic subjects concerning health's capital which will provide not only cost self-increase, actually, the health's capital, but also promotes formation of favorable conditions for actualization of other elements of the human capital.

Keywords: the health capital; institutionalization; institutional structure; institutional matrix; the conditions of institutionalization; self-organizing; horizontal public order; property rights.

Коды классификатора JEL: J24, O34, O43.

В рамках развития современной мировой цивилизации происходит переоценка ценностей жизнедеятельности человека и целей социально-экономической политики. Понятие «богатство» сегодня все чаще ассоциируется не с понятием «стоимость товара», а с понятием «благополучие», основным критерием которого является степень удовлетворения человеческих потребностей и раскрытия человеческих способностей. На пути осознания необходимых общественных перемен находится и Россия, в научном и политическом сообществе которой обсуждается проблема модернизации. Причем только «комплексность модернизационного процесса, вовлечение в него различных сфер жизнедеятельности общества», в том числе и обеспечение условий для накопления капитала здоровья, «позволит обеспечить его устойчивость, создавая универсальные механизмы самоорганизации общества» [11, с. 244].

С точки зрения политэкономического и институционального подходов капитал здоровья — это система социально-экономических отношений хозяйствующих субъектов по поводу воспроизводства здоровья как инвестиционного ресурса, организованная и упорядоченная с целью прироста и сохранения капитала здоровья для обеспечения потока будущих выгод [15]. Интеграцию и координацию действий отдельных субъектов в направлении формирования и воспроизводства функциональной рабочей силы, отвечающей общественным потребностям, призваны обеспечить институты. Выступая как некие нормативные модели поведения экономических субъектов, институты способствуют «согласованию взаимных потребностей, мотивов, целей и результатов деятельности» [10, с. 47] в условиях неопределенности окружающей среды, выявляя, таким образом, унифицированные способы наиболее эффективного самовозрастания материальной стоимости и нематериальной ценности капитала здоровья.

Вместе с тем, институты в условиях неопределенности также выступают как информационные ориентиры, рутинизируя деятельность субъектов до уровня «практических знаний и умений» [17]. «Институты реально создают и в определенном смысле широко распространяют дополнительную информацию уже самим фактом своего существования, а также тем, что обуславливаемое ими поведение носит устойчивый характер и доступно наблюдению» [21, с. 202]. Иными слова-

ми, «приобщение к таким действиям» субъектов системы воспроизводства капитала здоровья «посредством относительно пассивной и даже бессознательной имитации» позволит максимально контролировать факторы риска здоровья, обеспечив, таким образом, наилучший способ его воспроизводства как инвестиционного блага [24, р. 224]. По мнению Катоны, «существуют многочисленные свидетельства того, что рутинное поведение очень часто имеет место в деловой жизни» [23, р. 230]. С помощью институтов деятельность по воспроизводству капитала здоровья регулируется на разных уровнях, в разном масштабе в зависимости от объемов поступающей информации [21, с. 194].

Итак, как и любая общественная, в том числе экономическая, деятельность отношения субъектов системы по сохранению и приращению капитала здоровья не хаотичны, а упорядочены, скоординированы, организованы в определенные (часто неявные) формы взаимодействия. Для выявления особенностей системы необходим «переход от представления системы как некоторой части внешнего пространства к представлению ее в виде совокупности внутренних элементов и их связей», а именно, структуризация системы [9, с. 10]. Совокупность связанных между собой общей целью, взаимодополняющих, непротиворечивых форм взаимодействия субъектов системы в отношении сохранения и приращения капитала здоровья с целью обеспечения потока будущих выгод образуют институциональную структуру капитала здоровья¹. Ее формирование позволит овладеть механизмами, благодаря которым можно совершать конкретные текущие действия, не прибегая к непрерывным рациональным оценкам [21, с. 192].

Эффективность функционирования институциональной структуры капитала здоровья или степень институциональности отношений экономических субъектов по поводу воспроизводства капитала здоровья определяется положительной динамикой показателей состояния факторов, влияющих на потенциал здоровья, и, соответственно, на предложение капитала здоровья, что, в свою очередь, обеспечивает поток будущих выгод для каждого из экономических субъектов.

Непротиворечивость взаимодействия институтов в институциональной структуре капитала здоровья обеспечивается созданием условий их функционирования. Ведь для того, чтобы теоретическая модель заработала на практике с необходимой отдачей, следует, рассуждая в категориях В. Рёпке, «чертежи голого интеллектуализма перенести в действительность» [18, с. 296]. Успех внедрения теоретического механизма в реальность зависит от того, созданы ли условия, которые благоприятствуют осуществлению целей хозяйствующих субъектов в направлении принятия совместных усилий для сохранения и накопления капитала здоровья. По мнению В. Зомбарта, «своеобразная структура хозяйственной жизни зависит от наличности определенных условий; иначе говоря, своеобразие хозяйственной жизни строится на целом ряде духовных и материальных, естественных и искусственных данных» [6, с. 7–10].

В качестве общей предпосылки функционирования институциональной структуры капитала здоровья, выступает тип институциональной матрицы, на основе которой она (структура) формируется и развивается. Теория институциональных матриц плодотворно развивается С. Кирдиной, которая вслед за Э. Ойкенем и Д. Нортом выделяет 2 типа матриц общественного развития, или 2 модели устройства общественного порядка².

Следуя логике С. Кирдиной, траектория национального институционального развития зависит от форм базовых общественных институтов — институтов экономики, политики и идеологии, существование которых, согласно концепции объективизма, автономно по отношению к отдельным индивидам и другим экономическим агентам. В координатах базовых общественных институтов осуществляется любая деятельность, в том числе и деятельность по институционализации сохранения и прироста капитала здоровья.

Таким образом, очевидным становится вывод о том, что экономические, политические и идеологические условия формируют необходимые предпосылки для институционализации процесса воспроизводства капитала здоровья. Интеграцию субъектов системы воспроизводства капитала здоровья на основе разделяемых — осознанно или латентно — ценностей и норм поведения обеспечивает существующая в обществе идеология. На основе идеологических детерминант моделей поведения хозяйствующих субъектов в обществе осознается потребность в накоплении здоровья путем разделения ответственности за наиболее эффективный контроль сфер неопределенности, происходит формирование общих целей, достижение которых требует совместных организованных действий на основе следования общепринятым нормам и правилам. Консолидацию общественных сил в направлении прироста и сохранения капитала здоровья обеспечивает развитие политической системы. Эффективное функционирование институтов экономики способствует формированию материальной и информационной, иными словами, ресурсной базы для осуществления инвестиционных процессов. Благоприятное экономическое развитие страны делает возможным появление инвестиционных процедур и обменов, основанных на следовании нормам и правилам.

¹ Согласно нашей гипотезе, институциональная структура воспроизводства капитала здоровья представляет собой 3 взаимосвязанных института — самосохранительное поведение, корпоративная социальная ответственность и социальная ответственность государства как моделей поведения каждого из экономических субъектов (домашнего хозяйства, фирмы и государства, соответственно), заинтересованных в накоплении здоровья носителя человеческого капитала посредством контроля факторов риска здоровья. Подробнее об этом см.: [14].

² Согласно С. Кирдиной, X- b Y-матрицы различаются содержанием образующих их институтов, т. е. способами социальной интеграции в основных общественных сферах. Институциональное ядро Y-(западных) матриц составляют следующие институты: в экономической сфере — это институты рынка, или обмена; в политической сфере — федеративные или децентрализованные начала государственного устройства; в идеологической сфере — доминирование индивидуальных, личностных ценностей, прав и свобод личности по отношению к ценностям сообществ более высокого уровня. Институциональное ядро X-(восточных) матриц образуют иные базовые институты: в экономической сфере — это институты нерыночной, централизованно управляемой экономики; в политической сфере — институты унитарно-централизованного устройства; в идеологической сфере — это доминирование коллективных, надличностных ценностей. При этом, принадлежность страны к той или иной институциональной матрице отнюдь не означает, что в ней не действуют альтернативные институты. Существует множество примеров стран, в которых сосуществуют базовые институциональные формы и альтернативные. Однако при этом действует принцип доминирования базовых институциональных форм (подробнее об этом см.: 7).

Итак, какой же тип институциональной матрицы с соответствующими институциональными формами создает те благоприятные условия для процесса институционализации капитала здоровья? Иными словами, какой тип общественной координации способен обеспечить рутинный порядок расширенного воспроизводства капитала здоровья. Ответ очевиден. Во-первых, тот, ценностная шкала которого определяет здоровье человека как инвестиционное благо и позволяет интегрироваться социуму в направлении удовлетворения потребности в накоплении капитала здоровья. Во-вторых, тот, который делает возможным процессы капитализации любых активов, в том числе человеческих. В-третьих, тот, что способствует наиболее эффективному социальному диалогу, в ходе чего определяются модели поведения, учитывающие интересы каждого из экономических субъектов.

Индивид, принимая решение об улучшении состояния здоровья, руководствуется мотивами повышения своей личной конкурентоспособности в настоящее время и в будущем. Вместе с тем, «одним из ключевых факторов, косвенно принуждающих каждого предпринимателя», в том числе и индивида — самопредпринимателя в отношении своего здоровья, «к поиску путей оптимизации своей деятельности, выступает конкурентная среда» [12]. Саму возможность принятия подобных решений дает индивиду относительная свобода действий, отсутствие необходимости следовать централизованным указаниям как воле иных агентов в удовлетворении своих потребностей. Таким образом, конкуренцию индивидов как носителей уникальных способностей, свободу их выбора в отношении способов их воспроизводства, а также возможность на контрактных условиях привлечения дополнительных ресурсов для этого способно обеспечить только рыночное хозяйство, которое, согласно Ф. Броделю, так или иначе исторически вырастает «из потребностей материальной жизни людей» [3]. На основе опыта развития западных стран, институты рыночной экономики являются «наиболее эффективным способом координации хозяйственного порядка, который осуществляется путем взаимных приспособлений участников на основе власти и уважения Закона, моральной хозяйственной этики контрактных отношений» [13, с. 32]. Именно рынок создает условия взаимного обмена с целью сотрудничества [13, с. 29], причем часто субъекты сотрудничают без намерения сотрудничать, или даже не осознавая, что они вступили в кооперацию и это помогает им достичь их целей [13, с. 29–32]. Согласно результатам исследований Э. Остром, «правила самоорганизации оказываются эффективными в тех случаях, когда они разрабатываются самими пользователями, а не третьими лицами» [25].

Вместе с тем, опорой капиталистических отношений, в которых становятся возможными инвестиционные процессы в капитальные активы, в том числе и здоровье, являются развитые социально-политические структуры общества [3]. Причем такие структуры должны «иметь свойства, которые исключали бы всякие противоречия сути рыночного хозяйства» [18, с. 294]. По мнению Э. де Сото, «для того, чтобы сделать из богатства капитал, необходимо просто правильным образом сформулировать и задокументировать права частной собственности в единой общенациональной базе данных» [19]. Таким образом, свободу и независимость в принятии субъектами решений относительно инвестиций в капитал здоровья, а также условия осуществления социальных инвестиций обеспечивает конституционный порядок в обществе, гарантирующий гражданские права и демократические свободы при осуществлении социально-экономических координаций. По мнению С. Гуриева, «такие экономические институты, как права собственности и система исполнения контрактов необходимы для развития рынка не только физического, но и человеческого капитала» [5, с. 76]. При этом, согласно В. Рёпке, именно многосторонний контроль наиболее способствует «реализации социально-экономической интеграции хозяйствующих субъектов», в том числе и в направлении инвестиционных процессов в здоровье индивида как носителя человеческого капитала [18].

Государство в таком общественном порядке располагает полномочиями в том объеме, в каком это определяется с согласия всех граждан, при безоговорочном праве соучастия общества в государственном управлении и совместной ответственности. При этом государство сосредотачивается на защите рыночных принципов хозяйствования, прежде всего конкуренции, а в политической сфере реализуются демократические нормы, которые бы не ущемляли прав отдельной личности, семей и иных социально-экономических объединений, вытесняя частные хозяйственные решения решениями политическими. Государству «надлежит предпринимать усилия для решения тех задач, результаты которых обеспечивают максимальное единство общества» [20, с. 48].

Описанная выше общественная форма согласования интересов экономических субъектов, способствующая развитию и поддержанию механизмов выявления и интеграции общественных предпочтений, ориентированная на цели, разделяемые обществом и способствующая их достижению, получила название горизонтального социального контракта, который характеризуется развитыми институтами гражданского общества. Это тот случай, когда «общество распространяет свое устройство на свои же отношения с властью и на отношения предпринимательской деятельности с властью, а не государство распространяет свой принцип иерархии на отношения с экономикой и властью» [1, с. 7].

Плоские горизонтальные структуры — сети, в которых, в отличие от иерархических отношений общества и власти, нет единоначалия и администрирования, они намного эффективнее обеспечивают координацию на базе партнерства, равномерно распределяя и контролируя риски [22, с. 27]. Сети выступают механизмом координации экономических взаимодействий, усиливая процессы их институционализации посредством самоорганизации без формального органа координации [22, с. 28]. В основе сетевых взаимодействий лежат контракты. Соответственно этому, рыночные отношения на основе сетевых взаимодействий принимают не свою классическую форму — «с целью и жадной наживы». Они функционируют как «рынок договоров, контрактов, партнерств и согласований, который дает как устойчивость всей системе с учетом распределения рисков, так и возможность реализации крупномасштабных производственных проектов и управления субконтрактными отношениями» на основе многостороннего контроля [22, с. 27].

При этом, важным, если не основным достоинством горизонтального социального контракта является возможность накопления обществом социального капитала как потенциала взаимного доверия в обществе [2, с. 177–178]. Чем выше степень доверия и склонность к взаимопомощи в группе, тем меньше издержки несет каждый из игроков в процессе самоорганизации, тем меньше риски неполучения положительных результатов организованных действий и тем выше оказываются выгоды от сотрудничества [16].

Развитие институтов рыночного хозяйства и «укрепление основ западной государственной и общественной жизни» представляется необходимым условием для достижения более частных целей, в том числе и накопления национального капитала здоровья. Однако достаточным условием развития конкуренции «является формирование исходных предпосылок для изменения мотивации экономических субъектов» [11, с. 249], являющейся основной особенностью национальной хозяйственной ментальности. Высокие ранги активно-достижительных ценностей, таких как индивидуальность, самостоятельность и ответственность, в том числе и в вопросах принятия решений относительно накопления капитала здоровья, характеризуют «конкурентоспособных и эффективных экономических субъектов, способных без вне рыночных предпочтений динамично развиваться». Однако для того, чтобы создать необходимые идеологические настроения экономических субъектов в целях реализации рыночного принципа их взаимоотношений, необходим более длительный процесс, уходящий корнями в историю национальной цивилизации. Учет инерционности ментальных особенностей особенно важен при создании предпосылок для осуществления инвестиционных и интеграционных процессов, т. к. «для воздействия на культурные слои одних только административных мер недостаточно. Необходимы усилия по легитимизации новых правил и обеспечения их поддержки более широкой социальной средой» [8, с. 27].

Итак, нам представляется, что наиболее эффективные способы сотрудничества и модели поведения экономических субъектов, в том числе и в отношении здоровья, вырастают из практики свободных рыночных отношений самостоятельных и ответственных за свою собственность экономических субъектов, способных к самоорганизации в отношении выбранной цели на условиях защиты прав на обозначенную свободу выбора (схема 1). «Только лишь освободившись от необходимости увеличения стоимости и от отношений господства-подчинения, индивиды наиболее полно могут раскрыть свой потенциал..., в свободном сотрудничестве применяя знания и способности» [4, с. 16].

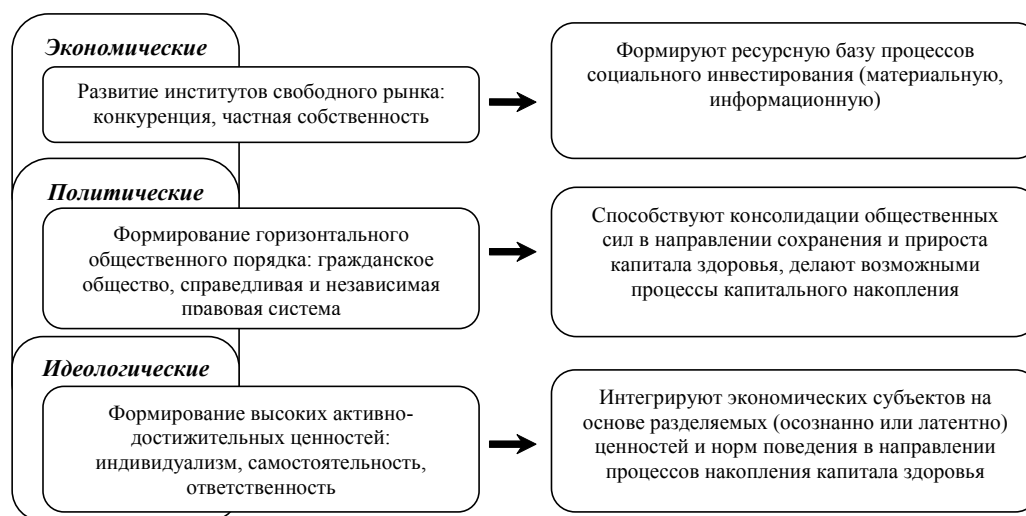


Схема 1. Условия институционализации капитала здоровья

Таким образом, процессы институционализации капитала здоровья как развития в практике функционирования и межуровневого взаимодействия экономических субъектов рутинных, повторяющихся механизмов, нацеленных на создание и улучшение условий для накопления капитала здоровья осуществимы и эффективны лишь при наличии следующих условий: развитии институтов рыночной экономики, горизонтального общественного порядка и формировании высоких активно-достижительных ценностей у экономических субъектов. Поэтому, прежде чем осуществлять «выращивание таких механизмов», необходимо подготовить для этого наиболее благоприятную почву — создать базовые условия — устранить препятствия на пути становления институтов рыночной экономики, ориентированной на выявление общественных предпочтений политической системы, развитие гражданского общества и объединяющей всех без исключения слоев общества системы ценностей, могущей обеспечить максимальное раскрытие способностей индивидов и удовлетворение растущих потребностей «без всяких вне рыночных привилегий» [12].

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А.А. Общественный договор и гражданское общество / А.А. Аузан // Мир России, 2005, № 3. С. 3–18.
2. Белокрылова О.С. Факторы коллективных действий (на примере жилищной самоорганизации) / О.С. Белокрылова, А.В. Ермашина // TERRA ECONOMICUS («Пространство экономики»), 2012. Т. 10, № 1. С. 174–179.

3. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 2. Игры обмена / Ф. Бродель. Изд-во: Весь Мир, 2006.
4. *Горц А.* Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц / пер. с нем. и фр. М.М. Сокольской. М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010.
5. *Гуриев С.* Мифы экономики. Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики / С. Гуриев. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
6. *Зомбард В.* Современный капитализм: историко-семантическое исследование общеевропейской экономической жизни от ее зачатков до современности. Т. 1. (первый полутом) / Пер. с нем. Л.: Путь к знанию, 1924.
7. *Кирдина С.* Институциональные матрицы: макросоциологическая объяснительная гипотеза / С. Кирдина. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kirdina.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=221%3A2011-02-07-14-57-51&catid=63%3A2011-02-02-19-29-32&Itemid=58&lang=ru.
8. *Кузьминов Я.* Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, В. Ясин // Вопросы экономики, 2005, № 5. С. 5–27.
9. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. ЦЭМИ РАН. М.: Наука, 2004.
10. *Лебедева Н.Н.* Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие. Монография / Н.Н. Лебедева. Волгоград, Изд-во ВолГУ, 2002.
11. *Лебедева Н.Н.* Политическая идея и экономические условия осуществления модернизации в России / Н.Н. Лебедева, К.А. Туманянц // Стратегия опережающего развития – III. Т. 1: Российские модернизации: диагнозы и прогнозы. Под общ. Ред. А.В. Бузгалина, Р. Крумма. М.: ЛЕНАНД, 2011. С. 237–255.
12. *Лебедева Н.Н.* Препятствия модернизации в современной России / Н.Н. Лебедева, К.А. Туманянц // Общественные науки и современность, 2012. № 1.
13. *Линдблом Ч.* Рыночная система: Что это такое, как она работает и что с ней делать / пер. с англ. Д. Шестакова, Р. Хаиткулова. М.: Изд. дом Гос. Ун-та Высшей школы экономики, 2010.
14. *Мосейко Е.Е.* Институционализация капитала здоровья как системы отношений по поводу его воспроизводства / Е.Е. Мосейко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 2012. № 3(20). С. 44–49.
15. *Мосейко Е.Е.* Капитал здоровья как экономическая категория / Е.Е. Мосейко // Вестник Волгоградского государственного университета, 2012. № 3(20). С. 44–49.
16. *Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп / М. Олсон. М.: Изд-во ФЭИ, 1995.
17. *Оукшот М.* Рационализм в политике и др. статьи / М. Оукшот. М., 2002.
18. *Рёпке В.* Коренные вопросы хозяйственного порядка / В. Рёпке // Мировая экономическая мысль сквозь приму веков, в 5 тт. Т. 4. М.: Мысль, 2004. С. 287–303.
19. *Сото Э.* Загадка капитала / Э. де Сото. М.: Олимп-Бизнес, 2001.
20. *Социальное рыночное хозяйство в Германии: истоки, концепция, практика* / Общ. ред. А.Ю. Чепуренко. М., 2001.
21. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. М.: Дело, 2003.
22. *Чекмарёв В.В.* Сети как механизм координации экономических взаимодействий: пространственный подход / В.В. Чекмарёв // Вопросы новой экономики. 2012. № 1(21).
23. *Katona G.* Psychological Analysis of Economic Behaviour, N.Y., McGraw-Hill, 1951.
24. *Knight F.* Freedom & Reform: Essays in Economics and Social Philosophy. New York and London: Harper & Bros. 1947 Reprinted 1982 with a Foreword by J. M. Buchanan (Liberty Press: Indianapolis).
25. *Ostrom E.A.* Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review 1998, vol. 92, № 1, p. 1–22.

СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

БАЛИКОВ В.Т.,

кандидат экономических наук, докторант,
Горский государственный аграрный университет,
e-mail: balikoev@list.ru;

ХУШТОВ А.З.,

аспирант,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет,
e-mail: khushtov_az@rambler.ru

В статье рассмотрены проблемы государственного регулирования в региональной аграрной системе. Предложен рыночный механизм управления АПК.

Ключевые слова: государственное регулирование; региональная система; аграрная сфера; конкуренция.

In article state regulation problems in regional agrarian system are considered. The market mechanism of management of agrarian and industrial complex is offered.

Keywords: state regulation; regional system; agrarian sphere; a competition.

Коды классификатора JEL: Q13, Q18.

Региональная экономика — сложный, постоянно развивающийся механизм, представляющий саморегулирующуюся систему. В условиях рынка множество потребителей и производителей самостоятельно решают что, когда, сколько покупать и производить. Преследуя свои частные интересы, они объективно удовлетворяют потребности всего общества. Взаимная увязка частных интересов и потребностей общества обусловлена закономерностями, основой которых является рыночный механизм и его экономические инструменты: цена, спрос, предложение, конкуренция [3].

Таким образом, рыночный механизм выполняет определенную роль в установлении равновесия в экономике, в ее поступательном развитии. Помимо этого ему присущи недостатки. Существуют сферы, которые находятся вне досягаемости конкурентного рыночного механизма. Это относится к социальной сфере, образованию, культуре, охране окружающей среды и т. п.

Опираясь только на рыночный механизм, невозможно осуществить справедливое распределение доходов. Ничем не ограниченное рыночное распределение доходов приводит к социальной поляризации, резкой дифференциации доходов, а также безработице и напряженности в обществе. Рыночный механизм не может самостоятельно обеспечить производство общественных товаров и услуг коллективного пользования. Рынок не способствует сохранению невозпроизводимых ресурсов, не может регулировать использование ресурсов, принадлежащих всему человечеству. В условиях рынка не решается проблема воспроизводства рабочей силы. С помощью только лишь рыночного механизма невозможны глубокие, стратегические прорывы в области науки и техники [4].

В связи с этим, эффективность национальной экономики в значительной степени зависит от государственного вмешательства. Разумный синтез государственного регулирования и механизма рынка позволяет решать основные социально-экономические проблемы современного общества. Таким образом, роль государства, во-первых, проявляется в том, что оно является не только важнейшим элементом внешней среды, но и активно влияет на ее формирование; во-вторых, выступает важным участником рынка; в-третьих, через определенные механизмы (финансово-кредитный, бюджетно-налоговый и др.) воздействует на рыночную конъюнктуру, межотраслевые пропорции, доходы товаропроизводителей и т. д.

Масштабы вмешательства государства в экономику зависят от многих факторов как экономического порядка (уровень экономического развития, экономическая активность и т. д.), так и национальной специфики (традиционная роль государства в обществе, социальный менталитет и т. д.). Вмешательство государства в рыночное хозяйство должно быть экономически определенным и допустимым в объемах, способствующих повышению эффективности экономики [1].

В условиях рыночной экономики каждый регион, каждая отрасль и предприятие решают только свои задачи, не всегда сочетающиеся с общей ситуацией в стране. Между субъектами имеет место конкуренция, а с государством — противоречия. Национальная экономика — многоуровневый и многофункциональный организм, в котором различные регионы, отрасли, предприятия имеют свои особенности. Если опираться лишь на рыночный механизм, то невозможно их движение к одной общей цели. Для того чтобы увязать работу субъектов рынка, направить их деятельность на развитие национальной экономики необходимо государственное регулирование.

Государственное регулирование — система экономических рычагов и стимулов, с помощью которых государство влияет на развитие экономики. Для управления процессами в обществе государство создает институты, в обязанности которых входит поддержка правильного соотношения между рыночным механизмом и экономическими функциями государства [2].

Необходимость государственного регулирования экономики предполагает объекты воздействия органов власти. Объекты государственного регулирования — это первичные звенья сферы производства и услуг, отрасли, регионы, социально-экономические процессы, т. е. то, на что направлено внимание.

В настоящее время можно выделить следующие объекты государственного регулирования экономики: формы собственности, экономический цикл, процесс воспроизводства, цены, окружающая среда, денежное обращение, инвестиции, отраслевая структура народного хозяйства и т. д.

Вопрос о роли государства в регулировании социально-экономических процессов в аграрном секторе остается спорным. Следует подчеркнуть, что в настоящее время даже в странах с развитой рыночной экономикой ни в теории, ни на практике нет как последовательных противников, так и сторонников участия государства в аграрной экономике. Необходимость государственного регулирования сельского хозяйства доказала сама жизнь. Независимо от теоретических споров на практике, в самых разных странах (включая и те, которые возглавляют мировое экономическое сообщество) государство играет заметную роль в решении аграрных проблем и установлении правовых норм, правил экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Здесь мы поддерживаем позицию тех ученых, политиков и практиков, которые выступают за усиление роли государства в сельском хозяйстве, так как оно является стратегически важным сектором экономики, обеспечивающим оптимальное развитие народного хозяйства, его равновесность и, вместе с тем, национальную безопасность страны.

Необходимость государственного регулирования сельского хозяйства в нашей стране обуславливается его специфическими особенностями. К таким можно отнести: влияние природно-климатических факторов на сельскохозяйственное производство; длительность производственного цикла; низкая монополия сельского хозяйства по сравнению с другими отраслями экономики; диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию; ограниченные сроки реализации и переработки продукции; нестабильность цен на сельскохозяйственную продукцию и доходы товаропроизводителей; низкий уровень развития социальной инфраструктуры; отсутствие привлекательности сельскохозяйственного труда; высокая капиталоемкость отрасли и низкая прибыльность инвестиций с большим сроком их окупаемости; отсутствие экологизации сельскохозяйственного производства; медленная приспособляемость отрасли к меняющимся условиям [3, 4].

В силу своей специфики отечественные сельскохозяйственные товаропроизводители оказываются в худших условиях на рынке продовольствия по сравнению с развитыми странами. Считаем, что в ближайшей перспективе повышение эффективности аграрной экономики будет зависеть от того, насколько удастся государству, учитывая специфические особенности сельского хозяйства, заинтересовать каждого товаропроизводителя в максимизации конечных результатов.

В связи с этим, рыночные отношения в сельском хозяйстве должны состоять из двух сфер. В основу первой заложен механизм саморегулирования, который включает в себя: свободу выбора предпринимательской деятельности и организационно-правовых форм сельскохозяйственных структур; самостоятельное определение товаропроизводителями своей производственной программы исходя из конкретных условий и конъюнктуры рынка; свободный выбор любых форм, каналов и рынков реализации произведенной продукции; реализацию продукции по рыночным (договорным) ценам в соответствии со спросом и предложением; распределение полученных доходов (после уплаты налогов и обязательных платежей) по усмотрению товаропроизводителей; добровольное участие в государственных целевых программах, различных союзах, ассоциациях и др.; самостоятельное определение источников финансирования инвестиционных проектов, в том числе привлечение заемных средств; учет предприятиями в своей хозяйственной деятельности предпринимательских рисков; имущественную ответственность хозяйствующих субъектов по своим обязательствам, долгам [1, 2].

Основу второй сферы рыночных отношений аграрной экономики составляют экономические, правовые и другие механизмы государственного регулирования, ориентирующие товаропроизводителей на эффективную хозяйственную деятельность, ресурсосбережение, экологизацию производства, решение социальных вопросов. Воздействие государства следует рассматривать не как альтернативу рынку, а как средство повышения его эффективности, создание благоприятных условий для направленных действий рыночных сил, смягчения внутренних противоречий самого рыночного механизма.

На первом этапе рыночных реформ термины государственное регулирование и государственная поддержка сельского хозяйства не воспринимались. Затем был принят Федеральный закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» от 14 июля 1997 года № 100 — ФЗ, который определил задачи государственного регулирования: стабилизация и развитие сельского хозяйства, обеспечение продовольственной безопасности, улучшение продовольственного обеспечения населения, поддержка экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями народного хозяйства, сближение уровней дохода работников сельского хозяйства и промышленности, защита отечественных сельских товаропроизводителей.

С момента принятия закона произошли определенные сдвиги, государство изменило свое отношение к сельскому хозяйству. Были приняты и реализованы целевые программы «Повышение плодородия почв России (2002–2005 гг.)», «Социальное развитие села до 2010 года», финансируемые из федерального бюджета. Однако этого не достаточно, на региональном уровне также необходимо стимулировать развитие сельскохозяйственного производства.

Специфика сельского хозяйства и основные задачи его государственного регулирования определяют содержание экономических функций государства в аграрной сфере:

Первая — обеспечение расширенного воспроизводства и повышение производительности сельскохозяйственно-го труда, оптимальное размещение сельскохозяйственного производства на территории страны. Экономический рост в сельском хозяйстве означает увеличение и удешевление производства продовольственных товаров и услуг;

Вторая — создание на селе такого экономического климата, который обеспечивал бы эффективное функционирование сельскохозяйственных предприятий: регулирование паритета цен на промышленные изделия, услуги и продукцию сельского хозяйства; ликвидацию диспропорций в ценообразовании, а также снижение цен и тарифов на энергоносители; государственное регулирование с помощью налоговой, кредитной системы и др.; предотвращение появления безработицы;

Третья — распределение доходов между сферами агропромышленного комплекса, а также между товаропроизводителями. Все, кто производит прибавочный продукт, должны получать от него необходимую долю для обеспечения нормального развития производства;

Четвертая — регулирование рыночных процессов через организацию производства товаров и обеспечение их денежной массой. Государство обязано жестко регулировать и контролировать движение денежных потоков, как для инвестирования производства, так и для поддержания уровня покупательного спроса [3].

Вышеперечисленные функции необходимо дополнить пятой, направленной на развитие многоукладной экономики и обеспечивающей защиту прав собственности, и шестой, обеспечивающей применение накопленных научных знаний, совершенствование средств производства, его технологии, организации и управления.

Государство может выполнить эти функции, если формирование системы регулирования аграрной сферы будет основано на следующих принципах. *Принцип единства экономических и социальных целей.* Его суть заключается в том, что меры государственного регулирования должны ориентироваться не только на решении экономических проблем, но и принимать во внимание сложившиеся социально-психологические и национальные особенности сельского населения. Другой принцип — *сочетание индикативности и директивности* в управлении экономикой сельского хозяйства. Директивные методы регулирования должны распространяться на государственные предприятия при необходимости обеспечения общегосударственных нужд. Индикативное регулирование предполагает воздействие государства на производство при помощи экономических рычагов, таких как государственные закупки, налоговая политика и др. Наибольшая эффективность государственного регулирования сельского хозяйства достигается путем их разумного сочетания [2].

Наиболее важен *принцип рационального аграрного протекционизма*, который имеет два аспекта: первый — внутриэкономический, касающийся взаимоотношений агропромышленного комплекса с другими отраслями; второй — внешнеэкономический, связанный с экспортом и импортом сельскохозяйственных товаров. Протекционизм — это экономическая политика государства, направленная на поощрение развития национальной экономики и в защиту отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции путем введения таможенных тарифов и установления квот на импорт. Аграрный протекционизм является основой обеспечения продовольственной безопасности страны в мирное время и выступает как важнейший компонент национальной безопасности [4].

Также следует отметить *принцип гарантированности и адресности* государственной поддержки сельскохозяйственного производства. Государству сегодня очень важно гарантировать устойчивое поддержание паритета цен на сельскохозяйственные товары и средства производства для села, реализацию основных видов продовольственных товаров по гарантированным ценам, поддержку инвестиционной деятельности, воспроизводство племенного скота и элитного семеноводства, экономическую защиту отечественных производителей от конкуренции и импорта продовольствия. При этом необходимо не только целевое, но и эффективное использование денежных средств.

Принцип избирательной направленности государственной поддержки предполагает предоставление экономической поддержки в первую очередь наиболее конкурентоспособным предприятиям. Это связано с тем, что государство в своем распоряжении имеет ограниченное количество ресурсов. Отсюда, существует необходимость разработки методов и принципов отбора предприятий аграрного сектора экономики, которым государство может и должно оказывать свою поддержку [2, 4].

На наш взгляд, вышеперечисленные принципы необходимо дополнить девятым *принципом разграничения полномочий* и соблюдения равных условий конкуренции. Он заключается в том, что финансовая поддержка из федерального бюджета может быть дополнена финансированием из региональных и муниципальных бюджетов, но по своим программам. И, наконец, *принципом учета международных обязательств.* При осуществлении государственного регулирования сельского хозяйства должны учитываться обязательства России по международным соглашениям.

Воздействие государства на экономику сельского хозяйства осуществляется с помощью прямых и косвенных методов. Прямое воздействие происходит через непосредственное участие государства в процессе производства, а косвенное — через влияние государства на производственный процесс с помощью экономических механизмов. Примерами прямых форм государственного регулирования аграрной сферы экономики могут служить: принятие законодательных актов, нормативных документов, положений и т. д.; управление государственной собственностью; лицензирование и квотирование; применение санкций. Разграничение прямых и косвенных методов условно. Например, чтобы задействовать какой-либо

косвенный регулятор необходимо предварительное административное решение государственных органов (изменение тарифов электроэнергии или стоимости горючего могут сокращать или расширять объем продукции сельского хозяйства).

Особенностью прямых методов государственного вмешательства в аграрную сферу является то, что они базируются на силе государственной власти и включают меры запрета, принуждения и т. д., ограничивая при этом свободу сельскохозяйственного предприятия. Например, плановые задания по объему и ассортименту производимой продукции, централизованно установленные на нее цены, лишают предприятие выбора наиболее выгодных хозяйственных взаимоотношений. В отличие от этого, косвенные методы государственного регулирования сельского хозяйства не ограничивают свободы предпринимательского выбора и предполагают: государственное прогнозирование; государственное планирование; государственное программирование; бюджетно-налоговую политику; денежно-кредитную политику; инвестиционную политику; внешнеэкономическую политику.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабашкина А.М.* Государственное регулирование национальной экономики. М.: Финансы и статистика, 2007.
2. *Галачиев О.Т.* Государственная политика формирования перспективной структуры экономики регионального АПК // Научно-технические ведомости СПбГПУ. СПб: СПбГПУ, 2009. № 1. С. 142–157.
3. *Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А.* Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 25–41.
4. *Свиштунова И.Г.* Влияние особенностей аграрного производства на использование человеческого капитала в сельском хозяйстве // Terra Economicus. Ростов н/Д: ЮФУ, 2012. № 2.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

ТЮХМАТЬЕВ В.М.,

соискатель,
Саратовский государственный социально-экономический университет,
e-mail: stotif@sgu.ru

TERRA ECONOMICUS

✧

2012

✧

Том 10 № 4 Часть 3

Предметом рассмотрения данной статьи является интеллектуальная собственность через призму институционально-экономического направления. Представлена общая характеристика института интеллектуальной собственности, раскрываются его основные функции, а также мировая практика разнообразия режимов интеллектуальной собственности. Затрагиваются вопросы основных достоинств и ряда недостатков патентных систем. В качестве коррекции негативных эффектов института интеллектуальной собственности предлагается использование таких механизмов, как принудительное лицензирование, выкуп патента, ценовая дискриминация и перекрестное лицензирование.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; патентная система; право интеллектуальной собственности.

Focus of this article is the intellectual property in the light of the institutional and economic direction. A general description of the Institute of Intellectual Property, reveals its main functions, as well as international practice diversity of intellectual property regimes. Address issues important advantages and disadvantages of a number of patent systems. As the correction of negative effects of the Institute of Intellectual Property is provided the use of mechanisms such as compulsory licensing, purchasing, patent, price discrimination and cross-licensing.

Keywords: intellectual property; the patent system; intellectual property law.

Коды классификатора JEL: D23, K11, O24.

Актуальность рассматриваемой проблематики обуславливается тем, что последние десятилетия в России знаменуются глубокими изменениями как в сфере экономических отношений, так и в правовой сфере. Кардинальные изменения, затронувшие систему отношений собственности, коснулись и рынков интеллектуального капитала, интеллектуальных ресурсов, роль которых в развитии инновационного бизнеса любой страны чрезвычайно высока. В настоящее время для успешного распространения новых знаний, технологий начинает применяться эффективное использование института интеллектуальной собственности, превратившегося в действенный механизм содействия развитию торговли и международному научно-техническому сотрудничеству.

Используя методологию институционально-экономического направления, в целом можно констатировать, что институт интеллектуальной собственности есть право, предоставляемое создателю интеллектуальной продукции. При этом данное право распространяется не на саму идею, а лишь на ее конкретное выражение. Так, право промышленной собственности включает в себя патенты, промышленный дизайн и т. п. Кроме того, оно охватывает ряд предметов, которые, строго говоря, не попадают в категорию промышленной собственности – торговые марки и все положения контрактов, предусматривающих исключительность.

В отношении научного и технологического знания преобладающими формами права интеллектуальной собственности являются патент и авторское право. Патент предполагает обнародование изобретения в обмен на частную собственность на его коммерческое использование. Документальной основой баланса интересов изобретателя и общества является техническое описание изобретения. Такие критерии, как приоритет, степень новизны и изобретательский уровень обязательно учитываются при выдаче патентов. Единственным условием получения авторского права, в отличие от патентования, является «оригинальность». Однако в случае авторского права можно изъять части защищенной работы и рекомбинировать их с целью создания новой работы.

К основным функциям института интеллектуальной собственности относятся точное определение прав и объектов собственности и пресечение использования релевантных ресурсов не получившими лицензии агентами. Мировая прак-

тика изобилует большим разнообразием режимов интеллектуальной собственности, которые можно свести к следующим основным различиям [3, С. 134–135].

Во-первых, национальные режимы основываются либо на принципе первого изобретателя, что характерно для США, либо на принципе первого заявителя (Европа и Япония). Так, принцип первого заявителя побуждает изобретателя как можно быстрее обращаться в патентное бюро, еще даже до начала продажи знания. Отметим, что данный принцип в определенном смысле несправедлив, хотя и имеет преимущество в том, что дает недвусмысленный критерий для наделения правом собственности. С другой стороны, принцип, характерный для США, создает некоторую степень правовой неопределенности, так как в этом случае всегда возможны конфликтные ситуации между изобретателями, часто ведущие к судебным разбирательствам.

Во-вторых, некоторые режимы предусматривают возможность оспаривания заявки до предоставления права собственности. Данное возможно в случае, если информация о заявке была опубликована достаточно рано (в течение 18 месяцев после заявки). Такие механизмы помогают в предотвращении конфликтных ситуаций, несущих с собой достаточно крупные судебные издержки.

В-третьих, некоторые режимы предусматривают процедуру наблюдения с целью указания на существование сходного знания. Некоторые исследователи отмечают данный способ как полезный инструмент, позволяющий ограничивать пределы действия патентов [3, С. 34].

Наконец, в разных странах практики патентных бюро сильно различаются в плане экспертизы, изучения приоритета, стоимости и времени процедуры.

Патентная система обладает рядом важнейших достоинств. Так, данная система решает «дилемму знания», гарантируя обнародование и распространение нового знания при сохранении стимула для частных инвестиций в его производство. Также создается возможность передачи права на знание (лицензии) другим агентам до его использования. Наконец, оценка интеллектуальной продукции отодвигается патентом «на потом», когда пользователи решают, платить за нее или нет. Таким образом, общество избегает необходимости оценивать творческую работу заранее, как это предусматривают альтернативные схемы – изобретательские премии, заключение контрактов на финансирование определенных работ и т. п.

При всех явных достоинствах патентной системе не свойственна особенная привлекательность. Так, некоторые исследователи отмечают, что в Европе патентуется лишь 44 % товарных и 26 % процессуальных инноваций, в США – 52 % и 44 % соответственно [2, С. 15–53]. Отмечается существование ряда причин нежелания фирм и отдельных изобретателей получать патенты:

1. Существующие системы не учитывают различия отраслей. В некоторых отраслях, где внедрение инноваций происходит очень быстро, задержка с получением патента может оказаться решающей. Поэтому в данных отраслях используются более слабые права интеллектуальной собственности, например, зарегистрированный промышленный образ. Такие права можно получить гораздо быстрее и легче. С другой стороны, в отраслях, где процесс выхода товаров на рынок занимает много времени (в частности, фармацевтическая промышленность), продолжительность монополии оказывается слишком короткой;

2. Получение патента отнимает достаточно времени и средств и не всегда гарантирует эффективную защиту права интеллектуальной собственности. Для многих стран характерна такая ситуация, когда обладатель патента должен сам обнаружить нарушителя и подать на него в суд. Кроме того, эффективность системы в большей степени зависит от качества правовой среды той или иной страны.

Патентной системе также присущ ряд недостатков. В качестве принципиального недостатка отметим, что данная система не является идеальным механизмом согласования частной и общественной выгоды. Увеличивая ожидаемую частную прибыль от инновации, патент работает как механизм стимулирования частных инвестиций в производство знания, однако, предоставляя исключительные права, он фактически ограничивает использование знания. Проблема заключается в том, что обладающий знанием человек не всегда оказывается в состоянии его эффективно использовать.

Можно заключить, что ряд недостатков патентной системы проистекает из неправильного использования. Предоставление исключительных прав в большом объеме может привести к блокировке или торможению инноваций. Так, один патент может распространяться на множество инноваций или одна инновация может использовать несколько патентов. Если первоначальный патент является слишком общим, то он тем самым блокирует возможности дальнейших разработок со стороны других исследователей. Например, в случае патента, защищающего результат, а не конкретный метод, используемый для получения этого результата, будут заблокированы все последующие исследования, направленные на разработку иных методов получения того же самого результата. Сюда же относится случай патента, охватывающего все элементы инноваций и все мыслимые применения, что ведет к созданию широкой монополии на использование. В случае же, когда одна инновация использует несколько патентов, создаются частичные права собственности на неделимое благо, так как каждая из сторон, владея частью неделимого блага, может исключить других из использования ею, но никто не обладает эффективным правом пользования.

Согласно экономическим исследованиям, применение патентов эффективно в отраслях с высокой стоимостью НИОКР и низкой стоимостью производства конечного продукта [3, С. 146–148]. Данные условия характерны, например, для фармацевтической промышленности, где патенты оказывают весьма положительный эффект на инновации. Порядка 60 % фармацевтических инноваций не были бы возможны без патентов. С другой стороны, патенты оказывают скорее негативный эффект в секторах, где происходит кумулятивная инновация, распространены неденежные стимулы к производству знания и существуют сильные сетевые эффекты.

В настоящее время в развитых странах происходит рост значимости права интеллектуальной собственности. Помимо резкого увеличения числа патентов проявляется также тенденция распространения права интеллектуальной собствен-

ности на новые сферы. В результате создается система с высокой стоимостью транзакций и риском блокирования использования и аккумуляции знания. Особенное беспокойство ученых вызывает распространение права интеллектуальной собственности на столь важные сферы, как исследовательские инструменты, материалы и базы данных, что ставит под угрозу интересы науки, здравоохранения и образования, т. е. напрямую затрагивает благополучие огромного числа людей.

В связи с этим, в качестве коррекции негативных эффектов права интеллектуальной собственности предлагаются следующие механизмы: принудительное лицензирование, выкуп патента, ценовая дискриминация и перекрестное лицензирование [3, С. 157–159].

ЛИТЕРАТУРА

1. Лаврова Н.А. Экономика знаний и факторы, ее определяющие // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 1. С. 33–37.
2. Arundel A., Kabla I. What percentage of innovations are patented? Empirical estimates for European firms. Research Policy. 1998. V. 27. P. 127–141.
3. Foray D. The Economics of Knowledge. Cambridge, MA: The MIT Press, 2004.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕЗИДЕНТА РФ В.В. ПУТИНА В СВЕТЕ РЕТРОСПЕКТИВНОГО АНАЛИЗА

СИТОХОВА Т.Е.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: t_sitohova@mail.ru;

ХАБАЛОНОВА Т.А.,

студентка, 4 курс,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова
e-mail: tanechka_pochta@mail.ru

В данной статье рассматривается прогноз реализации предвыборной программы В.В. Путина в рамках текущего президентского срока. Оригинальность работы заключается в том, что этот прогноз строится на результатах ретроспективного анализа выполнения предвыборных обещаний президентов в предшествующих периодах.

Ключевые слова: экономическая программа; экономический рост; средняя заработная плата; безработица.

In this article the forecast of realization of V. V. Putin's election program during the current presidential term is considered. Original is that this forecast is based on the results of the retrospective analysis of performance of presidents election pledges in the previous periods.

Keywords: economic program; economic growth; average salary; unemployment.

Коды классификатора JEL: E21, E22, E23.

Осталась позади предвыборная гонка. Прошедшие выборы президента РФ вызвали особый интерес у студенческой аудитории, т. к., в основном, это молодые люди, достигшие восемнадцатилетнего возраста и впервые имеющие возможность принять участие в голосовании.

Интересно было наблюдать дебаты кандидатов, которыми были заполнены эфиры всех телеканалов и полосы газет, но, как экономисты, мы с особым вниманием следили за экономическими блоками представленных предвыборных программ.

Ознакомившись с каждой из них, мы решили более подробно исследовать программу В.В. Путина. Вызвано это было двумя основными причинами.

1. Программа имеет конвергентный характер. Путин предлагает смешанную модель экономики, в которой мирно и эффективно сосуществуют госкорпорации и частный капитал, в отличие от программы кандидата Прохорова, который видит будущее экономического развития страны преимущественно в капиталистическом русле, и от программы Зюганова, по мнению которого, Россию нужно вернуть на социалистические рельсы при незначительном сохранении рыночных начал.

2. Вторая причина (скорее обывательская) заключается в том, что Путин представлялся нам самым реальным кандидатом на пост президента (по крайней мере, об этом говорили результаты всех соцопросов и таково было мнение большинства людей).

Если говорить коротко о программе, то она содержит ориентиры по всем направлениям экономического развития России на ближайшее время. Это касается и рынка труда, предпринимательства, и развития инноваций, инвестиций, налогового законодательства, и многих других важных аспектов экономической жизни общества. Но наибольший интерес вызвали предвыборные обещания, связанные с тремя важными для всех студентов и преподавателей ВУЗов аспектами нашей жизни. Это:

- заработная плата преподавателей ВУЗов;
- стипендии студентам и аспирантам;
- создание 25-ти млн высокотехнологичных рабочих мест.

Оппоненты Путина однозначно утверждают, что эти обещания не выполнимы и носят популистский характер. Например, Г. Зюганов прямо спрашивает у Путина, где он планирует найти дополнительные 5,3 трлн руб. на выполнение принятых на себя обязательств (именно в эту сумму оцениваются предложения Путина).

Эксперты высказывают различные мнения: одни считают, что программа вполне реалистична, другие придерживаются однозначного мнения, что нет.

Мы решили подойти к поиску ответа на этот вопрос с другой позиции.

Нам представляется, что если проследить насколько выполнялись предвыборные обещания ранее, то можно спрогнозировать, насколько будут выполнимы они теперь, тем более, что из трех предыдущих президентских сроков, два срока страной руководил тот же Владимир Путин. В связи с этим наш прогноз будет строиться на *ретроспективном анализе*.

Одна из наиболее амбициозных целей, поставленных Путиным в 2004 г. – искоренение бедности в России. «Экономический рост, сокращение безработицы, ликвидация задолженностей по пенсиям и зарплатам уже позволили снизить количество людей, живущих ниже прожиточного минимума, до 18 %, – заявлял тогда Путин. – К концу моего второго срока эта цифра должна уменьшиться до 10 %».

На деле же произошло следующее: численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума сократилась, по данным Росстата, с 17,6 % в 2004 г. до 13,4 % в 2008 г. (см. табл. 1), однако до желанных 10 % она так и не опустилась.

Вывод: обещание выполнено частично.

Таблица 1¹

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2004–2008 гг., %

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, от общей численности населения	17,6	17,7	15,2	13,3	13,4

Следующее обещание касается ВВП. Цитата Путина в 2004 году: «За десятилетие мы должны как минимум удвоить валовый внутренний продукт страны. Удвоение ВВП – это системная и, конечно же, масштабная задача. Она потребует глубокого анализа и уточнения существующих подходов к экономической политике».

Эксперты Центра макроэкономических исследований посчитали: чтобы удвоить объем ВВП за 10 лет, каждый год экономика должна расти более чем на 7%.

В анализируемом периоде (2004–2008 гг.) прирост ВВП в среднем составлял 7% (см. табл. 2), т. е. обещание Путина было выполнено в полном объеме.

Таблица 2

Динамика ВВП Российской Федерации в 2000–2011 гг. (в ценах 2008 г.), млрд руб.

Показатель	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП	24799,9	31407,8	33410,5	36134,6	39218,7	41276,8	38048,6	39699,9	41421
Темп изменения ВВП, %		(+26,6 к 2000)	6,4	8,2	8,5	5,2 (+31,4 к 2004)	-7,8	4,3	4,3

Но не смотря на это, двукратного увеличения ВВП в 2011 г. по сравнению с 2004 г. страна не достигла. Возможно, до 2014 г. это произойдет и тогда можно будет сказать, что этот аспект предвыборной программы полностью реализован.

В 2004 г. в одном из предвыборных выступлений В. Путин заявил о необходимости повышения заработной платы учителям, научным сотрудникам и преподавателям вузов. Цитата Путина: «Если сегодня (в 2004 г.) зарплата преподавателя вуза примерно на 10 % ниже, чем средняя зарплата по стране, то к 2008 г. преподаватель должен получать на треть больше, чем средний россиянин. Для остальных педагогов повышение зарплаты будет чуть ниже – с 66 до 75 % от среднероссийской. Ученые должны получать на треть больше, чем средние труженики».

Что произошло по факту (см. табл. 3, 4). По данным Росстата, в 2004 г. средняя заработная плата по стране составила 6740 руб. А средняя заработная плата преподавателей вузов – 6546 руб.

Таблица 3

Средняя заработная плата в 2004–2008 гг., руб.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008
Средняя заработная плата по стране	6740	8555	10634	13593	17290

¹ Все таблицы составлены по данным Федеральной службы государственной статистики.

В 2008 г. средняя зарплата по стране – 17290 руб., а зарплата преподавателей – 16928 руб., что на 362 руб. ниже средней.

Таблица 4

Средняя заработная плата преподавателей ВУЗов в 2004–2008 гг., руб.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008
Средняя заработная плата преподавателей ВУЗов по стране	6546	8503	10716	13868	16928

То есть средняя заработная плата преподавателей высших учебных заведений как была ниже средней зарплаты по стране в 2004 г, так и осталась. Если бы обещание Путина было выполнено, то в 2008 г. преподаватель получал бы 23053 руб.

Вывод: к сожалению, для преподавателей данное обещание выполнено не было.

Данные о средней зарплате по регионам России на 2008 г. показывают, что в стране есть всего двадцать регионов, где средняя зарплата выше или равна среднероссийской (примерно 17300 руб.). Помимо Москвы и Санкт-Петербурга это, в основном регионы, богатые нефтью и газом (Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский, Ненецкий автономные округа, Сахалинская и Томская области) и другими природными ресурсами (Красноярский край, Якутия).

В остальных 60-ти с лишним регионах России средняя зарплата ниже 17 тыс. руб. в месяц. В республиках Северного Кавказа среднемесячная зарплата за тот же период составляет 7–9 тыс. руб., в областях Центрально-Черноземного района – 10–13 тыс. руб.

Также в 2004 г. во время предвыборной кампании Владимир Путин обещал повысить стипендии студентам, не уточняя при этом конкретный размер грядущих повышений.

В 2004 г. академическая стипендия составляла 600 руб., а социальная – 900 руб. В 2007 г. стипендии повысили на 300 руб. и академическая стипендия достигла 900 руб. После, в 2008 г., стипендии студентам вузов повысили на 22 % до 1100 руб.

Если не брать во внимание высокие темпы инфляции, то можно сказать, что за время второго президентского срока В. Путина стипендии выросли на 45 %. В принципе, обещание выполнено.

И, наконец, обещания по поводу сокращения безработицы. Конкретных цифр в 2004 г. Путин не озвучивал, обещая сократить количество безработных. При этом основной акцент он предлагал сделать не просто на трудоустройстве, а, прежде всего, на повышении квалификации работников и создании условий для того, чтобы люди могли получить новую, более востребованную специальность и более высокооплачиваемую работу.

На деле же произошло следующее (см. табл. 5). Количество безработных с 2004 по 2008 гг. снизилось на 883 тыс. чел, что составляет 15,6 % от общей массы безработных.

Таблица 5

Численность безработных в Российской Федерации в 2004–2008 гг. (в среднем за год), тыс. чел.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008
Численность безработных	5674,8	5262,8	5311,9	4588,5	4791,5

Вывод: обещание выполнено.

Из вышеизложенного можно сделать следующий вывод: из 5 рассмотренных обещаний Путин во время 2-го президентского срока полностью выполнил 3, частично выполнил одно и не выполнил также одно.

Теперь рассмотрим степень реализации предвыборных обещаний Медведева к концу его президентского срока.

Экономический блок его предвыборной программы строился на своеобразных четырех «И»: развитии институтов, инфраструктуры, инноваций и инвестиций. Для реализации этой цели им были сформулированы 7 основных задач:

- обеспечение независимости судебной системы;
- радикальное снижение административных барьеров;
- снижение налогового бремени;
- превращение рубля в одну из региональных резервных валют;
- модернизация транспортной и энергетической инфраструктуры;
- формирование основ национальной инновационной системы;
- реализация программы социального развития страны.

Рассмотрим, что ему удалось.

С 2010 г. единый социальный налог со ставкой 26 % был заменен тремя страховыми взносами общим размером 34 % от фонда заработной платы. Такое решение, безусловно, противоречило предвыборным обещаниям и вызвало негативную реакцию со стороны российского бизнеса. Некоторые эксперты прокомментировали его так: «Если можно было бы выбрать самый неудачный момент для увеличения налоговой нагрузки, то он выбран. Мы не только

уменьшим темпы экономического роста, но вообще обнулим их в 2009 г.». Действительно, падение ВВП в 2009 г. составило 7,8 % по сравнению с 2008 г., в последующие годы темп роста существенно снизился в среднем с 7 % при Путине до 4 %. Конечно, отрицательное влияние оказал и мировой финансовый кризис. Но не смотря на это, экономика Российской Федерации в 2010 г. вошла в шестерку крупнейших экономик мира.

Что касается модернизации российской экономики, то наша страна на сегодняшний день входит в десятку мировых лидеров по финансированию НИОКР – в прошлом 2011 г. расходы по этому направлению составляли порядка 1 % ВВП (что, конечно же, еще недостаточно). В то же время за последние годы Россия наращивала госрасходы на эти цели быстрее среднемировых темпов и вышла на восьмое место в мире по инвестициям в исследования и разработки, сравнявшись с Великобританией и Францией и опередив Канаду и Италию. По доле в бюджете расходы на науку выросли в полтора раза. Но инновационная активность организаций РФ за анализируемый период не изменилась (см. табл. 6).

Таблица 6

Динамика инновационной активности организаций РФ в 2008–2010 гг., %

Показатель	2008	2009	2010
Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе организаций	9,4	9,3	9,5

Наряду с увеличением финансирования существующих научных центров было принято решение о создании в России современного иннограда, деятельность которого будет сконцентрирована именно в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. В сентябре 2010 г. Медведев подписал закон о создании в России инновационного центра «Сколково», и уже через несколько месяцев началось строительство российского аналога Кремниевой долины. Там работают предприятия, специализирующиеся на телекоммуникациях, космических исследованиях, медицинской технике, энергетике, информационных и ядерных технологиях.

Среди реализуемых проектов наиболее важными считаются инфраструктурные. Конечно, наиболее крупными в этой сфере являются Олимпиада в Сочи в 2014 г., чемпионаты мира по футболу в 2018 г. и по хоккею в 2016 г., реализация которых дает тысячи новых рабочих мест.

Помимо этого можно перечислить и множество других проектов: высокоскоростной электропоезд «Сапсан», российская доменная печь на Новолипецком металлургическом комбинате, крупнейший в России завод LCD-телевизоров TPV Technology под Санкт-Петербургом, завод General Motors (2008), Nissan (2009), Volkswagen (2010), и др.

Несомненно, возрастает и поступление иностранных инвестиций в экономику страны, которые способствуют формированию основ национальной инновационной системы (см. табл. 7).

Таблица 7

Динамика поступления иностранных инвестиций, млн долларов США

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Иностранные инвестиции	120941	103769	81927	114746	190643
Темп относительного изменения, %		-14,2	-21,0	40,1	66,1

Если проанализировать реализацию программы социального развития страны за 2008–2012 гг., то, не конкретизируя, можно сделать следующие выводы: средняя заработная плата увеличивается (2011 – 21100 руб.), безработица по сравнению с докризисным 2007 г. выросла на 9,4 %, но имеет тенденцию к снижению, инфляция в 2011 г. достигла минимума за предыдущие 11 лет и составила 6,1 %. Расходы российского бюджета на здравоохранение и образование по-прежнему очень низкие. Если в нашей стране 2008–2012 гг. расходы на здравоохранение составили примерно 3,5–3,7 % от ВВП, то в США, Франции, Великобритании, Канаде и Японии их ежегодная доля – 7,1–7,9 % от ВВП (по данным Счетной палаты).

В целом довольно сложно сделать определенные выводы о том, насколько реализованы предвыборные обещания Медведева, поскольку никаких конкретных цифр во время предвыборной гонки не приводилось. Но по каждому из упомянутых ранее направлений были предприняты соответствующие усилия.

Теперь, на основании проведенного ретроспективного анализа, спрогнозируем вероятность реализации последних обещаний Путина, из которых в наибольшей степени нас заинтересовали заработная плата преподавателей ВУЗов, стипендии студентам и аспирантам и создание 25 млн. высокотехнологичных рабочих мест к 2020 г.

Преподавателям вузов с 1 сентября 2012 г. было обещано увеличение зарплаты до средней по региону. В нашей республике это составит 15000 руб. в месяц. Скорее всего, эта часть обещания будет выполнена. Кроме того, до 2018 г. ее размер должен достичь 200 % от средней по региону. Здесь у меня возникают определенные сомнения, т. к. это, во-первых, перспектива дальняя, а во-вторых, прошлый опыт показывает, что аналогичное обещание в полном объеме выполнено не было.

Студентам Путин обещает увеличить стипендии до прожиточного минимума с помощью прибавки на 5000 руб. ежемесячно. Думаю, что свое слово он сдержит, т. к. в прошлый период повышение проводилось, хотя было и не столь значительным.

Создание 25 млн. высокотехнологичных рабочих мест – задача сверхмасштабная и, по моему прогнозу, выполнена она будет лишь частично.

Подводя итог, следует отметить, что вопреки мнению скептиков, мы полагаем, что программа Путина выполнима, и знаем, что президент – это не сказочный герой, который в одиночку может сделать нашу жизнь лучше. Для этого каждый из нас должен реализовать свою собственную программу развития и приложить к этому все усилия.

ЛИТЕРАТУРА

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.putin-itogi.ru/>.
2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vibori.net/>.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>.
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: medvedev2008.ru/.
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: premier.gov.ru/.
6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: putin2012.ru/.
7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: ria.ru/.
8. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru/.
9. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.novayagazeta.ru/.
10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.putin.ru/.
11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.putin2000.ru/.
12. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.vedomosti.ru/.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В РОССИИ

СИТОХОВА Т.Е.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: t_sitohova@mail.ru;

ЧАБИЕВ О.Г.,

ведущий специалист-эксперт,
ТУ Росимущества в РСО-Алания,
e-mail: oleg_5_87@mail.ru

В статье рассматриваются актуальные проблемы формирования эффективно функционирующего земельного рынка в России. Авторы анализируют причины высоких транзакционных издержек, препятствующих развитию земельного оборота. В качестве меры их снижения предлагается создание единого информационного ресурса.

Ключевые слова: земельный рынок; транзакционные издержки; земельный оборот.

Actual problems of effectively functioning land market formation in Russia are considered in the article. Authors analyze the reasons of the high transactional expenses interfering development of a land turn. As a measure of their decrease the creation of a uniform information resource is offered.

Keywords: land market; transactional expenses; land turn.

Коды классификатора JEL: O14, O15.

Успех в построении процветающей социально ориентированной рыночной экономики в определяющей степени зависит от радикального реформирования земельно-имущественных отношений.

Земельные ресурсы – важнейшее составляющее национального богатства России.

Продолжающийся в настоящее время активный и непрерывный процесс реформирования и совершенствования нормативно-правовой базы земельных отношений в России, начавшийся еще в 2001 г. с принятием нового Земельного кодекса, открывает широкие возможности для развития в нашей стране современного эффективно функционирующего земельного рынка как сферы товарного обращения земельных активов и земельно-финансовых инструментов.

На сегодняшний день говорить о полноценном рынке земель пока не приходится, поскольку он еще на стадии формирования. При этом речь идет не об упрощенной форме земельного рынка, когда совершаются только простые сделки (купля-продажа, мена, дарение и т. д.), а о сложной – когда возможно проведение залоговых операций, секьюритизация земельных активов, первичное и вторичное обращение ценных бумаг, имущественное страхование и страхование финансовых рисков в сделках с земельными финансовыми инструментами и т. д. Такой сложный земельный рынок в экономической литературе иногда называют земельно-ипотечным рынком.

Для того чтобы достичь этой конечной цели – создание сложного (земельно-ипотечного) рынка, в настоящее время необходимо решить целый ряд текущих задач, связанных с устранением или корректировкой некоторых несовершенств земельного рынка, обусловленных особенностями земли как товара. К таким несовершенствам относится, в частности, информационная асимметричность, которая связана с тем, что участники сделок обладают различной информацией об объекте. Отсутствие надежной информации о правах на землю ограничивает намерения по совершению сделок или приводит к снижению рыночной стоимости участка из-за возможных притязаний на него неизвестных правообладателей.

Неопределенность и относительно низкая ликвидность также свойственны земельному рынку.

Серьезной проблемой является искажение процессов ценообразования, особенно в пригородной зоне, где из-за множества различных факторов (экспансия городов, миграция населения и т.д.) формируется тенденция к необоснованному повышению цен.

Развитие земельного оборота существенно сдерживается высокими транзакционными издержками, которые, как правило, не коррелируют с размерами приобретаемых земельных участков. Именно об этой проблеме далее речь пойдет подробнее.

Итак, из той части экономической теории, которая изучает институциональные аспекты рыночного хозяйства, известно, что транзакционные издержки, то есть издержки, возникающие при обмене и защите прав собственности, являются проблемой не только отдельных экономических агентов, но и в целом макроэкономическим явлением.

Ни один акт обмена в условиях рынка не проходит абсолютно гладко, без издержек. Субъектам обязательно требуются временные и материальные затраты для нахождения взаимоприемлемых условий сделки и ее последующей реализации.

В целях решения задачи управления транзакционными издержками проводится их классификация. Различают две группы транзакционных издержек: одни из них (*ex ante*) возникают до заключения сделки, другие – после (*ex post*).

К первой группе относятся:

- издержки поиска информации, связанные с расходами на сбор информации о возможном деловом партнере, конъюнктуре рынка, а также с потерями, вызванными неполнотой информации;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов, состоящие из затрат по ведению переговоров о предстоящей сделке и затрат по юридическому оформлению сделки;
- издержки измерения, связанные с расходами по оценке и измерению количества и качества товаров или услуг. Рост этого вида издержек обусловлен невозможностью точного измерения параметров товара или услуги.

Ко второй группе относятся:

- издержки оппортунистического поведения, включающие расходы по предупреждению уклонения от условий договора и расходы на контроль за соблюдением договора;
- издержки спецификации и защиты прав собственности, состоящие из расходов на содержание специальных институтов, обеспечивающих правовую защиту – суды, арбитражные суды. Эти издержки включают затраты на восстановление нарушенных прав собственности и потери, вызванные плохой защитой прав собственника или отсутствием спецификации прав;
- издержки защиты от третьих лиц, связанные с расходами на защиту от претензий сторон, не участвующих в сделке, но желающих получить часть полезного эффекта. Под третьими лицами имеются в виду государство, муниципальные органы, преступники и т. д.

Также из институциональной экономической теории следует, что в развитой экономике, характеризующейся высокой степенью разделения труда и узкой специализацией, транзакционные издержки растут. Задача государственного регулирования заключается в управлении транзакционными издержками с целью стимулирования деловой активности.

Для количественного измерения транзакционных издержек, представляющего определенную сложность, в макроэкономике существует понятие транзакционного сектора, к которому относят оптовую и розничную торговлю, страхование, банки, затраты государства на правоохранительную деятельность. Как правило, в странах с развитой рыночной экономикой транзакционный сектор растет, составляя более половины ВВП, что способствует появлению большего числа рынков и росту национального богатства. В России транзакционный сектор не развит, поэтому транзакционные издержки высоки и переложены на частных экономических агентов.

С учетом изложенного, применительно к созданию условий развития земельного оборота и формирования современного земельного рынка, необходимо отметить, что, как уже было сказано, высокие транзакционные издержки существенно препятствуют развитию земельного оборота в России. При этом наибольшее негативное воздействие имеют транзакционные издержки, возникающие после заключения сделок, то есть издержки *ex post*.

Данное обстоятельство объясняется, прежде всего, следующими причинами.

Формирование полной и достоверной информации о количественных и качественных характеристиках земельных участков, позволяющих определить их справедливую стоимость и юридически правильно оформлять соответствующие сделки, возможно только при наличии землеустроительной, технической и правоустанавливающей документации, составленной в установленном законом порядке. В данном случае речь идет о трех законах:

- Федеральный закон от 18.06.2001 N 78-ФЗ «О землеустройстве»;
- Федеральный закон от 24.07.2007 N 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости»;
- Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Несмотря на огромные финансовые затраты, понесенные государством с 2002 г. в целях создания и совершенствования государственного кадастра недвижимости, кадастрового учета, процедур регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, в настоящее время ни в одном регионе России экономические агенты не могут получить из единого источника всей необходимой информации об интересующем их земельном участке.

Результатом этого является частое заключение сделок, невыгодных с экономической и незаконных с юридической точки зрения. Незаконные сделки влекут затраты времени и средств на длительные и дорогостоящие судебные разбирательства. Эти затраты и составляют значительную часть транзакционных издержек.

Для 29,8 млн земельных участков общей площадью 1,05 млрд га (61 % всего земельного фонда страны) не установлены законные границы. Эти данные приводятся в подготовленном Минэкономразвития проекте доклада Президенту РФ. Такие участки не могут быть предметом сделок. Еще 359 млн га (21 % земельного фонда) пока что вовсе не поделены на участки [9].

По данным Росреестра (входит в структуру Минэкономразвития), примерно для 30 млн участков в государственном кадастре недвижимости нет сведений о местоположении их границ. Или же, согласно описанию в кадастре, участок пересекается с соседними, из-за чего установленные границы теряют законную силу [4].

Из указанного количества около 23 млн участков относятся к землям населенных пунктов, около 7 млн – к землям сельскохозяйственного назначения [9].

Большинство участков в РФ не оформлены надлежащим образом, потому что самый крупный землевладелец в России – государство. За последние 20 лет не проводилась систематическая работа по надлежащему оформлению принадлежащих государству земельных участков.

Кроме того, большинство частных собственников (как юридических, так и физических лиц) приобрело права на свои участки еще в советские времена и многие из них до сих пор не переоформили документы на землю. Во многих случаях это объясняется тем, что, обращаясь в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав, заинтересованное лицо получает устный отказ в приеме и регистрации документов. При этом проверить законность и обоснованность отказа в регистрации права становится невозможным, поскольку доказать в судебном порядке факт обращения к регистрирующему органу при получении устного отказа в приеме документов практически невозможно.

Одной из наиболее актуальных проблем, как уже было сказано, является пересечение границ земельных участков. Это связано с тем, что очень часто земельные специалисты при установлении границ участков не осматривали и не измеряли их непосредственно на местности.

Участки ставили на учет картографическим способом, при котором точность не так высока. Например, при разграничении участков по электронной карте масштабом 1:2000 ошибка в 1 мм дает двухметровую ошибку на местности. Результат – пересечение границ.

Собственник, который первым уточнит свои границы и поставит участок на кадастровый учет, находится в заведомо более выгодном положении, поскольку при уточнении границ предусмотрена допустимая погрешность почти до 10 % от площади участков. Не исключена ситуация, что у нерасторопного собственника просто не будет возможности зарегистрировать за собой все причитающиеся ему квадратные метры – их зарегистрируют смежные землевладельцы.

Еще одной причиной, препятствующей постановке земельных участков на кадастровый учет, является то, что во многих случаях отвод земель под линейные объекты (железные дороги, ЛЭП, автодороги и т. д.) осуществлялся на основании устаревших кадастровых планов территорий. Тем самым были нарушены права организаций и физических лиц, которые получили землю до появления этих линейных объектов, однако по определенным причинам своевременно не поставили их на кадастровый учет.

Участки с ошибками в кадастрировании или разграничении не могут быть предметом большинства сделок (купля-продажа, аренда и т. п.), что сильно тормозит развитие земельного оборота, существенно завышая транзакционные издержки.

Очевидно, что при таких обстоятельствах говорить о подтвержденной рыночной стоимости участков без уточненных границ также можно лишь условно. Это препятствует введению налогообложения земли на основе ее рыночной стоимости.

Часто невозможность получения от органа кадастрового учета полной информации о земельном участке обусловлена техническими проблемами. Так, например, в соответствии с п. 5 ч. 2 ст. 7 Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости», в государственный кадастр недвижимости в качестве сведений о земельных участках должны вноситься также кадастровые номера расположенных в пределах земельного участка зданий, сооружений, объектов незавершенного строительства. Однако в абсолютном большинстве регионов России, например, в РСО-Алания, кадастровые паспорта, выдаваемые органом кадастрового учета, не содержат таких сведений. Между тем наличие на продаваемом земельном участке неучтенного объекта недвижимости может вызвать затяжной судебный спор.

В настоящее время правительством утвержден план мероприятий («дорожная карта») повышения качества госуслуг в сфере государственного кадастрового учета, и в нем предусмотрено массовое уточнение границ участков. Планируется, что «Дорожная карта» будет реализована до конца 2018 г. На ее реализацию, по подсчетам Минэкономразвития, понадобится дополнительно 119 млрд рублей [9].

Информационная асимметричность, присущая земельному рынку и также являющаяся одной из причин высоких транзакционных издержек, во многом обусловлена искажением процессов ценообразования. Как уже было сказано, данное искажение связано, прежде всего, с необоснованной тенденцией повышения цен на земельные участки, особенно в пригородных зонах.

В настоящее время для всех категорий земельных участков, указанных в Земельном Кодексе РФ, разработаны и утверждены специальные методики определения стоимости при проведении государственной кадастровой оценки. Предполагается, что цена участка, определенная на основании такой методики, наиболее объективна, так как учитывает множество различных факторов и рассчитывается с использованием сложных математических формул. Тем не менее все чаще выявляются случаи, когда государственная кадастровая оценка земель оказывается в разы (иногда в десятки раз) больше их рыночной цены. Это объясняется тем, что величина земельного налога прямо пропорциональна кадастровой стоимости земельного участка. Кроме того, цена продажи или аренды земель, находящихся в государственной и муниципальной собственности, также рассчитывается исходя из кадастровой стоимости. Поэтому местные органы власти или органы власти субъекта, уполномоченные проводить и утверждать кадастровую оценку земель, как правило, стремятся к завышению их цен. При этом еще необходимо учитывать, что действующее законодательство предписывает пересматривать государственную кадастровую оценку не реже одного раза в пять лет, но не чаще, чем один раз в три года. Т. е. необоснованно завышенная стоимость земельного участка может сохраняться в течение пяти лет, даже если условия его использования значительно ухудшились.

При таких обстоятельствах получается, что субъекты земельного рынка изначально, еще до совершения сделки, располагают недостоверной информацией о стоимости объекта сделки – земельного участка. Это вынуждает их самостоятельно предпринимать меры для установления рыночной стоимости земельного участка вместо кадастровой, установленной органами власти. Поскольку пересмотр стоимости земельного участка возможен только в судебном порядке, правообладатели земельных участков вынуждены нести расходы не только на проведение новой оценки (оплата услуг оценщика), но и на судебные процедуры. Эти расходы также составляют часть транзакционных издержек, сопровождающих сделки с земельными активами. В связи с этим представляется, что действенной мерой, направленной на их снижение, могло бы стать введение административной процедуры пересмотра кадастровой стоимости земельных участков по желанию и за счет заинтересованных лиц – правообладателей земельных участков, но не чаще, чем один раз в два года (во избежание злоупотреблений). Тем самым публично-правовые образования (РФ, субъекты РФ и муниципалитеты) решили бы сразу две задачи: во-первых, снизили бы свои расходы на проведение регулярной государственной кадастровой оценки земель, во-вторых, снизили бы затраты субъектов земельного рынка, избавив их от лишних судебных процессов. При этом, безусловно, следует исходить из того, что отчеты об оценке должны тщательно проверяться на соответствие

необходимым стандартам уполномоченными органами субъекта РФ или муниципального образования, а юридическая ответственность за утверждение заведомо недостоверных сведений о стоимости земли должна быть серьезной.

Представляется, что для решения проблемы высоких транзакционных издержек, связанных с оборотом земли, и, в целом, для повышения эффективности управления земельными ресурсами, находящимися в государственной собственности, целесообразно проведение следующих мероприятий.

Так, в настоящее время разработана и утверждена концепция управления федеральным имуществом на период до 2018 г. [3]. В части управления земельными ресурсами данная концепция предполагает:

- принятие дальнейших мер по выявлению, учету и регистрации прав на земельные участки;
- вовлечение земельных участков в оборот;
- упрощение процедур изъятия неиспользуемых земельных участков.

Одной из основных целей этой концепции является эффективное отчуждение федерального имущества, востребованного в коммерческом обороте, в том числе земельных участков.

Ключевым показателем достижения указанной цели применительно к земельным ресурсам является увеличение в 2 раза объема вовлеченных в оборот земельных участков к 2018 г.

При этом новая концепция управления предполагает создание единой системы учета и мониторинга, которая должна обеспечивать механизмы сбора, консолидации и предоставления информации для принятия и анализа эффективности управленческих решений в отношении объектов федерального имущества, в том числе земельных участков.

Одной из ключевых задач по данному направлению указано формирование новых каналов взаимодействия субъектов управления федеральным имуществом, потенциальных инвесторов и общественности путем:

- развития единого общедоступного информационного ресурса по управлению федеральным имуществом, позволяющего осуществлять межведомственное взаимодействие органов исполнительной власти, на которых возложено управление имуществом;
- увеличения числа государственных услуг, оказываемых в отношении объектов федерального имущества, в электронной форме;
- отказа от печатных средств массовой информации в качестве обязательных каналов доставки информации о федеральном имуществе при сохранении и развитии в качестве обязательных информационно-телекоммуникационных средств.

С учетом изложенного представляется возможным и даже необходимым создание единого общедоступного информационного ресурса, который бы обеспечивал всех участников земельного рынка необходимой информацией в отношении земельных участков, находящихся в федеральной собственности и предполагаемых к вовлечению в хозяйственный оборот путем продажи. Основанием создания такого ресурса могли бы стать данные Росреестра, органов кадастрового учета и Росимущества. Данный информационный ресурс должен предоставлять участникам земельного рынка максимально возможный объем сведений о земельных участках, в том числе информацию об условиях совершения сделок с этими участками (например, дату проведения торгов, порядок подачи документов для участия в них и т. д.). Часть сервисов этого информационного источника могла бы предоставляться бесплатно.

В перспективе размещать информацию посредством этого единого информационного ресурса о своих земельных участках, предлагаемых к продаже или сдаче в аренду, могли бы и другие публичные собственники (субъекты РФ и муниципальные образования), а также частные лица.

При этом должна осуществляться тщательная проверка всех сведений о земельных участках, поскольку это позволит обеспечить уверенность субъектов земельного рынка в юридической «чистоте» приобретаемой недвижимости.

Очевидно, что такой шаг позволит снизить до минимума все вышеуказанные виды транзакционных издержек и, прежде всего, издержки ex ante. Кроме того, в отношении земельных участков станет возможным отказ от печатных средств массовой информации в качестве обязательных каналов доставки информации о федеральном имуществе, поскольку каждому будет известен единый информационный ресурс, где можно получить все необходимые регулярно обновляемые данные об интересующем земельном участке, в том числе об условиях его продажи.

Таким образом, в настоящее время у государства в лице Минэкономразвития и его структур (Росреестра и Росимущества) есть возможность создать мощный уникальный информационный ресурс, который бы стал основой формирования современного прозрачного сложного земельного рынка с минимальным уровнем транзакционных издержек. Выполнима ли эта задача? Вполне возможно...

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт газеты «Известия». URL: <http://izvestia.ru>.
2. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. URL: <http://www.economy.gov.ru>.
3. Официальный сайт Федерального агентства по управлению Государственным имуществом (Росимущество). URL: <http://ca.rosim.ru>.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр). URL: <https://rosreestr.ru>.
5. Управление земельными ресурсами: учебно-практическое пособие / Под ред. д.э.н., проф. Л.И. Кошкина. М.: ВШПП, 2004.
6. Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».
7. Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости».
8. Федеральный закон от 18.06.2001 № 78-ФЗ «О землеустройстве».
9. Чернышов П. Минэкономразвития: две трети земли в России не имеет границ // Известия. 2013. № 13. С. 28.

ОТРАЖЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ СПЕЦИФИКИ ЭКОНОМИКИ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

ТАВБУЛАТОВА З.К.,

соискатель кафедры экономики и предпринимательства,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: eva_didi@inbox.ru

Статья посвящена проблемам отражения особенностей экономики ограниченных ресурсов в современной экономической науке.

Ключевые слова: экономическая теория; ограниченные ресурсы; эволюционная экономика.

The article deals with the problems of the economy reflect the specificities of the limited resources in modern economic science.

Keywords: economics; limited resources; evolutionary economics.

Коды классификатора JEL: Q32, Q38.

Современная экономическая теория представлена множеством направлений, из которых наибольшее методологическое значение для исследования проблем экономики ограниченных ресурсов имеют последние достижения в области эволюционной теории. Это объясняется тем обстоятельством, что экономическая наука в большинстве разработок переходит на принципы эволюционного мышления. Фактически концепция эволюционной экономики есть своеобразная социально-интеллектуальная рефлексия теории эволюционной биологии в координатах экономической сферы, специфически преломляющей принципы дарвиновского отбора, дискретного равновесия, конкуренции механизмов функционирования, коэволюции и самоорганизации [8].

Основные концептуальные параметры эволюционной биологии (такие, как устойчивые изменения, необратимые изменения, непредсказуемость, качественные изменения и неравновесие) рассматриваются также как объективные характеристики экономической системы. Другой аргумент в защиту правомерности эволюционного подхода к экономическим процессам состоит в том, что, наряду с фундаментальными различиями, обнаруживается множество сходств между биологической и экономической эволюцией. Особенно плодотворным представляется применение инструментария эволюционного мышления при исследовании экономики окружающей среды, экологической ситуации, в том числе – устойчивости и перспективности экономического роста, динамики технологий и инновационных прорывов, управления экосистемами и пространственной эволюции.

В настоящее время уже доказано, что эволюционные механизмы играют важную роль как в развитии окружающей среды, так и в динамике экономики ограниченных ресурсов. Уже в первой монографической работе по так называемой «экологической экономике» была аргументирована правомерность введения в категориальный аппарат экономической науки понятия «устойчивое развитие», которое сразу оказалась в центре внимания экономической науки. Важность этой категории состоит в том, что расширяется долгосрочный горизонт научного анализа и выработки мер экономической политики. Во всяком случае, размах масштабов производства достиг такого уровня, что природные ресурсы и экосистемы, которые раньше подчинялись только законам биологической эволюции, теперь в не меньшей мере зависят от закономерностей движения экономики ограниченных ресурсов.

Биологическая эволюция опирается преимущественно на такой механизм, как отбор в результате конкуренции. Но аналогичный механизм присущ и экономическим процессам (например, при добыче полезных ископаемых), загрязнению окружающей среды, сельскохозяйственному производству, включая внесение химических удобрений и ирригационные преобразования. В литературе справедливо отмечается, что «эволюционная экономика предлагает иной подход к моделированию экономических процессов. Она исходит из того, что явления более высокого уровня являются следствием взаимодействия процессов, протекающих на более низких уровнях. «Субъектами» этого процесса являются экономические агенты, причем в существующих моделях – это, прежде всего, фирмы. При этом эволюционные модели сосредоточены на исследовании динамических процессов. Это особенно важно, когда речь идет о прогнозе влияния мер экономической политики и когда предполагается, что рынок, отрасль или экономика находятся в состоянии постоянного неравновесия. Более того, эволюционная экономическая теория по-иному нежели неоклассика трактует и само понятие прогноза.

В эволюционной теории прогноз – это в лучшем случае вероятный рисунок динамики процесса, а не конкретные количественные значения некоторых показателей. Прогнозу отводится вспомогательная роль, и он характеризуется словами «качественный» и «вероятностный», что существенно отличает его от традиционных «количественных» прогнозов, составляющих сердцевину неоклассической методологии» [4].

Особого внимания экономистов заслуживает, по нашему мнению, идея коэволюции, которая особенно плодотворна при изучении механизма долгосрочных связей между экономической и природной системами. Коэволюционный подход может быть использован также при исследовании взаимодействия между микро- и макроэкономикой.

В общетеоретическом аспекте эволюция может быть охарактеризована как такое структурное нарушение равновесия, которое является хотя и непредсказуемым, но и необратимым, а по форме – не только постепенным, но и радикальным. В отличие от экономики, в эволюционной биологии качественные изменения могут быть определены с высокой степенью точности (в частности, в виде изменения в частоте генов по поколениям). В отличие от биологии, эволюционные изменения в экономике не индицируются с биологической точностью, однако здесь изменения приобретают более широкое значение, хотя они менее эмпирически фиксируемы. По этим и по другим причинам эволюционная теория выдвинулась на центральные позиции в экономической науке и уже длительный период выступает приоритетным направлением научных исследований. В результате современная экономическая теория сильно «биологизировалась», хотя о биологии нельзя сказать то же, что она «экономизировалась».

Итак, биологические аналогии экономических процессов реально укоренились в мировоззрении экономистов, а поэтому идеи естественного отбора и выживания наиболее приспособленных экономических форм приобрели статус широко распространенных. В методологическом плане это означает, что эволюционный процесс становится синонимом процесса прогрессивного движения экономики.

Однако «биологический инструментарий» экономической науки не исчерпывается только идеей коэволюции: например, одновременно с ней в экономический лексикон вошли понятия «иерархические системы», «дискретное равновесие», «конкурентный отбор», «эволюционная теория игр». Благодаря этому появилась возможность описать своеобразные и уникальные особенности экономических систем с позиций эволюционной перспективы, хотя в биологической среде отсутствуют такие феномены, как иерархический механизм принятия решений, обмен информацией между независимыми сферами, целенаправленные действия.

Дж. Ходжсон актуализирует эту проблему, отмечая, что «в некоторых аспектах институциональная и эволюционная экономика могут быть более общими, чем ось «монополия – конкуренция» неоклассической экономической теории. В центре неоклассической теории – идея рационального выбора в контексте редкости. Редкость нечасто определяют, но относительность и локальность редкости, касающейся непосредственной доступности способностей и ресурсов для агента, – вот что важно и универсально. Теперь широко признан тот факт, что способности людей к расчетам и рассуждениям являются редкими (в относительном смысле). Для тех, кто хочет их использовать, навыки и компетентность людей также имеют ограниченную непосредственную доступность» [5].

Альтернативные классическому подходу концепции составили основу неоклассической теории, и среди ее разработчиков наибольшую известность приобрели исследования Й. Шумпетера [6, 7], который представил системную теорию инновационного предпринимательства на базе анализа технических изменений, принципа ограниченной рациональности и стохастических процессов мутационного отбора.

Эволюционное мышление правомерно распространять на экономику, поскольку между ней и биологическим миром есть важные сходства. Невозможно отрицать, что экономическая система приобрела с восемнадцатого века ускоренное развитие, а также качественные и структурные необратимые изменения. При этом индустриально развитые страны обнаружили движение в направлении устойчивого развития. Именно этот поворот и зафиксировали доминирующие теории экономического роста. Кроме того, эволюционную динамику можно наблюдать в горизонтальной организационной структуре экономики, в области науки, технологии, бизнеса и конкурентных рынков. В проблемной статье В.И. Маевского показано, что эволюционная теория более адекватно отображает особенности технологически прогрессирующей экономики, нежели ортодоксия, господствующая в современной фундаментальной экономической науке. Кроме того, автор отмечает, что эволюционная теория способна повлиять на сложившиеся стереотипы экономической политики, в частности, на позицию, согласно которой инвестиции финансируются только за счет сбережений [3].

Конечно, к экономической системе неприменим дарвиновский подход, согласно которому развитие (биологическая эволюция) есть постепенная адаптация посредством естественного отбора. Между тем выбор (и биологический, и экономический) представляет собой процесс, состоящий из трех моментов: изменение, наследственность и индивидуальный отбор.

Проблема состоит в том, что без разнообразия – детерминированного или случайного – не может быть эволюции. Слабость неоклассического подхода состояла в его трактовке экономического процесса как действия однородных экономических агентов, что исключало возможность «вариационной эволюции».

Во многих случаях экономическая эволюция, подобно биологической, также реализуется в форме распределения мутационных изменений в данной популяции. Наследственность (на экономическом языке – преемственность экономических атрибутов) означает, что выбранные единицы имеют некоторую степень прочности, т. е. механизм, с помощью которого эти атрибуты переходят на характеристики других единиц. Индивидуальный подбор так же как и в биологии основан на конкуренции между субъектами в ситуации давления условий отбора (ограниченные ресурсы, определенность пространства), что способствовало интерпретации этого отбора как полной модели экономической эволюции, связанной с оптимизацией поведения экономических агентов.

Борьба за существование обеспечивает эффективный механизм, посредством которого максимально адаптированные субъекты могут рассматриваться как совокупность селективно-адаптированных единиц.

Биологическое развитие характеризуется чередой относительно длительных периодов зстоя с относительно краткосрочными периодами быстрых изменений. Относительно природы такого механизма биологического развития уже длительное время ведутся горячие дискуссии в эволюционной биологии, и результаты этой дискуссии начинают оказывать влияние на область социальных наук. Экономической науке близки такие положения, как постепенное изменение в течение длительных периодов эволюционной истории; зстой участвует в механизме устойчивости, существует выбор «более высокого уровня», чем естественный отбор, макроэволюция дополняется селективной микроэволюцией. Таким образом, естественный отбор выступает как одна из многих возможных причин эволюционных изменений (в экономике это относится к конкуренции); другими инструментами отбора являются иерархичность выбора, блокировка и макроэволюция. При этом считается, что в определенной ситуации скачкообразные изменения являются более важными, чем эволюционные.

Для анализа экономики ограниченных ресурсов концепция биологического происхождения, известная как коэволюция, является тем синтезирующим подходом, который практически интегрирует «эволюционно-экономическую» и «эволюционно-экологическую» системы. Идея совместной, взаимообусловленной эволюции важна как для биологических, так и для экономических процессов. Ведь дефицит ресурсов – как в биологии, так и в экономике – порождает пределы пространственно-временного развития соответствующей системы, виды взаимодействия и механизм обратной связи между элементами данных систем.

Коэволюционный подход оказался потому удачным для целей экономического анализа, что он в равной степени связан и с дарвиновской теорией отбора, и с теорией дискретного равновесия. Понимание того, что развитие одной подсистемы оказывает детерминирующее влияние на развитие другой подсистемы и само зависит от этого, и составляет суть коэволюции.

Для экономики ограниченных ресурсов специфика такого детерминирующего влияния может проявиться в жесткой форме давления ситуации ограниченности природных ресурсов для их производительного потребления. Именно в такой жесткой форме и происходит «встреча» экологической (природной) и экономической (социальной) систем. В результате одна из этих систем порождает давление на другую систему в виде сильнейших «внешних шоков», что и является причиной относительно быстрых качественных изменений.

Итак, для анализа ресурсной экономики наиболее сильными сторонами эволюционной теории являются ее следующие концептуальные положения:

- ✓ качественные преобразования;
- ✓ устойчивые изменения;
- ✓ необратимые трансформации;
- ✓ непредсказуемые последствия;
- ✓ динамический характер равновесия.

Все эти признаки характеризуют и экономическое развитие: непредсказуемость, т. к. на него влияют непредсказуемые инновационные прорывы технологического и организационно-управленческого характера; экологические циклы, нарушающие межцикловые зависимости; сложность взаимодействия между экономическими подсистемами. В литературе подчеркивается, что «теория циклов и эволюционная экономика неразрывно связаны: именно парадигма цикличности позволяет говорить о естественной форме развития с определенными повторениями во времени» [2].

Другим важным аспектом эволюционной экономики является идея неравновесных изменений, которая относится к логическому центру большинства эволюционных теорий. Эта идея отражает тот факт, что все реально существующие системы (социальные, физические и биологические) характеризуются совокупностью последовательных неравновесных состояний и что развитие есть переход не от одного равновесного состояния к другому, а от одного неравновесного состояния – к другому неравновесному состоянию. В противоположность этому в неоклассической модели предполагается наличие только одного уникального конкурентного равновесия.

Нарушение равновесия стимулирует различные типы поведения: покупатели стимулируются тем, что их реальное богатство не находится в равновесии с их потребностями, инвесторы стимулируются нарушением равновесия между спросом и предложением финансовых ресурсов.

Вместе с тем, существуют и важные различия между биологическим и экономическим развитием, иначе мы бы стояли перед необходимостью отождествления природного и социального миров. Эти различия можно свести к следующим моментам:

- ✓ экономическая эволюция обычно происходит более быстрыми темпами, чем биологическая;
- ✓ социальные, культурные и экономические институты существенно отличаются от биологических механизмов преемственности, т. к. они имеют значительную прочность в широком диапазоне внешних условий;
- ✓ экономические различия носят более аморфный, размытый характер, хотя технологии, разработанные в одном секторе, легко могут быть перенесены в другие секторы экономики.

Основной вопрос экономики ограниченных ресурсов сводится к следующему – возможно ли достаточное производство потребительских благ на душу населения в течение длительного времени? Ведь именно создание такой экономики, эффективной и устойчивой на исторически-длительный срок и обеспечивающей достойный уровень жизни для всех членов общества, является целью прогресса экономики ограниченных ресурсов. В литературе отмечается, что «Россия также должна стремиться к созданию инновационной хозяйственной системы, если она желает обеспечить свой догоняющий и базирующийся на ее

природно-ресурсном потенциале экономический рост в долгосрочной перспективе. Правда, в отличие от других стран, находящихся или уже прошедших стадию догоняющего развития, стоимость рабочей силы в России – не в последнюю очередь ввиду доходов от экспорта сырья – сравнительно высока. В результате Россия вынуждена специализироваться преимущественно на отраслях промышленности, которые способны создавать высокую добавленную стоимость» [1].

Очевидно, что современная экономика не соответствует этим требованиям, т. к. из-за своих огромных размеров она является неустойчивой даже в краткосрочной перспективе, что показал последний мировой экономический кризис. Кроме того, несмотря на феноменальный экономический рост в последние два века, большая часть человечества все еще живет в условиях крайней нищеты.

Основным направлением решения поставленной проблемы выступает резкое снижение объема производительного потребления на энергетические и материальные ресурсы с целью стабилизации такого объема на уровне намного более низком по сравнению с современным, и, в то же время, повышение уровня жизни тех социальных групп, которые сегодня живут ниже официальной черты бедности. При этом замедление роста численности населения мира не может быть главным инструментом достижения поставленной цели, тем более что массовая иммиграция значительного числа населения (как легальная, так и нелегальная) стала закономерностью современного общества.

Основным средством достижения всеобщего стабильно высокого уровня жизни населения во всех странах является экономическое обеспечение роста эффективности общественного производства в затрудняющих достижение такого обеспечения условиях (в виде ограниченных производительных ресурсов). Этим объясняется то обстоятельство, что в теории экономики ограниченных ресурсов экономический рост превратился в центральный объект внимания всей современной экономической науки. При этом крайне важно различать макроэкономический и микроэкономический рост на душу, вектор которых может не совпадать в силу далеких от экономики причин (например, из-за несовершенства распределения произведенных благ, когда эффективному производству противостоит неэффективное распределение, обмен и потребление). Таким образом, эффективность экономики ограниченных ресурсов часто обеспечивается и рациональной организацией неэкономических сфер.

Ряд основополагающих тезисов эволюционной теории имеет непосредственное отношение к характеристике процессов, происходящих в экономике ограниченных ресурсов. Прежде всего, следует осознать, что на практике не существует некоего единого оптимального состояния экономики. Историческая ограниченность технологических достижений также создает объективные препятствия для оптимального распределения и перераспределения природных ресурсов. В этой ситуации попытка измерить предельное значение оптимальности экологической экономики является трудно достижимой, так как этот показатель не отражает многие экологические особенности, например, расчет предельной эффективности. Скорее экономисты должны сосредоточиться на расчете «пороговых эффектов». Особенно это важно для прогнозирования негативных и позитивных экстерналий, сопровождающих экономику ограниченных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айхелькраут С. Институты, инновации и экономическая политика: потенциал политического конструирования институциональной среды в России с точки зрения эволюционной экономики // Журнал институциональных исследований. Т.1. №1. 2009. С. 37.
2. Дорошенко С.В., Попов Е.В. Об эволюционной регионики // Экономическая наука современной России. №1. 2002. С. 29.
3. Маевский В.И. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики. №11. 2001. С. 4-16.
4. Пономарев А.Е. Эволюционная модель шumpетерианской конкуренции на сетевом рынке и оценка эффективности различных налоговых режимов (на примере российского рынка мобильной связи) // TERRA ECONOMICUS. Т.7. № 1. 2009. С. 76.
5. Ходжсон Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? // TERRA ECONOMICUS. Т.6. № 2. 2008. С. 66.
6. Шumpетер Й. История экономического анализа в 3 т. СПб.: Экономическая школа, 2004.
7. Шumpетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В.С. Автономова. М.: ЭКСМО, 2007.
8. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.unikassel.de/beckenbach/files/pdfs/lehre/advanced_economics/WS11_12/Texte/Berg.pdf.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

СТЕФАНЧУК Е.Н.,

ассистент,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: stelena2502@gmail.com

В статье рассматривается содержание категорий «устойчивость» и «устойчивое развитие» промышленных предприятий в концепции общей теории систем. Рассмотрены факторы, влияющие на устойчивое развитие промышленности, и выявлены принципы, которыми необходимо руководствоваться при решении проблемы устойчивости развития отраслей национальной экономической системы.

Ключевые слова: устойчивость; устойчивое развитие; системный подход; промышленность; факторы; принципы.

The article considers the content of the categories of «sustainability» and «sustainable development» of the industrial enterprises in the concept of the General theory of systems. The article considers factors affecting the sustainable development of the industry and identified principles which must be followed in solving the problem of sustainability in the development of the sectors of the national economic system.

Keywords: sustainability; sustainable development; system approach; industry; factors principles.

Коды классификатора JEL: O14, O18, O19.

Современное состояние национальной экономики требует обеспечения устойчивого сбалансированного роста всех отраслей промышленного производства, направленного на более полное удовлетворение потребностей населения страны в современной, конкурентоспособной продукции.

В процессе осуществления экономических реформ в промышленности на базе реорганизованных предприятий были созданы новые, отвечающие современным реалиям организационно-правовые формы хозяйствования, нуждающиеся в совершенствовании организационно-экономического механизма функционирования национальной экономики.

Современная рыночная экономика, как система процессов, инструментов и факторов производства, нуждается в современном механизме устойчивого развития, направленном на максимально эффективное использование ресурсного потенциала страны.

Многие отечественные предприятия, созданные в середине прошлого столетия, отличаются не только устаревшими основными фондами, но и не соответствующими новым условиям структурой управления и системой организационно-экономических связей, однако предприятия пытаются адаптироваться к современным условиям, применяя в экстренных условиях самые разнообразные экономические методы: наращивание задолженности, занижение реального оборота, уклонение от налогов, продажа и сдача в аренду своего имущества, оплата за наличный расчет и др. Подобные действия приводят, как правило, к краткосрочной выгоде и стратегического эффекта не имеют.

Эффективному функционированию предприятий препятствует большое количество взаимосвязанных внутренних проблем, среди которых особо выделяются: неэффективность системы управления и организации производства, высокие издержки, неконкурентоспособность выпускаемой продукции.

Все это привело к тому, что положение национальной промышленности в настоящее время нестабильное и данную ситуацию следует рассматривать в системной связи с поставщиками и потребителями промышленной продукции.

Сегодня проблема устойчивого развития российской промышленности связана с экономикой всей планеты: обостряющимся дефицитом материально-сырьевых ресурсов, глобальным потеплением климата, деградацией природной среды, международными конфликтами, дифференциацией уровня жизни населения между бедными и богатыми, расширением масштабов бедности, продовольственным кризисом, распространением голода и др.

Эти неблагоприятные процессы активно обсуждаются на международном уровне. Они обуславливают необходимость разработки и реализации политических, организационных, экономических и правовых мер, которые могли бы ослабить или свести к минимуму нарушение устойчивости данных процессов.

Теоретические вопросы устойчивости развития российской промышленности анализируются во многих научных работах. Имеются различные взгляды на определение устойчивости, показатели ее оценки, однако устойчивость как эконо-

мическая категория не выделена в самостоятельное научное направление. С учетом современных условий не получили должного обоснования принципы построения устойчивой системы производства, классификация факторов, влияющих на устойчивость развития отраслей.

В. Векленко и Е. Золотарева отмечают, что «устойчивость – важнейшая характеристика любой системы. С теоретических позиций управление экономической системой возможно путем познания закономерностей ее развития, т. е. устойчивых, повторяющихся взаимосвязей, причинно-следственных закономерностей изменения ее состояния. Они вытекают из свойств интенсивности, устойчивости экономической системы. С точки зрения практики, устойчивое развитие экономики и относительно стабильная ситуация на рынке дают время его субъектам для выбора направлений эффективных действий и в целом соответствуют интересам общества» [1].

Е.И. Сизенко рассматривает проблему устойчивости как необходимость коренной реконструкции предприятий пищевых отраслей, оснащение их современной техникой, создание принципиально новых, энергетически выгодных технологий, обеспечивающих глубокую переработку сельскохозяйственного сырья [2].

Разделяя мнение о направлении и приоритетах устойчивого развития, можно сделать вывод о том, что под устойчивостью развития промышленности следует понимать такое состояние экономики, которое позволяет, с учетом воздействия внутренних и внешних факторов, обеспечивать наращивание производственного потенциала, рост производства продукции высокого качества с целью удовлетворения в ней спроса, улучшения качества жизни населения и поддержания экологической безопасности.

В данной формулировке сделана попытка дать системный подход к определению устойчивости, предусматривающая, во-первых, учет внешних и внутренних факторов, непосредственно формирующих потенциал роста отраслей национальной экономической системы; во-вторых наращивание производственного потенциала, связанного с развитием научно-технического прогресса и внедрением в производство передовых, инновационных технологий, формирующих стратегическое конкурентное преимущество российских предприятий; в третьих, рост производства продукции высокого качества, удовлетворяющей потребностям потребителей; в четвертых, удовлетворение спроса населения на качественные продукты и внедрение рыночных инструментов формирования цен на выпускаемую продукцию; в пятых, решение проблем окружающей среды.

Исходя из этого, по нашему мнению, при решении проблемы устойчивости развития отраслей национальной экономической системы необходимо руководствоваться следующими принципами:

1. Формирование производственной материально-технической базы. Реализация данного принципа должна осуществляться на основе систематического увеличения доли основных фондов и особенно оборудования с учетом их оптимизации, отвечающих достижениям научно-технического прогресса.

Отсутствие отечественного высокопроизводительного оборудования сегодня не позволяет предприятиям комплексно перерабатывать сырье и широко внедрять безотходные и малоотходные технологии и тем самым полнее использовать вторичные ресурсы для производства продукции.

Сохранность выпускаемой продукции в значительной степени зависит от использования современных видов тароупаковочных материалов, производство которых развито крайне слабо.

Низкий, в основной массе, технический уровень промышленных предприятий дополняется неудовлетворительным использованием существующего технического потенциала.

2. Развитие кооперации и интеграции. Сущность данного принципа заключается в формировании сложноразвитых структур в процессе производства, транспортировки, переработки и реализации продукции. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, в настоящее время в промышленности наибольшее распространение получили акционерные общества и другие организационно-правовые формы, обеспечивающие максимальную эффективность использования активов предприятий.

3. Оптимизация формирования рынка сырья и материальных ресурсов. Этот принцип касается широкого спектра острых проблем экономических отношений при сбыте продукции товаропроизводителями, определении на нее цен, формировании материально-технических ресурсов, роли государства в создании благоприятного финансово-кредитного климата и устойчивого развития промышленности.

Предстоит создание экономически обоснованной (в интересах государства и населения) системы рыночных отношений, продвижения продукции от производителя к конечному потребителю. Такая система должна включать формирование рыночной инфраструктуры и создание условий для функционирования эффективных каналов сбыта.

4. Регулирование внешнеэкономических отношений. Проблема устойчивости корреспондируется с механизмом импортно-экспортных отношений, необходимостью экономического регулирования импорта и экспорта важнейших сырьевых ресурсов, продукции, оборудования.

За последние, кризисные, годы для России сложились весьма жесткие условия функционирования отечественного промышленного комплекса, поскольку был ликвидирован весь экономический механизм по созданию равных условий функционирования и взаимодействия отечественного производства с мировым рынком, что привело к спаду производства продукции основных отраслей.

Современная ситуация с обеспечением населения промышленной продукцией ставит вопрос о необходимости регулирования внешнеэкономических отношений для обеспечения реального протекционизма отечественным товаропроизводителям.

5. Разработка и внедрение новых ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий. Реализация данного принципа предполагает создание и широкое внедрение в производство технологических процессов и техники с исполь-

зованием современных прогрессивных методов обработки сырья, переработки традиционного и нетрадиционного сырья на основе использования инновационных методов и процессов.

В современных условиях для промышленности в зависимости от внешнего и внутреннего воздействия характерна неустойчивость и не достаточно высокая доходность производства. Современное состояние экономики вызывает необходимость определения причин, воздействующих на устойчивость, и оценки факторов, влияющих на его результат, для решения проблем развития отраслей национальной экономики.

В экономической науке по-разному рассматриваются пути повышения эффективности отрасли. Преодоление кризисных явлений развития промышленности будет зависеть, в первую очередь, от оптимального сочетания рыночных элементов саморегулирования с поддержкой отечественных товаропроизводителей, от эффективного использования рыночных инструментов оздоровления производства при одновременном усилении мер государственного экономического регулирования развития. Именно от степени эффективного государственного участия в регулировании налоговой, ценовой и кредитной политики, улучшении инвестиционного климата, ускорении научно-технического прогресса, защиты отечественных товаропроизводителей будет в значительной степени зависеть успешное решение стоящих перед промышленностью задач.

С целью ингибирования разрушительных процессов необходимо проводить экономические, организационные и правовые мероприятия, обеспечивающие формирование условий для восстановления потенциала промышленности. В сложившейся ситуации это возможно только на базе формирования современной системы рыночных отношений и механизмов при активной роли государственного регулирования производства, сочетании и взаимодействии разнообразных форм собственности и хозяйствования, обеспечивающих устойчивую мотивацию продовольственной и трудовой активности. Выбор таких направлений устойчивого развития промышленности в основном правомерен. Вместе с тем следует более четко разграничивать внешние и внутренние факторы, воздействующие на устойчивость функционирования отрасли.

К внешним факторам следует отнести нормативно-правовые акты и другие документы как на федеральном, так и региональном уровне. Эти факторы определяют экономическую политику государства в проведении реформы, организационно-правовой статус предприятия, ценовую, финансово-кредитную и налоговую политику. Внутренние условия регламентируются формами собственности и хозяйствования, методами ведения организации производства и управления. Анализ внешних факторов служит инструментом, при помощи которого менеджеры должны контролировать их возможное воздействие с целью предвидеть потенциальные опасности и вовремя задействовать открывающиеся возможности.

Большинство авторов считают, что особое значение для финансовой устойчивости предприятия имеют экономические факторы. При этом обычно рассматриваются темпы инфляции, налоги, характер и уровень занятости населения, платежеспособность, состояние денежных расчетов, динамика платежеспособного спроса на продукцию (услуги) и др. Такая постановка вопроса вполне обоснована. В современных условиях на финансовую устойчивость влияет фаза, в которой находится экономика страны в целом. Кризис экономики вызвал отставание темпов реализации промышленной продукции от темпов их производства, включая импорт.

Уменьшение инвестиций в товарные запасы еще больше сокращает сбыт и доходы субъектов экономической деятельности и объемы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятий, их неплатежеспособности, повышению вероятности банкротства.

Экономическая и финансовая устойчивость зависит от политической ситуации: состояния и динамики изменения законодательства, отношения государства к предпринимательской деятельности и собственности, системы налогообложения и др.

Не менее важными факторами для обеспечения устойчивого развития предприятий являются внутренние условия, включающие: устав и положение предприятия, регламентирующие принятие управленческих решений различных форм хозяйствования и собственности; наличие или отсутствие элементов внутрихозяйственного расчета; формы организации и оплаты труда.

Современная ситуация в сфере переработки на предприятиях характеризуется интенсивным поиском новых форм и методов устойчивости развития с учетом требований рынка на основе:

- формирования целостной рыночной корпоративной системы на основе кооперации и интеграции;
- трансформации форм собственности;
- диверсификации номенклатуры производимой продукции;
- обновления технологии;
- поиска новых форм и методов управления.

Все это свидетельствует о необходимости согласованности макроэкономических институтов с микроэкономическим уровнем. Рыночный успех предприятия в существенной мере зависит от правильной организации производства. Следовательно, для преодоления негативных тенденций требуется создание новых организационных структур на микроуровне с развитием диверсифицированных экономических отношений.

В широком смысле развитие предприятий характеризует процесс адаптации ведения экономики к изменяющимся условиям, к гармоничной связи формы их поведения с учетом внешних факторов. Это подразумевает преобразование всей его деятельности, завершающееся устойчивым развитием, которое позволяет ему достаточно уверенно работать в современных условиях. И, наконец, развитие предприятия – это преобразование самой системы функционирования предприятия (маркетинга, менеджмента, производственной, финансовой, ценовой, денежно-кредитной, снабженческо-сбытовой политики и т. д.). Поэтому реформирование предприятий должно представлять собой изменение механизма

устойчивого развития экономики, направленное на реструктуризацию, способствующую улучшению управления, повышению гибкости производства и конкурентоспособности производимых продуктов питания, росту производительности труда, снижению издержек производства и улучшению финансовых результатов предприятия. Реструктуризация должна обуславливать выбор приоритетных направлений в обеспечении инвестиционной привлекательности предприятий, создании необходимых социальных условий работникам.

Для решения задачи устойчивости необходимы финансовые ресурсы, инвестиции, направленные на развитие производственного потенциала. Рыночная адаптация – это, в первую очередь, инвестиционный процесс как необходимое условие для перехода к экономическому росту. С развитием рыночных отношений развиваются новые подходы к оценке и прогнозированию форм и методов инвестиционной деятельности, осуществляемой в более подвижных, быстро меняющихся внутренней и внешней средах с действием факторов неопределенности и риска.

Сущность инвестиций как экономической категории, участвующей в обеспечении устойчивого развития национальной экономической системы, выражается в следующих основных положениях:

- в условиях рынка они носят всеобщий, базисный характер, отражая уровень развития производства, и являются системой экономических отношений, складывающихся в процессе производства по поводу аккумуляции и использования финансовых ресурсов;
- являются системной категорией, поскольку объединяют различные ресурсы, а их эффективность зависит от действия как внутренних, так и внешних факторов экономического развития;
- носят комплексный характер, а их содержание выражается во взаимодействии экономических рыночных стимулов.

С учетом этого, становится очевидным, что на формирование устойчивости развития отрасли влияет целый комплекс факторов.

Автором разработана классификация системообразующих факторов, обуславливающих развитие промышленности с учетом внешних и внутренних воздействий. При классификации факторов использовался методологический подход к выявлению резервов производства на основе:

- системного анализа составляющих элементов устойчивости отраслей экономики во взаимной связи участников всей технологической цепочки трансформации сырья в готовую продукцию;
- выявления роли внешнего и внутреннего воздействия на совершенствование организационно-экономического механизма;
- моделирования производственных процессов с учетом структуризации факторов, где технология является связующим звеном, на основе совершенствования которой должен быть получен синергический эффект;
- выделения ведущей роли человека как основной производительной и потребительной силы, а также ведущей роли управления в регулировании производства.

При классификации были выделены следующие основные группы факторов: ресурсные, социально-экономические, организационные, политические и правовые. Все эти факторы находятся в органической связи и воздействуют на результаты деятельности предприятий через освоение достижений научно-технического прогресса и технологии производства.

Ресурсные факторы воздействуют на устойчивость развития промышленности через: создание сырьевой базы; формирование материально-технической базы и трудовых ресурсов; активизацию инвестиционных процессов через наиболее полное использование внутренних ресурсов; широкое использование достижений науки и техники.

Социально-экономические факторы проявляются через: механизм экономических отношений различных уровней; экономическое стимулирование производства; социальное развитие коллективов и кадров; прогнозирование и планирование, включающие спрос и предложение населения на продукцию промышленных предприятий.

Организационные факторы воздействуют совместно с социально-экономическими через: организационно-производственные структуры всех уровней; определение функций органов управления; организацию труда на предприятиях; оперативное управление и контроль; информационное обеспечение и маркетинг.

Политические и правовые факторы проявляются через: формирование государственной промышленной политики; развитие внешнеэкономических и международных отношений; издание федеральных и региональных нормативных актов; создание нормативных документов предприятий и договоров между участниками хозяйственной деятельности.

Таким образом, на устойчивость развития отраслей национальной экономики влияет целая система взаимосвязанных факторов, которые через элементы производства, экономические отношения, другие инструменты и институты воздействуют на развитие предприятий. Соотношение этих факторов носит подвижный характер: с изменением одного из них происходит, как правило, трансформация других. Среди их совокупности были выделены основные, значимость которых определяется системой экономических показателей, методами и приемами их оценки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Векленко В., Золоторева Е. Проблема устойчивости сельскохозяйственного производства // АПК: экономика, управление. 2002. №10. С. 49–56.
2. Сизенко Е.М. Научное обеспечение пищевых и перерабатывающих отраслей АПК / Проблемы агропромышленного комплекса России. М.: Информагротех, 2000.

СИСТЕМНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

СОРОКО А.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: soroko@mgupr.ru;

АШХОТОВ А.М.,

кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: anzor-kbr@yandex.ru

В статье рассматриваются концептуальные подходы к стратегии промышленного и социально-экономического развития. Предлагается интегрировать позитивное воздействие промышленной деятельности на глобальном уровне на региональное социальное развитие.

Ключевые слова: промышленность; социально-экономическое развитие; основные фонды; индекс промышленного производства.

In article conceptual approaches to strategy of industrial and social and economic development are considered. It is offered to integrate positive impact of industrial activity at global level on regional social development.

Keywords: industry; social and economic development; fixed assets; index of industrial production.

Коды классификатора JEL: L51, L52, O25.

В последнее время в нашей стране обостряются проблемы промышленного развития, что проявляется, прежде всего, в усилении сырьевой ориентации национальной экономики. В условиях высокой рыночной конъюнктуры на сырьевые товары перерабатывающим предприятиям становится все сложнее обеспечивать свою рентабельность, что серьезно влияет на устойчивость промышленности в целом, поэтому требуется системная модернизация воспроизводственных основ национальной экономики.

С этих позиций необходимо обратить внимание на выводы экспертов ООН по устойчивому развитию, которые подчеркивают, с одной стороны, что современная промышленность выполняет приоритетную роль в развитии технологий и проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Именно данная функция становится все более решающей и системообразующей в процессах экономического и социального развития.

С другой стороны, особо выделяется, что социальное и промышленное развитие интегрировано дополняют друг друга, обеспечивают создание новых рабочих мест, соблюдение трудового законодательства и расширение доступа к образованию и здравоохранению. В данном контексте формулируется важнейшая стратегическая задача – усилить позитивное воздействие промышленной деятельности на социальное развитие, максимально ограничив ее негативные последствия [5].

При этом следует учитывать те системные воздействия, которые испытывала промышленность за несколько последних десятилетий. Прежде всего, это топливно-энергетический кризис середины 70-х гг. прошлого столетия. Его последствия привели к существенному снижению рентабельности традиционных на то время отраслей промышленности в развитых странах. Считается, что именно с этого времени началось существенное расхождение условий глобальных, национальных и региональных воспроизводств: усилились различия по уровням заработной платы, квалификации и образования работников, ставкам банковского процента, ценам на сырье и энергоносители и др.

Следующим фактором стала новая волна научно-технического прогресса, когда в хозяйственной практике реализовалась возможность пространственного разъединения и разделения технологического процесса. Определенные технологические звенья и этапы стали концентрироваться на тех или иных территориях по критериям капиталоемкости, энергоемкости, уровня цен на ограниченные производственные ресурсы и т. п. Сопутствующее развитие транспортных систем обеспечило сбалансированность и эффективное взаимодействие отдельных технологических производств по достаточно умеренным и приемлемым для рынков дополнительным издержкам. Последующее развитие сети Интернет придало этим процессам черты устойчивости и, в результате, окончательный приоритет перешел к процессам глобализации.

В настоящее время вытесняется старый тип промышленного производства, который отличался приоритетной локализацией в рамках национальных экономик. Соответственно, обостряется противоречие между уже упоминавшимися глобальными, национальными и региональными воспроизводственными системами, которое имеет место и в российской экономике.

На рис. 1 представлена информация, позволяющая произвести сопоставление динамики изменения индекса промышленного производства (ИПП) Северо-Кавказского федерального округа и его компонентов с динамикой изменения индекса промышленного производства РФ в период с 2000 по 2011 гг. Из графика видно, что рост промышленного производства в СКФО существенно опережает аналогичный процесс по совокупности субъектов РФ – прирост 95,2 % и 53,9 % соответственно. Основным драйвером роста промышленности в северокавказском регионе является сектор обрабатывающих производств – прирост индекса промышленного производства по сектору к уровню 2000 г. составил 157,7 % (в то же время по России – всего 64,4 %). Напротив, в секторе добычи полезных ископаемых в рассматриваемый период наблюдалось снижение объема промышленного производства на 27,0 % (хотя по России был отмечен прирост в 49,1 %). Сдержанным ростом объемов промышленного производства можно охарактеризовать сектор производства и распределения электроэнергии, газа и воды – прирост составил 13,9 % (по России наблюдалось аналогичное изменение – 15,9 %). Кроме того, следует отметить и тот факт, что темпы прироста индекса промышленного производства и его компонент по СКФО в период посткризисного восстановления носили меньшие размеры, нежели в докризисный период. При этом в 2011 г. наблюдается возможное начало новой фазы замедления промышленного производства. Несмотря на это, темпы роста ИПП в СКФО остаются выше, нежели в целом по стране.

Наибольший рост в секторе обрабатывающей промышленности был отмечен в Республике Дагестан (прирост составил 360,8 %), Карачаево-Черкесской Республике (287,5 %), Кабардино-Балкарской Республике (245,9 %). Несколько более сдержанный рост был отмечен в Ставропольском крае (прирост – 252,7 %), Республике Северная Осетия-Алания (224,8 %), Чеченской Республике (прирост – 50,9 %, но, в отличие от остальных субъектов СКФО, данные представлены лишь начиная с 2007 г., а по ежегодным темпам роста данный субъект схож с регионами-лидерами). В Республике Ингушетия было отмечено сокращение объемов обрабатывающей промышленности на 86,8 % (главным образом в 2002 г.).

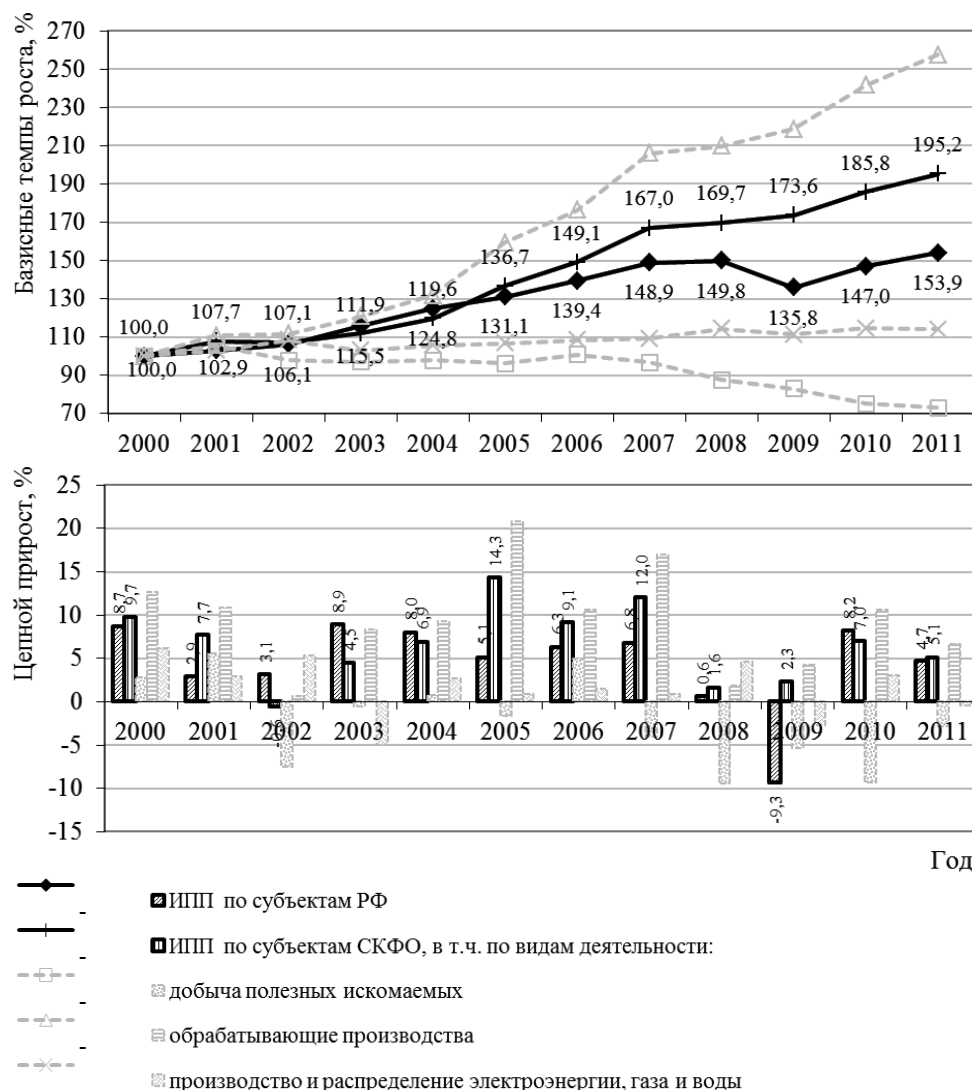


Рис. 1. Сопоставление динамики изменения индекса промышленного производства Северо-Кавказского федерального округа и его компонентов с динамикой изменения индекса промышленного производства РФ в период с 2000 по 2011 гг., в %

Составлено по: Федеральная служба государственной статистики.

URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/ind_prom_sub.xls.

В секторе добычи полезных ископаемых наибольший рост был отмечен в двух субъектах СКФО: Карачаево-Черкесская Республика (прирост составил 77,1 %) и Республика Северная Осетия-Алания (69,2 %). В Ставропольском крае объем сектора добычи полезных ископаемых практически не изменился (символический прирост в 0,5 %). А в других субъектах наблюдалось сокращение индекса промышленного производства в секторе добычи полезных ископаемых (Республика Ингушетия (сокращение на 53,9 %), Чеченская Республика (46,1 %), Кабардино-Балкарская Республика (44,6 %), Республика Дагестан (13,0 %)).

В секторе производства и распределения электроэнергии, газа и воды наибольший рост был отмечен в трех субъектах СКФО: Чеченской Республике (прирост в период с 2007 г. составил 156,3 %), Кабардино-Балкарской Республике (прирост с 2000 г. – 108,8 %), Карачаево-Черкесской Республике (прирост – 60,6 %). Более сдержанный рост был отмечен в Республике Дагестан (прирост – 24,8 %), Ставропольском крае (13,6 %), Республике Северная Осетия-Алания (7,5 %). В Республике Ингушетия наблюдалось сокращение индекса промышленного производства по рассматриваемому сектору (на 27,3%).

На рис. 2 представлена информация, отражающая динамику изменения объема инвестиций в основные фонды в промышленном производстве Северо-Кавказского федерального округа и его компонентов и динамику изменения объема инвестиций в основные фонды в промышленном производстве РФ в период с 2005 по 2010 гг. Из графика на рисунке видно, что базисные темпы роста инвестиций по СКФО и РФ в рассматриваемый период времени практически совпадают (итоговый прирост 67,4 % и 56,6 % соответственно).

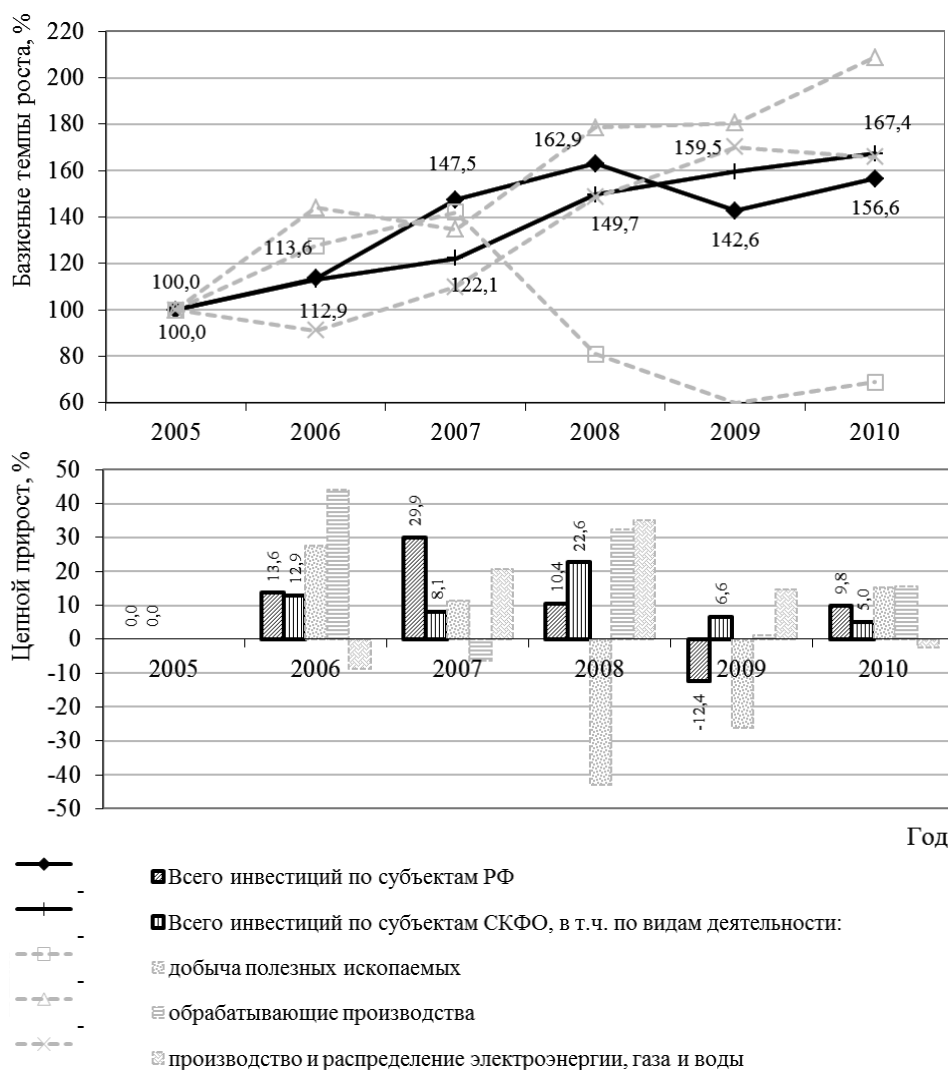


Рис. 2. Сопоставление динамики изменения объема инвестиций в основные фонды в промышленном производстве Северо-Кавказского федерального округа и его компонентов с динамикой изменения объема инвестиций в основные фонды в промышленном производстве РФ в период с 2005 по 2010 гг., в %.

Составлено по: Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Inv-OKVED.xls; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab4.xls

В то же время характер изменения компонент индекса промышленного производства по СКФО различен. Так, за рассматриваемый период времени произошло снижение темпов роста инвестиций в секторе добычи полезных ископаемых на 31,1 % (в целом по России – напротив, рост на 65,8 %). А по секторам обрабатывающих производств и производства и рас-

пределения электроэнергии, газа и воды произошел рост инвестиций на 108,7 % (в целом по России рост составил 24,5 %) и 65,8 % (в целом по России рост составил 119,5 %) соответственно.

Очевидно, что представленных данных недостаточно для того, чтобы говорить о каких-либо устоявшихся тенденциях. Однако сопоставляя характер изменения базисных темпов роста и цепных темпов прироста, можно с достаточной степенью уверенности говорить о том, что развитие инвестиционных процессов в промышленности СКФО не является лишь следствием простого «инерционного» отражения тенденций в промышленности РФ. Следовательно, в северокавказском регионе существуют свои особенности формирования и функционирования промышленного производства.

На этом фоне интересной представляется информация, отраженная в табл. 1. Видно, что в целом доля инновационных товаров в общем объеме отгруженных промышленностью СКФО выше аналогичной по РФ как в 2009 и 2010 гг. (в 1,6 раз), так и после существенного роста в 2011 г. (в 1,7 раз). При этом за рассматриваемый отрезок времени объем инновационных товаров собственного производства промышленных организаций по СКФО увеличился на 47,6 % (объем всех промышленных товаров увеличился на 5,5 %), а по РФ – на 62,9 % (объем всех промышленных товаров увеличился на 23,8 %).

В 2011 г. наибольшая доля инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров собственного производства промышленных организаций в Карачаево-Черкесской Республике – 25,6 %. Причем данных показателей республика достигла буквально за 2 года – с 0,7 % и 11,5 % в 2009 и 2010 гг. соответственно.

Таблица 1

Сопоставление изменения доли инновационных товаров промышленности в общем объеме отгруженных товаров собственного производства Северо-Кавказского федерального округа и РФ., в период с 2009 по 2011 гг.

	2009	2010	2011
Отгружено товаров собственного производства промышленных организаций			
По субъектам РФ	18935,1	23837,0	30296,3
По субъектам СКФО	223,4	283,6	304,6
В т. ч. инновационных товаров			
По субъектам РФ	877,7	1165,7	1847,4
По субъектам СКФО	16,5	22,3	31,5
Доля инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров собственного производства промышленных организаций, в %			
По субъектам РФ	4,6	4,9	6,1
По субъектам СКФО, в т.ч.:	7,4	7,8	10,3
Республика Дагестан	1,0	0,6	0,4
Республика Ингушетия	-	-	-
Кабардино-Балкарская Республика	4,5	7,2	7,8
Карачаево-Черкесская Республика	0,7	11,5	25,6
Республика Северная Осетия-Алания	0,5	0,3	0,2
Чеченская Республика	-	-	0,0
Ставропольский край	9,8	9,0	11,0

Составлено по: Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n3.xls.

Также следует отметить высокую долю инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров собственного производства промышленных организаций в Ставропольском крае – 11,0 %. Однако в данном субъекте не было столь значительного роста, какой был реализован в Карачаево-Черкесской Республике, т. к. в 2009 г. в Ставропольском крае доля инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров собственного производства промышленных организаций находилась на уровне в 9,8 %. Помимо этих субъектов высокой долей инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров собственного производства промышленных организаций обладает Кабардино-Балкарская Республика – 7,8 %, которая за рассматриваемый отрезок времени увеличилась с 4,5 %. В остальных же субъектах СКФО рассматриваемый показатель находится около нуля.

Таким образом, сопоставляя проанализированную информацию, можно сделать ряд выводов. Во-первых, процесс развития промышленного производства в СКФО представляется более динамичным, нежели в целом по стране. При этом особую роль в данном процессе (особенно в последнее время) играет именно обрабатывающее производство, в отличие от обрабатывающего и добывающего секторов в процессе развития всей отечественной промышленности. Во-вторых, в

промышленности СКФО, как и в целом в промышленности России, в обрабатывающем и добывающем секторах наблюдается прямая связь между изменением инвестиций и производства, однако эта связь отсутствует в секторе производства и распределения электроэнергии, газа и воды. В-третьих, следует отметить, что уровень инновационности северокавказской промышленности существенно выше такового по России в целом. Причем в этом отношении выделяется лишь ряд субъектов СКФО, в то время как в других производство инновационных товаров практически отсутствует.

По своей сути указанная противоречивость промышленного развития сформировалась еще в поздний советский и пореформенный периоды. Как известно, в российском экономическом пространстве несколько десятилетий планомерно реализовывались генеральные схемы развития производительных сил. С одной стороны, посредством этих инструментов страна вышла на индустриальную стадию социально-экономического развития. С другой стороны, индустриальный характер производства неравномерно концентрировался в территориальном контексте – наряду со сверхиндустриальными регионами сохранялись регионы, отличающиеся преобладанием доиндустриальных типов воспроизводства.

Подобные диспропорции воспроизводства в народнохозяйственном комплексе неизбежно должны были сопровождаться проблемами в устойчивости промышленного развития, однако они в значительной мере преодолевались посредством целенаправленного перераспределения национального дохода. Последнее было возможно благодаря существовавшей тогда общенародной собственности и обеспечивало равный уровень заработных плат и социального обеспечения.

Рыночные преобразования кардинально изменили пространственную структуру национальной экономики. Приватизация наиболее рентабельных объектов промышленности нарушила региональную сбалансированность, базировавшуюся на перераспределении конечных результатов производства. В итоге большинство территорий, и особенно регионы Северного Кавказа, оказались в невыгодном стартовом положении при переходе к рыночной экономике.

Таким образом, требуемая для устойчивости национальной экономики совокупность интегрированных и эффективных региональных воспроизводств, оказалась не только не сформированной, но и не имела необходимых и достаточных предпосылок.

В качестве необходимого условия устойчивого развития промышленности, учитывая колоссальную производительность новых современных технологий и их относительно небольшую долю в национальном воспроизводстве, следует определить федеральный приоритет организационно-экономических форм модернизации отрасли. Достаточным условием должна стать социальная ориентация регионального хозяйства. Это в совокупности позволит интегрировать в воспроизводственные процессы преимущества социального и промышленного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мальцев В. Промышленное возрождение // Expert Online. 2012. URL: <http://expert.ru/2012/12/4/promyshlennoe-vozrozhdenie/>.
2. Проценко Н. Ещё не «новая индустриализация», но... // Эксперт Юг. 2012. №48-50. URL: http://expert.ru/south/2012/50/eschyu-ne-novaya-industrializatsiya_-no/.
3. Федеральная служба государственной статистики // Официальный сайт. URL: <http://gks.ru/wps/wcm/connect/ross-tat/rosstatsite/main/>.
4. Шохина Е. Много микросхем не бывает // Expert Online. 2012. URL: <http://expert.ru/2012/12/18/mnogo-mikrosheme-byivaet/>.
5. ООН и устойчивое развитие: Промышленность. URL: <http://www.un.org/ru/development/sustainable/industry.shtml>.

РОЛЬ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

ДЗАГОЕВА И.Т.,

доктор экономических наук, доцент,
Горский государственный аграрный университет,
e-mail: dzagoeva_it@yandex.ru;

МИРЗОЕВА А.Р.,

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

МИСАКОВ А.В.,

кандидат экономических наук, докторант,
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
e-mail: av_mis@inbox.ru

В статье рассмотрены место и роль учетной политики в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета и налогообложения в РФ.

Ключевые слова: учетная политика; нормативное регулирование; бухгалтерский учет; налогообложение.

In article the place and a role of accounting policies in system of standard regulation of accounting and the taxation in the Russian Federation are considered.

Keywords: accounting policies; standard regulation; accounting, taxation.

Коды классификатора JEL: M41.

Систему нормативного регулирования бухгалтерского учета можно рассматривать в виде совокупности законодательных, нормативных правовых актов и других документов, относящихся к бухгалтерскому учету. По действующему законодательству нормативное регулирование бухгалтерского учета относится к компетенции Правительства РФ, которое делегировало эту функцию Минфину России. При разработке нормативных актов Минфин взаимодействует с заинтересованными ведомствами через специально созданный при нем Методологический совет по бухгалтерскому учету и отчетности. Этот совет состоит из представителей государственных органов, академических институтов, представителей различных хозяйствующих субъектов, общественных организаций и ассоциаций бухгалтеров и других специалистов по бухгалтерскому учету.

Способы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в разных странах существенно различаются. Например, в США порядок формирования учетной политики и составления отчетности полностью определяется национальными учетными стандартами (общепринятыми принципами бухгалтерского учета — GAAP), имеющими рекомендательный характер. Влияние государственных органов здесь проявляется не так явно, как в других странах. В Великобритании основным является Закон о компаниях, отдельный раздел которого посвящен ведению учета и аудита. В континентальной Европе дело обстоит несколько иначе. Здесь учет регулируется государством, формы отчетности в основном унифицированы и достоверной считается информация, соответствующая только нормативным документам. В бухгалтерской отчетности отступать от требований законодательства нельзя, можно только варьировать в пределах установленных норм путем применения той же учетной политики. Но если администрация считает, что в каких-то аспектах действующие нормативные документы не позволяют достоверно отразить состояние дел, она может это сделать в пояснительной записке к финансовому отчету.

В Российской Федерации бухгалтерский учет и отчетность строго регламентируются законодательными органами, причем роль государства в разработке нормативных документов существенна. Кроме того, существует максимальная нацеленность отчетности на удовлетворение требований, в первую очередь, налоговых органов и минимизирована возможность применения профессионального суждения бухгалтеров, в том числе и посредством при-

менения учетной политики, которая в таких условиях служит больше в качестве метода по сокращению налогового бремени, нежели в качестве инструмента для оптимизации показателей отчетности.

Все же следует отметить, что за последние десятилетия в России подходы к регулированию бухгалтерского учета претерпели определенные изменения. В годы советской власти бухгалтерский учет регулировался так называемыми подзаконными актами — инструкциями, приказами, положениями и методическими указаниями министерств и ведомств; методология учета задавалась Министерством финансов СССР. Основными в области бухгалтерского учета были Положения: Положение о главных бухгалтерах, Положение о бухгалтерских отчетах и балансах и др. Это были документы приказного характера, практически, не дававшие бухгалтеру возможности выбора учетных процедур. В них регламентировались действия бухгалтера в виде типовых проводок, задавалась жесткая структура отчетности. При этом о каких-либо вариантах в учете практически не помышляли.

В настоящее время бухгалтерский учет и отчетность по методологии и практическому применению все более приближаются к нормам, принятым в экономически развитых странах. Адаптация международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО) в России происходит двумя путями: эволюционным — посредством постепенного обновления действующей нормативной базы, в первую очередь, положений по бухгалтерскому учету и революционным — посредством составления отдельными категориями экономических субъектов финансовой отчетности непосредственно по международным стандартам.

Постепенный переход на МСФО к 2010 г. предполагает отмену обязательного ведения учета для организаций, кроме тех, акции которых котируются на фондовых биржах. Большинство организаций будут разрабатывать собственные стандарты ведения бухгалтерского учета на основе международных и российских стандартов, которые будут носить рекомендательный характер.

В этих условиях происходит повышение значения внутрифирменного приказа по учетной политике, который является основным документом, регулирующим порядок ведения учета в организации.

Н.П. Кондраков выделяет законодательные акты: Государственной Думы, Правительства РФ, Экспертного и методического совета по бухгалтерскому учету и отчетности; Указы Президента. В данной схеме нормативного регулирования бухгалтерского учета также не предусмотрена учетная политика [3].

Систему нормативного регулирования ведущие отечественные ученые рассматривают по нескольким уровням. В.Ф. Палий и В.В. Палий [6] определяют четыре уровня нормативного регулирования (схема 1). На данной системе мы видим, что четвертый уровень носит преимущественно рекомендательный характер. Законодательный уровень повторяется дважды.

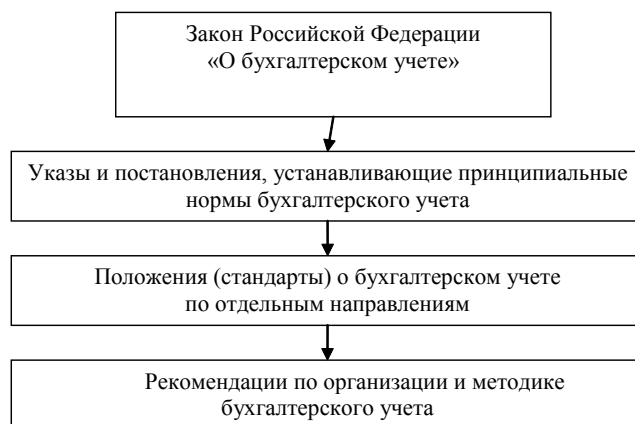


Схема 1. Структура нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в России

В учебном пособии П.С. Безруких представлена четырехуровневая система: первый уровень — закон «О бухгалтерском учете»; второй уровень — стандарты по бухгалтерскому учету и отчетности; третий уровень — инструкции и положения, содержащие более детальные рекомендации по организации учета соответствующих объектов; четвертый уровень — положения по учету соответствующих операций и объектов непосредственно на предприятии [1].

Рассматривая разные точки зрения авторов работ по бухгалтерскому учету, общую систему нормативного регулирования можно представить следующим образом (табл. 1).

В настоящее время в России сложилась пятиуровневая система регулирования учета и отчетности, на формирование которой огромное влияние оказали экономические преобразования в стране и активное распространение международных стандартов финансовой отчетности. Система регулирования выделяет правовой, законодательный, нормативный, методический и организационный уровни.

Первый уровень составляет Гражданский кодекс РФ, прямо и косвенно влияющий на организацию учета. В части первой Кодекса законодательно закреплены важнейшие нормы ведения учета в организациях, в том числе: наличие самостоятельного баланса у каждого юридического лица; обязательность утверждения годовой бухгалтерской отчетности; обязательные случаи составления аудиторского заключения. Во второй части Кодекса представлены

основные сделки и отдельные виды обязательств; нормы, содержащиеся в ней, оказывают влияние на оправдательную и регистрирующую функции бухгалтерского учета (виды договоров, обязательные условия договоров и т. п.).

Второй уровень составляют законодательные акты, которые принимаются Государственной Думой, указы Президента Российской Федерации и постановления Правительства РФ. Главным актом второго уровня системы, прямо регламентирующим постановку бухгалтерского учета, является Федеральный закон «О бухгалтерском учете», устанавливающий единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Таблица 1

Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ

Регулирование бухгалтерского учета на уровне государства			
1 уровень	Правовой	Гражданский кодекс РФ	
2 уровень	Законодательный	Федеральный закон «О бухгалтерском учете»	Федеральное собрание, Правительство РФ, Арбитражный суд
3 уровень	Нормативный	Положения по бухгалтерскому учету	Минфин РФ и другие органы исполнительной власти
4 уровень	Методический	Методические указания, инструкции, рекомендации и иные аналогичные документы	Минфин РФ, Минсельхоз и другие органы исполнительной власти
Регулирование на уровне организации			
5 уровень	Организационный	Учетная политика организации	Организации, административно-управленческий персонал
		Внутренние документы организации	Организации, административно-управленческий персонал

Третий уровень системы составляют российские стандарты — положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), устанавливающие принципы, базовые правила ведения бухгалтерского учета отдельных объектов и на отдельных его участках, возможные бухгалтерские приемы без раскрытия конкретного механизма применения их к определенному виду деятельности, порядок составления и представления бухгалтерской отчетности. На этом уровне регулирующим органом выступает только Министерство финансов РФ, и никакой другой орган из числа участвующих в разработке стандартов не может осуществлять регулирования с точки зрения конечного результата.

К концу 2004 г. были разработаны и утверждены двадцать положений по бухгалтерскому учету. Однако отдельного стандарта, который бы регламентировал правила учета и отчетности в сельскохозяйственных организациях, в настоящее время нет. Специфика же деятельности сельскохозяйственных организаций предопределяет необходимость учета таких особенностей. Особенно это касается вопросов оценки активов и обязательств. Не решенной в системе национальных счетов является проблема оценки сельскохозяйственной продукции и биологических активов.

Четвертый уровень системы составляют методические рекомендации по ведению бухгалтерского учета, в том числе инструкции, указания и т. п. Разрабатывать их могут все, кто заинтересован в интерпретации и детализации положений нормативных правовых актов первого и второго уровней (Министерство финансов, Министерство сельского хозяйства, некоторые другие министерства и ведомства, объединения организаций, крупные компании, а также профессиональные объединения бухгалтеров, в частности, Институт профессиональных бухгалтеров России).

Пятый уровень системы составляют так называемые рабочие документы организаций, в которых на основе общепризнанных правил и принципов они формируют свою учетную политику, свои подходы к раскрытию бухгалтерской информации в отчетах, представляемых заинтересованным пользователям.

Основополагающим в вопросах формирования и раскрытия содержания учетной политики организации является положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98) [7].

На финансово-хозяйственную деятельность организации оказывает влияние не только бухгалтерское, но и налоговое законодательство.

В системе формирования учетной политики в соответствии с законодательным регулированием бухгалтерского учета основополагающим является положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98; в системе налогообложения — Налоговый кодекс РФ (гл. 25, 26); в учетной системе отрасли сельского хозяйства — Методические рекомендации по разработке и составлению отраслевой учетной политики, утвержденные Министерством сельского хозяйства.

Современная организационно-правовая структура аграрной экономики обуславливает необходимость соответствующей дифференциации в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в сельском хозяйстве.

Вся пореформенная работа в сфере отраслевого учета осуществляется как в одном направлении с общегосударственными мерами по реформированию отечественной системы бухгалтерского учета, так и с осуществляемыми социально-экономическими преобразованиями в аграрной сфере, что характерно для нормотворческой деятельности как в области общего методологического руководства бухгалтерским учетом в стране, так и в системе методологического обеспечения бухгалтерского учета в сельском хозяйстве.

Суть учетной политики на уровне отрасли состоит в совокупности разработанных рекомендаций по бухгалтерскому учету и составлению отчетности, которые бы учитывали специфику отрасли [4]. В настоящее время разработкой таких рекомендаций занимается Министерство сельского хозяйства РФ. Только за последние три года по линии данного ведомства в развитие соответствующих нормативных актов Минфина России были разработаны и изданы массовым тиражом отраслевые методические рекомендации по общим и тематическим вопросам отраслевого учета.

Весомый вклад в разработку данных документов внесли Н.Г. Белов, Н.В. Елисеева, А.И. Павлычев, Е.В. Фастова, Л.И. Хоружий и др.

Министерство сельского хозяйства приняло участие в переходе отечественной системы бухгалтерского учета на международные стандарты финансовой отчетности. В этот период был создан Экспертный совет по методологии бухгалтерского учета и отчетности при Минсельхозе РФ, его представители были включены в состав Методологического совета по бухгалтерскому учету при Минфине РФ.

Отраслевые особенности организации и государственного регулирования сельскохозяйственного производства обуславливают необходимость воссоздания его отраслевого уровня нормативного регулирования бухгалтерского учета в рамках федерального законодательства. Мировая практика показывает, что хозяйствующие субъекты во все большей мере самостоятельно определяют организацию бухгалтерского учета, прежде всего по тем вопросам, по которым отсутствуют соответствующие нормы и правила, устанавливаемые применительно к нашим условиям нормативными документами первых трех уровней. Отсюда повышается роль локального нормотворчества в области бухгалтерского учета, что требует одновременного усиления его отраслевого нормативного регулирования для оказания методологического содействия как региональным органам, так и непосредственно хозяйствующим субъектам [2].

Министерству сельского хозяйства еще предстоит проделать достаточно большой объем работ. Наряду с принятыми мерами, предстоит завершить разработку отраслевых нормативных актов по отдельным разделам бухгалтерского учета, ввести в практику дифференцированный подход к технологии обработки учетной информации, начиная от простейших форм счетоводства для индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств и заканчивая автоматизированными формами бухгалтерского и налогового учета для крупных товаропроизводителей.

Впервые в отечественной практике предстоит разработать отраслевое Положение по бухгалтерскому учету в сельском хозяйстве, исходя из норм международного стандарта МСФО 41 «Сельское хозяйство» и сложившейся организации отраслевого учета в нашей стране.

В условиях переходного периода, когда Минфин сдает свои полномочия новому профессиональному обществу объединению, статус утвержденных Минфином документов теряет свою определенность, а возможно, и обязательность для применения. В это время безусловными ориентирами для предприятия становятся два комплекта документов — тексты МСФО и их официальные разъяснения, а также учетная политика организации. Таким образом, статус самой учетной политики многократно повышается — с привычного уровня системы нормативного регулирования учета она перемещается на новый (второй) и возрастает по сравнению со всеми предыдущими периодами.

Введение в действие отдельных глав НК РФ обязывает организации также разрабатывать учетную политику для целей налогообложения. Поэтому каждая организация обязана утвердить распорядительным документом (как правило, приказом руководителя организации) учетную политику, в которой закреплен обязательный минимум выбранных способов бухгалтерского учета, необходимый для однозначного определения активов и обязательств организации и исчисления налоговой базы по всем уплачиваемым налогам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безруких П.С. и др. Бухгалтерский учет. М. Бухгалтерский учет, 1994.
2. Белов Н.Г. Вопросы реформирования бухгалтерского учета // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2003. № 6. С. 23.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. М.: Инфра, 1997.
4. Методические рекомендации по разработке учетной политики в сельскохозяйственных организациях. Департамент бухгалтерского учета и отчетности. МСХ РФ. М., 2005.
5. О внесении изменений в главу 26.1 ч. 2 НК РФ и некоторые другие акты законодательства РФ.
6. Палий В.Ф., Палий В.В. Финансовый учет. Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 1998. ч. 1.
7. Приказ Минфина № 60н от 09.12.98 г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

КУЯНЦЕВ И.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: maria_instant@mail.ru;

КАНАМЕТОВА Д.А.,

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

Современный этап мирохозяйственного развития характеризуется ускоренными темпами научно-технического прогресса и возрастающей интеллектуализацией основных факторов производства. Интенсивное проведение исследований и разработка на их основе новейших технологий, выход с ними на мировые рынки и развертывание международной интеграции в научно-производственной сфере в рамках формирующейся глобальной экономики фактически уже стали стратегической моделью экономического роста для постиндустриальных стран.

Ключевые слова: ИТ-деятельность; промышленные предприятия; управление.

The present stage of world economic development is characterized by an accelerated rate of technological progress and the increasing intellectualization of the main factors of production. Intensive research and development of additional new technologies, go with them to the world markets and the deployment of international integration in the field of research and production in the emerging global economy, in fact, already have strategic model of economic growth for the post-industrial countries.

Keywords: IT-activities; industry; management.

Коды классификатора JEL: M15.

Постиндустриальная экономика, ориентированная на использование интеллектуальных ресурсов и развитие высокотехнологичных производств, в противовес материало- и энергоемким производствам, предполагает создание условий для непрерывного обновления технологий и продукции, роста образовательного уровня населения и совершенствования управления путем нововведений, основанных на новейших научных знаниях. Конечным результатом является рост конкурентоспособности продукции, предприятия, экономики в целом.

В связи с этим возникает настоятельная необходимость научного поиска в области обоснования новых теоретических подходов к оценке эффективности процессов управления проектной ИТ-деятельностью организаций сферы внедрения программного обеспечения на промышленных предприятиях и разработки методов по усовершенствованию процесса управления. За долгое время проектной деятельности было разработано большое количество методик и принципов, которые помогают менеджеру в принятии тех или иных решений, связанных с управлением и внедрением программных продуктов.

Необходимо отметить, что в значительной степени современные экономические трудности в развитии малого предпринимательства обусловлены несовершенством системы управления производством и инновационной ИТ-деятельностью на малых и средних предприятиях. Однако единой схемы создания и реализации структуры управления разработкой и внедрением программного обеспечения на промышленных и производственных предприятиях до сих пор не разработано [1].

Внедрение разного рода нововведений на отечественных предприятиях, как правило, осуществляется время от времени, а не на постоянной основе.

Одной из причин такой низкой активности внедрения программного обеспечения с целью улучшения хозяйственной деятельности на промышленных предприятиях в России наряду с недостатками финансовых и других

ресурсов является отсутствие надлежащего опыта в управлении нововведениями и эффективного научно-теоретического инструментария формирования структуры проектной деятельности управления инновациями в современных условиях рыночной экономики. При этом результативное осуществление деятельности по разработке и внедрению возможно при оптимальной ее организации и налаженных экономических взаимоотношениях между различными отделами. Таким образом, для успешного управления разработкой и внедрением программного обеспечения, необходимым условием является формирование и использование целостной модели управления проектной деятельностью в IT-организациях, которая предусматривала бы четкую упорядоченность его элементов и эффективность их взаимодействий.

Управление проектами по разработке и внедрению программного обеспечения на промышленных предприятиях не решает всех вышеобозначенных проблем, однако, изучение принципов управления проектной группой и взаимодействие предприятия-исполнителя и предприятия-заказчика, а так же практическое применение этих знаний позволяет менеджеру легче адаптироваться к условиям изменяющегося окружения.

Ввиду нарастающего влияния новых технологий и продуктов на изменение экономического климата и на деятельность предприятия в частности, невозможности остановить развитие прогресса, появляется необходимость выработки новых способов управления на предприятиях, в том числе в области инновационного менеджмента.

Проект внедрения программного обеспечения на промышленных предприятиях представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей (задач) в приоритетных направлениях развития науки и техники.

IT-деятельность промышленного предприятия определяется многими факторами, как внешними, так и внутренними, которые оказывают влияние на результативность данной деятельности. Процессы внедрения программного обеспечения сложны и требуют изучения, которое учитывало бы все факторы, влияющие на них.

Разработка теоретических пособий по управлению внедрением программного обеспечения, охватывающих все сферы, связанные с инновациями, их особенностями, эффективными методами регулирования, контроля и реализации, способствовала бы практическому обучению менеджеров предприятий, планирующих вводить инновации в данной сфере бизнеса. Систематизация, обобщение уже известных научных знаний, методов и приемов управления инновациями, создание на их основе единой методики управления будут способствовать эффективному развитию инновационной деятельности в организациях, разрабатывающих и внедряющих программное обеспечение на промышленных предприятиях.

Наиболее актуальной моделью организации инновационного процесса на сегодняшний день является «модель стратегических сетей, стратегической интеграция и установления связей». Отличается такой инновационный процесс тем, что к параллельному процессу разработки инновации добавляются новые функции: ведение НИОКР с использованием систем вычислительной техники и информатики, электронных сетей и средств связи, с помощью которых устанавливаются стратегические связи новаторов с поставщиками, партнерами, потребителями (рис. 1) [2].

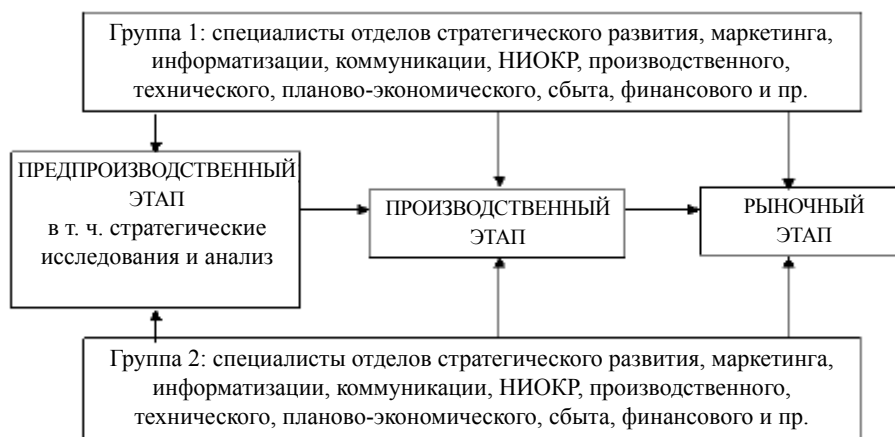


Рис. 1. Модель организации инновационного процесса 5-го поколения

Анализ эволюции моделей инновационных процессов позволил выявить необходимость перехода в инновационной деятельности предприятий:

- ✓ во-первых, от организации инновационных процессов на основе внутренних возможностей предприятия (сферы НИОКР) — к организации с ориентацией на потребности рынка;
- ✓ во-вторых, от линейно-последовательных инновационных процессов — к процессам на основе параллельной деятельности интегрированных групп по разработке инноваций.

Кроме того, инновационный процесс уже сегодня должен иметь тесную связь не только с концепцией маркетинга, но и с концепцией стратегической организации инновационной деятельности предприятия. Данная концепция заключается в том, что необходимым условием долгосрочного развития предприятия является ориентация

на удовлетворение перспективных потребностей рынка. Концепция стратегической организации инновационной деятельности предусматривает обеспечение стабильного (долгосрочного) конкурентного преимущества предприятия за счет непрерывного осуществления инновационной деятельности на основе постоянного проведения стратегического анализа рыночной ситуации, выявления перспектив инновационного развития предприятия и рынка, концентрации средств и усилий предприятия на наиболее привлекательных со стратегической точки зрения направлениях инновационной деятельности.

Таким образом, необходимо внедрение функционально-структурной модели управления проектной организацией сферы разработки и внедрения программного обеспечения на промышленных предприятиях.

Научные разработки не могут самостоятельно генерировать будущий экономический эффект. Социальным аспектом инноваций является улучшение условий работы сотрудников, повышение производительности и, в конечном счете, повышение заработной платы.

Организационные и технологические инновации направлены на улучшение условий труда каждого сотрудника: не только менеджеров, но и всего персонала.

Усовершенствование управленческих процессов инновационной деятельности в этом плане создает условия для таких улучшений.

Управление инновационной деятельностью является сложным процессом, включающим в себя выделение различных этапов и объектов управления, каждый из которых имеет свои особенности и подходы. В связи с этим необходимо изучение каждого конкретного этапа жизненного цикла инноваций с выявлением эффективных методов управления, что в конечном итоге составит совокупность принципов, которые позволят усовершенствовать процесс управления всей инновационной деятельностью и, как следствие, даст возможность организации улучшить свою финансово-хозяйственную деятельность и конкурентоспособность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галачиева С.В., Алиханов А.В. Формирование и реализация стратегии повышения конкурентоспособности промышленного производства // Вопросы экономики и права. 2012. № 12.
2. Чернов С.А. Роль инноваций в преодолении предприятием экономического кризиса // Ученые записки РГСУ. М., 2010. № 1.

ВНУТРЕННИЕ ПАРАМЕТРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

КЕЛЕХСАЕВА М.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: marina.kelehsaeva@mail.ru

В статье рассматривается интеллектуальная составляющая социальной ответственности предприятий как фактор снижения социальной рискогенности за счет программ по развитию интеллектуального потенциала работников, охраны труда и совершенствования организационной модели хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: интеллектуальная составляющая; социальная ответственность предприятия.

The article deals with the intellectual component of corporate social responsibility as a factor in reducing social risks through programs to develop the intellectual capacity of workers, occupational and organizational model entity.

Keywords: intellectual component; the social responsibility of the company.

Коды классификатора JEL: M14.

Включение принципов социальной ответственности в долгосрочные стратегические планы российских компаний рассматривается как мощный стимул повышения их экономической эффективности. В нынешних условиях главная задача российской экономики состоит в том, чтобы хозяйствующие субъекты как основное звено экономической системы в условиях все большей открытости экономики имели высокую конкурентоспособность на отечественном и зарубежных рынках.

Внешние и внутренние компоненты социальной ответственности, связанные с природоохранной деятельностью, улучшением условий труда, реализацией проектов поддержки здравоохранения, позволяют сократить расходы и повысить эффективность производства.

«В результате эволюции современного общества социальная ответственность менеджеров соответственно расширилась. Менеджеры больше не представляют, как когда-то прежде, интересы лишь одних собственников. Сегодня управляющий любым бизнесом подотчетен не только своим акционерам, но и членам своей рабочей организации, своим клиентам и общественности» [8]. Пришло понимание, что узкая ориентация экономических субъектов только на рыночные критерии (извлечение прибыли) ведет к поляризации общества, обостряет проблемы социального неравенства и массовой бедности, тогда как гармонизация отношений между бизнесом и обществом обеспечивает сбалансированный подход. Все это способствует формированию представления фактических владельцев крупных корпораций о своей социальной ответственности перед трудовыми коллективами, перед всем обществом, побудившим их понять и признать императивный характер необходимости сильной социальной защиты своих работников.

Внутренние компоненты социальной ответственности призваны уменьшить уровень внутренней социальной рискогенности экономических субъектов, а внешние составляющие связаны с институциональным «проникновением» экономических субъектов во внешнюю среду и соответственно нацелены на снижение внешней социальной рискогенности.

Двойственные элементы социальной ответственности отражают институциональное «преобразование» внешней среды под действием поведенческих установок экономических субъектов.

В современных экономических условиях одной из эффективных форм взаимодействия государства, бизнеса и общества становится «социальное партнерство», приобретающее все большее значение как инструмент регулирования социально-трудовых отношений. Позитивное влияние на этот процесс оказывает законодательное оформление института социального партнерства в Трудовом кодексе РФ. В нем заложены правовые основы для обеспечения баланса интересов всех сторон трудовых отношений, установлены единые параметры организации, функционирования и развития социального партнерства, закреплены правовые механизмы и процедуры решения споров, возникающих внутри коллектива.

Опыт стран с эффективной рыночной экономикой убедительно показывает, что наиболее устойчивая база конкурентоспособности — это развитие на предприятиях систем качества и продуктивности, основанных на высокой профессиональной квалификации работников.

В этих условиях возрастает понимание необходимости развития «человеческого капитала» как первостепенного фактора макроэкономического роста, что знаменует собой переход от технократического подхода к «когнитивному» пониманию экономиче-

ского развития, изменяющему качественные характеристики всего механизма функционирования рынка труда. В настоящее время уровень квалификации работников российских организаций существенно уступает требованиям, предъявляемым на международном рынке труда [2]. Рабочие и специалисты в большинстве своем неконкурентоспособны на рынке труда и в профессиональном отношении не соответствуют требованиям международных стандартов как в части теории, так и в части практики; без дополнительной переподготовки они не готовы к сдаче обязательных международных тестов оценки профессионального уровня персонала — обязательному условию международной сертификации продукции и производств на предмет допуска их на международный рынок.

Программы обучения работников в организациях ориентированы на получение минимальной квалификации. Соответствующие испытания включают перечень существенно упрощенных профессионально-квалификационных требований [3]. Практически отсутствуют программы, увязанные с подготовкой работников высшей квалификации, с реализацией проблем качества, продуктивности, повышения мотивации работников.

Общая стратегия намечаемых мер заключается в объединении интересов и ресурсов заинтересованных в развитии качества рабочей силы субъектов — работодателей, работников и органов государственного управления, интеграции системы управления качеством рабочей силы на предприятиях в национальную и международную системы качества, в предоставлении широких возможностей персоналу предприятия для получения профессиональной квалификации, соответствующей требованиям международного рынка рабочей силы.

Российская экономика подошла вплотную к неизбежному для нее этапу развития, когда экономический рост на основе технологической модернизации отраслей экономики и использование позитивных тенденций глобализации приобретают приоритетное значение. Структурные сдвиги в экономике напрямую влияют и на структуру спроса на рабочую силу в профессионально-квалификационном разрезе, следовательно, и на структуру профессионального образования [1].

От того, насколько будет согласована меняющаяся потребность отраслей экономики в рабочей силе определенных профессий и квалификационных уровней с масштабами и направлениями системы профессионального образования всех уровней зависят состояние рынка труда и успех реализации структурной политики государства и всей перспективы развития социально ориентированной экономики в целом.

Трансформируемая под воздействием рыночных преобразований и начавшегося оживления производства экономика предъявляет повышенный спрос на квалифицированную рабочую силу.

Профессионализм и квалификация постепенно становятся решающими факторами, определяющими перспективы трудоустройства для лиц, вышедших на рынок труда.

Рыночные преобразования в российской экономике неизбежно приводят к уменьшению доли социальной ответственности, приходящейся на государственную форму собственности, и увеличению социальной ответственности частного бизнеса, где занято больше половины трудоспособного населения страны.

В условиях происходящих межотраслевых и межпрофессиональных переливов рабочей силы, при переходе к устойчивому экономическому росту, в ряде отраслей промышленности (некапиталоемких отраслях, производящих продовольственные и потребительские товары, некоторых подразделениях строительного комплекса, в отрасли связи, в машиностроении и металлообработке, химии и нефтехимии) станут ощутимыми потери квалифицированных кадров, понесенные в годы реформ.

Рыночно-трансформационные процессы в российской экономике не только увеличили долю занятых на частных предприятиях, но и существенно изменили спросовые детерминанты на рынке труда по отраслевому признаку.

Однако, несмотря на происшедшее в последние годы повышение уровня социально-экономического развития Российской Федерации, ситуация на рынке труда страны остается сложной по следующим причинам: сохраняются значительными размеры вынужденной неполной занятости; усиливается дифференциация территорий РФ по уровню безработицы; возникает несоответствие профессионально-квалификационной структуры безработных граждан имеющимся вакансиям, что свидетельствует о том, что подготовка кадров зачастую ведется без учета реально складывающейся ситуации на региональных рынках труда; остается высокой, среди обращающихся к услугам службы занятости в поиске работы, доля граждан, никогда не приступавших к трудовой деятельности, не имеющих профессии (специальности), что требует более высоких затрат на повышение их конкурентоспособности на рынке труда; неэффективное и «сезонное» использование трудового потенциала страны (так, в пик аграрного сезона самой «многочисленной» отраслью российской экономики становятся ЛПХ, когда более 50% всего занятого населения трудится на приусадебных и дачных участках, что свидетельствует о крайне нерациональном использовании трудового потенциала для такой индустриализованной и урбанизированной страны как Россия) [5].

Принципиальные моменты, которые необходимо учитывать при формировании внутренних инструментов социальной ответственности, направленных на развитие кадрового потенциала российской экономики: сложившаяся отраслевая структура занятости и перспективы ее трансформации, продолжительность периода, в течение которого предполагается реализация выбранных направлений развития, приоритеты национальной структурной политики, демографическая ситуация (текущая и прогнозируемая), особенности профессионально-квалификационного состава экономически активного населения, национальная система профессионального образования и возможности ее адаптации к новым экономическим реалиям.

Сложившаяся в России отраслевая структура занятости (как и собственно производства), несмотря на довольно заметные трансформационные процессы в направлении перемещения работников из промышленности, транспорта и строительства в отрасли, связанные с предоставлением различного рода услуг населению и предприятиям, продолжает отличаться чрезмерным удельным весом занятых в индустриальных отраслях.

В то же время, при использовании тарифных систем оплаты труда, мы теряем зависимость заработка работника от уровня его профессиональной квалификации и вклада в конечный результат хозяйственной деятельности предприятия, следовательно, нельзя говорить о совпадении интересов работодателя и работника.

Решить данную проблему можно при помощи использования на предприятиях совершенно новых форм оплаты и методов стимулирования труда, в том числе с использованием должностных окладов и ставок, и разрешения дисфункций оплаты

труда, связанных с неэффективной реализацией воспроизводственной функции оплаты труда, со слабой стимулирующей функцией оплаты труда в развитии персонала и производства, нерегулярностью и задержками выплат заработной платы.

Исследования рынка труда показали, что среди трудоспособного населения предпочтение отдается рабочим местам не только с высоким уровнем денежного содержания, но и с максимальным числом социальных гарантий в виде дополнительного пенсионного обеспечения, предоставления жилья, бесплатного медицинского обслуживания, наличия детских учреждений и прочих льгот, в итоге увеличивающих реальные доходы работающих.

В современных условиях модернизации экономики возрастает потребность работодателей в хорошо подготовленных работниках начального и среднего звена производства, в связи с чем необходимо обеспечить должную поддержку и развитие средне-специального образования.

Создание системы содействия трудоустройству выпускников профессиональных образовательных учреждений и адаптации их к рынку труда повысит уровень социально полезной отдачи системы профессионального образования, создаст условия для реструктуризации кадрового состава организации, профессионального и социального развития молодых специалистов, снизит уровень социальной напряженности на рынке труда [6].

С точки зрения развития других внутренних составляющих социальной ответственности, связанных с охраной труда работников, уменьшением травматизма на производстве, следует отметить, что если на предприятии на должном уровне организованы производительный труд, его условия, оплата, нормирование и охрана труда, если сформированы партнерские отношения между работодателями и наемными работниками, если действуют нерыночные механизмы социальной защиты и заботы о персонале, результаты индивидуального труда каждого работника будут значительно выше, чем в противоположной ситуации, а значит и общие результаты коллектива будут соответствующими.

Для отечественной экономики переход от начальной стадии постиндустриального развития к «экономике знаний» требует активизации общественного самосознания, раскрытия человеческого потенциала каждого россиянина и направления его на реализацию задач модернизации страны.

Такие важнейшие атрибутивные характеристики человеческого капитала как степень его квалификации, компетентность работников и управленческого персонала, относятся к так называемым «мягким факторам» экономического роста [3].

Российской экономике предстоит либо стать органической частью сообщества передовых стран и эффективно вписаться в мировое хозяйство, и тем самым обеспечить себе возможность более или менее безболезненной адаптации к глубокому цивилизационным сдвигам текущего столетия, либо оказаться в числе отстающих стран. Содержанием постиндустриальной модернизации является построение экономики знаний — экономики, использующей высокопроизводительные, ресурсосберегающие и экологически чистые технологии, и настроенной на постоянное генерирование инноваций и интенсивное самообновление.

Решение задач, связанных с «постиндустриальной модернизацией», несмотря на всю их сложность, для России возможно — и, среди прочего, лежит на путях стимулирования инвестиций в инновационную сферу, повышения доступности и качества образования, внедрения новых стандартов общественного здравоохранения и внедрения передовых управленческих технологий, как в частном, так и в публичном секторе. В этих условиях, социально значимыми выступают «локомотивы» отечественного роста в приращении человеческого капитала.

Общественным институтом, наилучшим образом приспособленным для практической реализации постиндустриального прорыва, являются корпоративные университеты, обеспечивающие непрерывность внутрифирменного накопления, передачу знаний и развитие квалификации персонала всех звеньев компании.

В мировой практике на развитие корпоративных университетов в рамках ТНК выделяются от 10–15% прибыли, российские предприятия могут потратить не более 5%. Наиболее успешными являются корпоративные университеты Северсталь, Русал, РАО ЕЭС, Газпром, Ренова, Норильский Никель, АФК Система, МГТС, СУАЛ, Хьюлетт Паккард, ОКБ Сухого. Для российских предприятий характерна существенная отраслевая дифференциация в развитии человеческого капитала и расходов, идущих на обучение и повышение квалификации работников, некоторые компании развивают виртуальные корпоративные университеты, но половина отечественных компаний не имеют даже сайта в интернете [7].

Развитие человеческого капитала на основе компетентного подхода отражает требование практики, когда от предпринимательских и управленческих навыков работников зависит до 50% разницы в рентабельности предприятий [4]. Наличие количественной дифференциации при отраслевой реализации социальной ответственности свидетельствует о том, что при формировании потоков социальных инвестиций учитывается отраслевая принадлежность и производственная специфика предприятия, а не ее организационно-правовая форма, размер бизнеса и другие параметры.

Следует подчеркнуть, что более 30% предприятий не в состоянии поддерживать какую-либо модель социальной ответственности, а остальные относительно благополучные 70% ориентированы на внутренние компоненты социальной ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Биганова М.А. Экономический механизм регулирования социального обеспечения и социальной защиты населения. Вестник СОГУ. 2011. № 4. С. 291–296.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. М.: УРСС, 2004. С. 254.
3. Иноземцев В. Наметишиеся воспроизводственные тенденции мирового хозяйства // Экономист. 2000. № 6. С. 80.
4. Интервью Кузьминова Я. (ректор Высшей школы экономики), 2005.
5. Капелюшников Р. Занятость в домашних хозяйствах населения // Вопросы экономики. 2005. № 7.
6. Мкртычан Г. Социальные аспекты рынка труда // Общество и экономика. 2005. № 9.
7. Современные подходы к корпоративному обучению персонала: виртуальные корпоративные университеты. М.: 2002.
8. Kross H.E. Executive Opinion: What Business Leaders Said and Thought on Economic Issues, 1920's–1960's. N.Y., 1970. P. 47.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ В РАЗНЫХ МОДЕЛЯХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

КАПЛИНА А.В.,

кандидат экономических наук, доцент, докторант,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
e-mail: nastasiy84@mail.ru

В статье рассмотрены особенности государственной финансовой поддержки кластерных инициатив в регионе в зависимости от специфики и типа модели государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: финансовая поддержка; кластерная инициатива; модель государственно-частного партнерства.

In article features of the stat financial support cluster initiatives in the region depending on specifics and type of model of stat-private partnership are considered.

Keywords: financial support; cluster initiatives; model of stat-private partnership.

Коды классификатора JEL: H44, R51.

Отличительной особенностью системы государственной финансовой поддержки кластерных инициатив в России по сравнению с ведущими зарубежными странами является то, что в отечественной практике бизнес и наука финансируются независимо друг от друга. Предполагается, что выделяемые финансовые ресурсы будут направлены на поиск стратегических партнеров для формирования кластера. Даже в тех случаях, когда кластерный проект уже разработан и определен его субъектный состав, бюджетное финансирование получает не управляющая компания, а один из участников кластера. В то же время за рубежом механизм финансовой поддержки заключается в том, что государственную поддержку получают *совместные* инициативы бизнеса и научного сообщества. Таким образом, если в зарубежной практике преобладает адресность финансирования кластеров, то российский опыт свидетельствует о преобладании финансирования без конкретной адресности ресурсов. В результате в российской практике хозяйствования часто возникает ситуация, описанная Л. Орведал, когда невозможно определить, является ли инициатива по реализации некоторого бизнес-проекта действительно кластерной инициативой [4].

Значительная роль кластеров в решении фундаментальных задач национальной и региональной экономики обуславливает поиск новых форм взаимодействия частного сектора, государства, научных и образовательных учреждений, общественных организаций, обеспечивающих реализацию взаимных выгод, а не только решение проблем отдельных компаний или отраслей. Так, наиболее близкими модели финансовой поддержки кластерных инициатив Triple Helix является разрабатываемые в России, но еще не получившие широкое распространение механизмы ГЧП. В соответствии с Экспертным заключением по вопросам повышения эффективности государственного стимулирования развития региональных кластеров, использование механизмов ГЧП значительно повышает эффективность расходования бюджетных средств [3].

А. Чищеня предлагает выделять следующие модели ГЧП на основе организационного признака:

- ✓ *эксплуатационная модель*, согласно которой инвестор за определенное вознаграждение берет на себя обязанности по эксплуатации объекта. Государство остается собственником объекта и несет ответственность перед потребителем за осуществлением данным объектом общественных функций;
- ✓ *концессионная модель* предполагает, что инвестор оказывает определенные услуги потребителям, получая за это определенную плату, и несет при этом ответственность за осуществление объектом общественной функции. Государство выполняет контролирующие функции;
- ✓ *кооперационная модель* осуществляется в форме совместного предприятия и предполагает, что общественные функции возлагаются на данное совместное предприятие, которое создается государственным партнером вместе с частной компанией [2].

Следует отметить, что данные модели отличаются и с точки зрения особенностей финансирования кластерных инициатив. Так, в эксплуатационной модели государство инвестирует в полном объеме собственные средства в создание объекта (рис. 1).

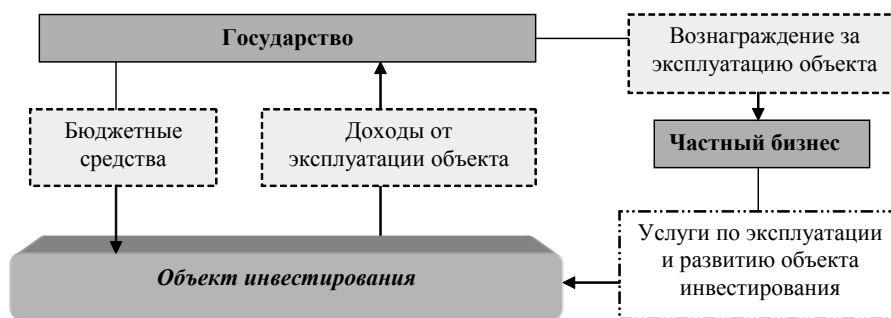


Рис. 1. Особенности финансирования кластерных инициатив в эксплуатационной модели ГЧП

В связи с ограниченностью возможности расходования бюджетных средств данная модель не находит широкого применения и в рамках кластерной политики используется для создания бизнес-инкубаторов, обучающих центров и т. п., не предполагающих значительных затрат.

Концессионная модель является наиболее распространенной в осуществлении кластерных инициатив, поскольку позволяет реализовать крупные проекты без значительного использования бюджетных средств. В данной модели в создание объекта инвестируются средства как государством, так и частным инвестором, при этом инвестор получает право на доходы от функционирования объекта и прямое финансирование затрат на его содержание из полученных доходов (рис. 2).

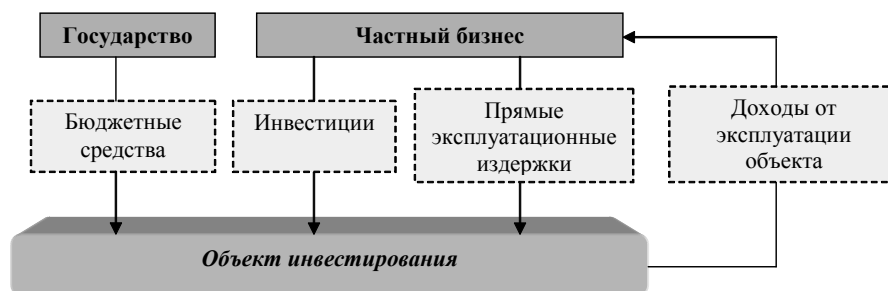


Рис. 2. Особенности финансирования кластерных инициатив в концессионной модели ГЧП

Для кооперационной модели характерно то, что за счет бюджетного финансирования осуществляются вложения капитального характера в инфраструктуру проекта, тогда как все прочие издержки осуществляются за счет средств частного инвестора (рис. 3). Такой подход является наиболее приемлемым для инновационных и наукоемких кластерных проектов, поскольку для инвесторов является важнейшей преференцией возможность формирования объектов инфраструктуры за счет бюджетных средств, что позволяет экономить до 20% инвестиций на реализацию проекта.



Рис. 3. Особенности финансирования кластерной инициативы в кооперационной модели ГЧП

Таким образом, ГЧП является одним из наиболее действенных механизмов привлечения инвестиций для реализации кластерных инициатив, механизмом, обеспечивающим интеграцию финансовых ресурсов бюджетов всех уровней, средств частных инвесторов, средств государственных корпораций, ресурсов финансово-кредитных

учреждений. Другими словами, государственно-частное партнерство позволяет осуществлять кластерную политику за счет внебюджетных инвестиций, подкрепляемых бюджетными обязательствами.

В то же время подтверждаемая реальной практикой недостаточная востребованность механизма ГЧП для привлечения инвестиций в создание инфраструктуры обеспечения процессов кластерообразования обусловлена рядом факторов, среди которых чаще всего выделяют следующие:

- ✓ низкая информированность регионального бизнеса о возможности участия в проектах ГЧП;
- ✓ недостаточная квалификация бизнес-партнеров в оформлении разрешительной документации для реализации механизма ГЧП;
- ✓ значительная трудоемкость и затратоемкость мероприятий по оформлению инвестором пакета документов для решения вопроса о возможности участия государства в реализации проекта (проведение экспертизы, разработка сметно-проектной документации и т. п.);
- ✓ отсутствие эффективного взаимодействия между органами региональной и муниципальной властей.

Мировая практика свидетельствует о том, что эффективность партнерских отношений между участниками кластера во многом определяется качеством взаимодействия органов государственного управления (федеральных и региональных), органов муниципального управления и делового сообщества. В настоящее время муниципальные образования не имеют полномочий и достаточного объема финансовых ресурсов для предоставления поддержки хозяйствующим субъектам, как правило, их роль ограничивается созданием благоприятных условий для функционирования бизнеса на территории данного муниципального образования. Чаще всего вовлечение муниципальных образований в процесс кластерообразования осуществляется посредством реализуемых пилотных программ развития. Так, участие в конкурсе проектов развития инновационных территориальных кластеров предполагает необходимость согласования разработанных программ с руководителями (заместителями руководителей) субъекта РФ и муниципального образования, на территории которых расположен инновационный территориальный кластер [1].

Безусловно, организационное содействие развитию кластеров, в частности, оказание методической и информационно-консультационной поддержки при разработке программ развития территориальных кластеров должна оказывать специализированная организация, которая также будет аккумулировать и анализировать информацию о проявлении кластерных инициатив на территории региона, отслеживать этапы реализации кластерной инициативы, обеспечивать контроль использования выделяемых средств из государственного бюджета, осуществлять оценку эффективности их расходования. Структура такой организации должна включать всех участников, заинтересованных в тесной кооперации: представителей органов исполнительной власти субъекта Федерации и местного самоуправления, представителей бизнес-среды (промышленных ассоциаций, торговых палат и др.) и научно-исследовательских организаций, и одновременно не быть слишком многочисленной, чтобы не «распылять» полномочия и ответственность за принятие решений.

Такой достаточно доступной и унифицированной структурой могут стать некоммерческие организации — Центры (агентства) поддержки и развития кластерных инициатив, деятельность которых должна быть построена на принципах многостороннего партнерства и опираться на всестороннюю оценку социально-экономического и природно-географического потенциала региона, выявленные конкурентные преимущества, сложившуюся структуру воспроизводства. В этом отношении интересен опыт Баварии, где существуют координаторы кластерной политики (как правило, выбираемые из академической среды), организующие взаимодействие агентов — потенциальных субъектов кластера.

В российской практике также имеется положительный опыт институциональной поддержки формирования кластеров, в частности:

- ✓ реализация мероприятий (выставки, семинары, круглые столы и др.), направленных на взаимодействие представителей деловых кругов;
- ✓ формирование баз данных по подбору партнеров для формирования кластерных образований;
- ✓ оказание консультационных услуг (в том числе посреднических) на всех этапах реализации кластерной инициативы в кластерный проект;
- ✓ представление интересов участников кластера перед органами власти;
- ✓ методическая и информационно-консалтинговая поддержка предприятий по разработке и согласованию документации, необходимой для получения государственных субсидий, грантов и т. п. с целью реализации кластерной инициативы.

Создание таких организаций, с одной стороны, соответствует задачам, поставленным требованиями Минрегионразвития к программам формирования инновационных региональных кластеров, с другой — обеспечивает формирование благоприятной институциональной среды поддержки и развития кластерных инициатив, способствующей доведению их до реализации конкретных кластерных проектов. Центр (агентство) поддержки и развития кластерных инициатив следует рассматривать как институциональную площадку развития партнерских отношений между государством и бизнесом, сосредотачивающую в одном месте организационную, информационную, правовую, экспертно-консалтинговую составляющие инфраструктуры кластеризации. Функционирование данного Центра позволит снизить риск необоснованной поддержки кластерных проектов (в том числе обусловленной политическими мотивами), при этом будет обеспечено увеличение доли проектов, финансируемых с учетом приоритетов регионального развития, а также отбираемых на конкурсной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Объявление о формировании перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров от 19.03.2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120319_001/.
2. Чищеня А. ГЧП при реализации кластерных научно-производственных проектов // Корпоративный менеджмент. Дата публикации 15.02.11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/practice/ppp.shtml>.
3. Экспертное заключение по вопросам повышения эффективности государственного стимулирования развития региональных кластеров // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.center-inno.ru/ru/materials/analytics/02-2>.
4. *Orvedal L.* Industrial clusters, asymmetric information and policy design. Norwegian School of Economics and Business Administration. Discussion Paper 25/02.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

СОРОКО А.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: soroko@mgupp.ru

В статье рассмотрено современное состояние промышленности Российской Федерации, выявлены основные проблемы отрасли. Представлены предпосылки модернизации промышленного комплекса и предложены способы реализации целей модернизации.

Ключевые слова: промышленность; модернизация промышленности; добывающая промышленность; обрабатывающая промышленность; кризис отрасли.

The paper considers the current state of the industry in the Russian Federation, the main problems the industry. Presented prerequisites of modernization of industrial complex and suggest ways the goals of modernization.

Keywords: industry; modernization of industry; mining, manufacturing; industry crisis.

Коды классификатора JEL: L51, L53.

Промышленный комплекс Российской Федерации — организационно-экономическая система отраслей, промышленных, научных предприятий и организаций, объектов социального назначения, сосредотачивающая в себе научно-технический, производственный и кадровый потенциал, обеспечивающий значительную долю ВВП, способствующий развитию отраслей экономики страны. Промышленный комплекс выполняет макроэкономические функции: реализация научно-технических разработок; обеспечение национального товарного рынка продукцией, удовлетворяющей потребительский спрос; обеспечение оборонной безопасности. Рациональное использование потенциала промышленности обеспечивает возможность перестройки и совершенствования народного хозяйства и устойчивого развития на перспективу в условиях конкуренции и усиления факторов глобализации.

С 1990-х гг. промышленность России находится в состоянии трансформации, начало которой положил переход к рыночным отношениям. Деформированная и монополизированная структура промышленного производства рассматривается как следствие кризиса командной экономики СССР, так как многолетнее наращивание военных расходов, отсутствие конкуренции, поддержка неэффективных производств равнозначны прямым потерям для народного хозяйства, потерям и вычетам из национального дохода, сужению воспроизводства и порождению структурных диспропорций в экономике [1].

Такая односторонняя трактовка, сочетаемая с декларированным тезисом о всемерном сокращении государственной поддержки промышленности, ориентации на импорт оборудования и технологий, невозможной конкуренции с промышленным производством развитых стран, обусловлена недостаточно разработанными в теоретическом отношении проблемами развития промышленного комплекса и модернизации производства продукции промышленности.

Динамика и доля промышленности России в ВВП страны представлена в табл. 1 и на рис. 1.

Таблица 1

ВВП России (обобщено по данным [2])

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
ВВП, млн руб.	7306	21610	27883	33248	41277	38807	45173	45486	43155
в том числе промышленного производства	2049	6061	7352	8746	10488	9334	11499	12154	10996
удельный вес промышленного производства ВВП, %	28,0	28,0	26,4	26,3	25,4	24,1	25,5	26,7	25,5

*Прогноз развития промышленности методом экстраполяции



Рис. 1. Доля промышленности в ВВП России

Для полноты картины приведем некоторые экономические показатели, характеризующие состояние промышленности России (табл. 2), а также индекс промышленного производства (рис. 2).

Таблица 2

Основные экономические показатели, характеризующие состояние легкой промышленности
(обобщено по данным [2])

	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Число действующих организаций (на конец года):						
добыча полезных ископаемых	7040	8315	9136	9804	9913	10024
обрабатывающие производства	212644	216343	221480	235756	235683	235532
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	39076	44471	42869	39761	39121	38164
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд руб.:						
добыча полезных ископаемых	3062	4489	5272	5091	6212	7876
обрабатывающие производства	8872	13978	16864	14352	18287	21893
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1691	2146	2573	3030	3616	3909
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. чел.	12358	12079	11920	10869	10547	10517
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций, млрд руб.	1729,3	2918	2374	2128	3332	4006
Рентабельность проданной продукции, %	18,0	18,3	16,5	14,8	16,2	16,2



Рис. 2. Индекс промышленного производства, в процентах к предыдущему году [2]

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что в среднегодовой численности работников организации с 2005 по 2011 гг. произошло снижение показателя на 15%. Показатель «сальдированный финансовый результат» указывает

на рост прибыльности предприятий в 2,3 раза. Однако рентабельность проданной продукции снижается с 18% в 2005 г. до 16,2% в 2011 г.

Все российские предприятия промышленности можно условно разделить на три большие отрасли — добывающую, обрабатывающую и производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

К предприятиям добывающей промышленности относят организации, занимающиеся добычей разнообразного горно-химического сырья, руд цветных и черных металлов, неметаллических руд, угля, торфа, газа, соли, сланцев, нерудных строительных материалов и т. п. Укрупненно добывающую промышленность можно разделить на добычу топливно-энергетических полезных ископаемых и добычу полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических, доля которых в 2011 г. представлена на рис. 3. Согласно табл. 2, количество предприятий в категории «Добывающая промышленность» увеличилось с 7040 до 10024, или на 30%, однако объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг увеличился с 3062 млрд руб. до 7876 млрд руб., или в 2,6 раза.

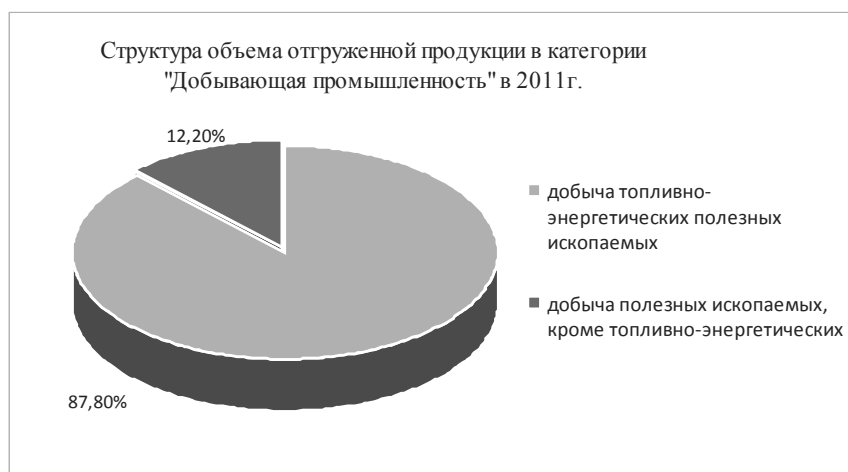


Рис. 3. Структура объема отгруженной продукции в категории «Добывающая промышленность» в 2011 г. [3]

К обрабатывающей промышленности можно отнести предприятия по обработке цветных и черных металлов, производству нефтехимических и химических продуктов, конструированию и сборке установок и машин. Сюда же включают предприятия, сферой деятельности которых является деревообработка, целлюлозно-бумажная промышленность, изготовление строительных материалов, производство продукции пищевой и легкой промышленности, а также предприятия занимающиеся ремонтом различных промышленных изделий и оборудования. Доля каждой подотрасли в общем объеме обрабатывающих производств в 2011 г. представлена на рис. 4. Согласно табл. 2, количество предприятий в категории «Обрабатывающая промышленность» увеличилось с 212644 до 235532, или на 11%, однако объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг увеличился с 8872 млрд руб. до 21893 млрд руб., или в 2,5 раза.

К категории «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» можно отнести гидроэлектростанции, различные водотрубопроводы. Структура подотраслей в общем объеме представлена на рис. 5. Согласно табл. 2, количество предприятий в категории «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» снизилось с 39076 до 38164, или на 2,4%, однако объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг увеличился с 1691 млрд руб. по 3909 млрд руб., или в 2,3 раза.

В общем, анализ состояния Российской промышленности свидетельствует о том, что она развивается динамично, наращивая темпы с каждым годом.

На основе данных статистики, информационных сайтов и периодической печати были выявлены основные проблемы промышленности в масштабах России.

Широкомасштабное совершенствование наиболее мощного и технически передового сектора экономики — сложный, дорогостоящий и долговременный процесс, требующий определения целей и путей их реализации, системы государственного управления, регулирования и контроля над его осуществлением. Не подкрепленное законодательным и материально-финансовым обеспечением развитие промышленности порождает угрозу промышленному потенциалу и обороноспособности страны.

Передовые промышленные страны в качестве фактора обеспечения конкурентного преимущества широко используют модернизацию промышленности.

Под модернизацией понимается ввод усовершенствований, отвечающих современным требованиям. Модернизация предприятий связана с их совершенствованием и представлена процессами реформирования, преобразования, реструктуризации, реорганизации.

Модернизация — обобщающее понятие, включающее в себя реорганизацию, преобразование, реформирование, реструктуризацию и др.

Структура объемов отгруженной продукции в категории "Обрабатывающие производства" 2011 г.



Рис. 4. Структура объема отгруженной продукции в категории «Обрабатывающая промышленность» в 2011 г. [3]

Структура объемов отгруженной продукции в категории "Производство и распределение электроэнергии, воды и газа" в 2011 г.



Рис. 5. Структура объема отгруженной продукции в категории «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» в 2011 г. [3]

Модернизацию предприятий связывают с необходимостью преодоления кризиса и выводом предприятий из состояния банкротства. Она рассматривается как реакция на негативные факторы, способствующие возникновению кризиса.

Модернизация — это метод обеспечения жизнедеятельности предприятия на стратегическую перспективу, достижения сбалансированности внутренней среды предприятия под влиянием внешней среды. Предприятие использует упреждающую и системную модернизацию для безболезненного преодоления прогнозируемых негативных рыночных ситуаций, в ходе которой совершенствуется структура управления и другие элементы деятельности предприятия.

Совершенствование процесса модернизации предприятий предполагает решение финансовых проблем, повышение стоимости и увеличение капитализации предприятий.

Состояние предприятия является производным от своевременности и качества модернизации: если модернизация осуществлена адекватно, то финансовый результат будет положительным. Под модернизацией промышленного комплекса целесообразно понимать совокупность упреждающих действий системного совершенствования предприятий промышленного комплекса и составляющих его организационно-экономических и управленческих подсистем, обеспечивающую достижение целей функционирования и устойчивого развития комплекса в условиях конкурентной и изменчивой внешней среды. Признаки модернизации:

- заблаговременность осуществления процесса модернизации, гибкость и адекватность реагирования на возможные изменения внешней среды существования промышленного комплекса;
- полнота охвата систем и сторон промышленного комплекса проводимыми изменениями, достижение нового, более высокого качества состояния объекта;
- достижение целей функционирования осуществляется на основе программно-целевого метода;
- устойчивость — обеспечение результативного функционирования вне зависимости от изменений внешней среды.

Модернизация направлена на преодоление старения машин по мере развития технологии и организации производства.

Старение технологии означает необходимость ее замены на более совершенную. Технологический разрыв — это преимущество новой, более прогрессивной технологии над устаревшей.

Игнорирование технологических разрывов ведет к исчезновению отраслей, банкротству одних корпораций и к развитию других. Примером является ситуация в электронной промышленности Европы: в начале эры современной электроники объем продаж электронных ламп составлял примерно 700 млн долл., а продажи транзисторов — 7 млн долл. С переходом к транзисторам и интегральным схемам произошла смена лидеров. Технологические разрывы — серьезная угроза, игнорировать которую не могут даже благополучные отрасли [1].

Принципы модернизации промышленности для целей государственного регулирования промышленных комплексов и предприятий:

- целенаправленность изменений, предполагающая наличие цели модернизации и способов ее достижения. Цель модернизации должна адекватно отражать ситуацию и динамику конъюнктуры на рынке;
- менеджмент предприятия должен обладать высоким управленческим потенциалом, а процесс модернизации должен быть управляемым;
- восприимчивость к рыночным сигналам, определяющая своевременность и скорость реакции на рыночные изменения и осуществление соответствующих перемен в системах промышленного комплекса;
- комплексность и всесторонность модернизации;
- ориентация на достижения научно-технического прогресса;
- информационное обеспечение с ликвидацией информационных барьеров между отдельными субъектами промышленного комплекса;
- экономическая эффективность модернизации, позволяющая получать экономическую выгоду и конкурентные преимущества.

Конечная цель модернизации промышленного комплекса — переход от деления промышленности на обособленные отрасли и секторы (научно-исследовательский, проектно-конструкторский, производственный и др.) к созданию интегрированных сетей, систем и корпораций, в которых бы эффективно осуществлялся цикл «НИОКР – производство – потребление».

Для достижения конечной цели необходимо сформулировать стратегию модернизации промышленного комплекса, связанную с изменением структуры всей экономики, в том числе:

- создание эффективной, конкурентной, высокотехнологичной и мобильной экономической среды в рамках рыночной экономики;
- социальная ориентация модернизации и обеспечение достаточной мобильности трудовых ресурсов;
- вхождение региональной промышленности в российскую и мировую экономическую среду на основе высокотехнологического потенциала.

Модернизация должна рассматриваться как стратегия единого процесса совершенствования промышленного комплекса, обеспечивающая конкурентоспособность, устойчивость и поддержку его жизненного цикла в условиях изменений внешней и внутренней среды

Стратегия модернизации промышленного комплекса — комплексный план совершенствования объектов и систем промышленного комплекса и устойчивая деятельность в реальной перспективе.

В рыночной экономике стратегия развития является важным условием выживания и процветания фирмы. При различающихся подходах к определению существа изменений, происходящих в промышленности, можно выявить и сходство в отношении признаков, определяющих предпосылки модернизации.

Предпосылки модернизации связаны с решением задач обеспечения жизнедеятельности промышленного предприятия:

- совершенствование предприятия применительно к прогнозируемым изменениям рыночной среды;
- преодоление негативного состояния предприятия.

Потенциальные предпосылки включают в себя:

- приоритетность исследований в области фундаментальных наук и опережающие темпы технологических инноваций, что служит основой интеллектуализации жизни человечества;
- сокращение времени между появлением новых научных знаний и их использованием в инженерно-конструкторских разработках;
- появления технических устройств, технологий, материалов и продуктов, которые обладают отсутствующими в природе качествами и свойствами (нанотехнологии);
- появление новых знаний, создающих преимущества перед прежними знаниями с периодом удвоения объема научной информации с 15 до 5–7 лет;
- формирование основ экономики, построенной на знаниях с увеличением потребляемой информации в 4 раза, а при возрастании выпуска продукции в 10 раз — ее 100-кратного увеличения.

Предприятия промышленного комплекса обязаны совершенствоваться потому, что конкуренты могут получить преимущество за счет повышения покупательского спроса на свою продукцию, введения новых технологий и видов продуктов, совершенствования квалификации персонала и т. п.

Задача управления модернизацией предприятий промышленности — повышение производительности труда и качества продукции на основе использования прогрессивной техники и технологии, технического перевооружения, совершенствование организации и управления.

Элементы системы управления модернизацией предприятия:

- комплексные системы повышения эффективности производства;
- методика определения экономического эффекта от совершенствования предприятия;
- система технического перевооружения предприятий;
- системы стимулирования развития научно-технического прогресса.



Рис. 6. Предпосылки модернизации промышленного комплекса

Способы реализации целей модернизации:

- финансирование за счет бюджета исследований, разработок и направлений, которые наиболее соответствуют интересам государства;
- принятие законов и нормативных актов, управление структурами, находящимися в государственной собственности, предоставление льгот и стимулов для частных и негосударственных некоммерческих учреждений;
- формирование общественного мнения относительно важности поддержания конкурентоспособности предприятия на основе модернизации.

База совершенствования и проведения модернизации включает в себя следующие элементы:

- научно-технический комплекс, представляющий собой совокупность организаций различной организационно-правовой формы и формы собственности, осуществляющих научную, научно-техническую деятельность и подготовку научных работников;
- фундаментальная наука, включающая материально-техническую и опытно-экспериментальную базу;
- система высшего образования;
- промышленный потенциал, технологии, научно-технический задел;
- кадровый потенциал;
- информационная инфраструктура;
- системы управления сложными научно-техническими и технологическими проблемами национального масштаба;
- промышленные предприятия.

Создание эффективной системы управления процессами модернизации промышленности невозможно без соответствующей государственной политики и специализированных законов в данной области. Попытки поддерживать все отрасли промышленности без учета важности их деятельности и выделения приоритетов мешали успешному проведению модернизации воспроизводственного потенциала. Наблюдается уход от реальных проблем и препятствий развития промышленности, противоречивость мнений как реформистского, так и антиреформистского толка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голик В.И., Шевченко Е.В., Комащенко В.И. и др. Рационализация природопользования в стратегии развития промышленных предприятий. М.: Академический Проспект; Культура, 2012.
2. Россия в цифрах. 2012: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2012.
3. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012.

ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ

БАДАЛЬЯН М.Н.,

преподаватель,
Институт экономики и управления, г. Пятигорск,
e-mail: mariya-badaliyan@yandex.ru

Специфической особенностью ситуации в постсоветской России было и до сих пор остается отсутствие единой и четко выверенной стратегии в социальной сфере, что приводит к принятию ситуативных решений, зачастую обусловленных политической конъюнктурой и направленных на временное улучшение жизненного уровня отдельных категорий населения. О постоянной стратегической линии в пенсионной сфере РФ говорить пока преждевременно. В этой связи чрезвычайно важно адекватно выявить проблемы совершенствования пенсионной системы и наметить пути их решения.

Ключевые слова: социальная политика; социальная защита; пенсионная система; пенсионная реформа; пенсионный фонд; перечень проблем совершенствования пенсионной системы.

A specific feature of the situation in post-Soviet Russia has been and still is the lack of a unified and well-targeted strategies in the social sphere, which led to the adoption of situational decisions, often due to political considerations and aimed at improving the living standards of temporary certain categories of the population. On the constant strategic line in the pension field RF talk is premature. In this regard, it is extremely important to adequately identify issues to improve the pension system and outline ways of the solution.

Keywords: social policy; social protection; pension system; pension reform; pension fund; a list of problems to improving of the pension system.

Коды классификатора JEL: G23, H55.

В начале третьего тысячелетия перед человечеством во весь рост встали социальные проблемы, свидетельствующие о наступлении кризисных явлений, которые ставят под угрозу само его существование. Особое беспокойство вызывают экономическая и экологическая ситуации, неравномерность роста народонаселения на планете, нарастающее увеличение нищеты, безработицы, болезней, нарушений в генофонде. Из-за этих опасных тенденций в демографическом плане, явственно ощутимых и в России, прежняя система социальной защиты и пенсионной системы все чаще дает сбои. Главная угроза устойчивости пенсионной системы, как и во многих других странах, связана с неблагоприятными демографическими тенденциями.

В связи с этим экспертами и учеными в этой сфере отмечается недостаточность теоретического обоснования для формирования социальной политики, существенной стратегической ошибкой которой была ориентация на социальную защиту без первоочередного обеспечения прав и интересов работающего населения, что вызвало недостаток мотивации к труду и вследствие этого — спад производства.

Поскольку социальная защита под влиянием политики и науки наиболее активно развивалась в Европе в XIX–XX вв., именно западноевропейский опыт (наряду с советским) стал базовым при создании международных требований в области социальной безопасности и защиты, а также национальных систем социальной защиты в различных государствах.

Учитывая существующий мировой опыт, единственным перспективным путем социальной политики является отказ от обобщенной дотационной модели социальной защиты в пользу принципа поощрения инициативы активного населения и целенаправленной помощи.

Стратегические ориентиры все еще существующей необходимости радикального маневра в социальной сфере включают: предотвращение угрозы социальной безопасности, вызванной ухудшением условий жизни и ее качества, состоянием анемии в обществе; наращивание адаптационных возможностей населения, формирование среднего класса, а также возникающих зародышей этого фундамента рыночных отношений и гарантии общественно-политической стабильности; всесторонняя поддержка семьи как главного социального института, снижающего фрустрацию и общую нестабильность, выступающего опорой становления «частного» человека.

Вместе с тем, следует отметить, что указанные стратегические направления пронизывают микро-, макро- и мезоуровни социального развития России, предотвращая разрушение общественных устоев. Требуются неординарные подходы и использование специфических технологий, учитывающих, с одной стороны, реальные, а с другой — перспективные воз-

возможности функционирования пенсионных институтов. Пенсионная система, таким образом, оказывается на пересечении нескольких векторов научных интересов, и в силу этого — одной из актуальных, практически и теоретически значимых проблем, стоящих перед специалистами и практиками в области социального менеджмента.

Чрезвычайно важной в исследовании проблем социального менеджмента является задача установить параметры институциональной взаимосвязи социальной защиты населения и государственной социальной политики, охарактеризовать макроэкономический уровень институционального пространства социальной защиты населения в РФ, выявить наиболее острые проблемы функционирования механизма этой защиты и варианты их разрешения.

Оценка качества пенсионной системы имеет несколько уровней. Минимальные требования состоят в способности системы обеспечивать свои законодательно установленные обязательства. Их несоответствие величине располагаемых финансовых ресурсов создает серьезную угрозу бюджетного кризиса. Одно из базовых условий состоит также в поддержании реальной величины назначенных пенсий (т. е. их индексации, по крайней мере, на инфляцию). Невозможность сделать это означала бы деградацию пенсионных выплат. Формально, пенсии должны индексироваться с учетом роста цен и зарплаты в экономике, однако выплаты должны расти в пределах средств, имеющихся у Пенсионного фонда. Таким образом, повышение пенсий теоретически может отставать от инфляции.

При оценке финансовой устойчивости пенсионной системы необходимо учитывать существенные различия между отдельными ее компонентами с точки зрения формирования обязательств. Накопительная компонента основывается на принципе самофинансирования: выплаты обеспечиваются прошлыми взносами пенсионера и доходами от их размещения. Следовательно, устойчивость данной компоненты обеспечивается автоматически. Согласно закону, базовая и страховая пенсии должны индексироваться с учетом инфляции и динамики заработной платы, но в пределах ресурсов пенсионной системы, приходящихся на одного пенсионера. Формально, обязательства, связанные с обеими этими составляющими пенсий, определены в номинальном выражении, т. е. в случае недостатка средств необязательно должны индексироваться даже на инфляцию. Различие состоит в том, что обязательства по страховым пенсиям с каждым годом растут вместе с расчетным пенсионным капиталом новых пенсионеров, поэтому обеспечивать их может оказаться труднее, чем выполнять обязательства по базовым пенсиям. Таким образом, критическое значение для оценки финансовой устойчивости государства имеет способность полностью выполнять обязательства по выплате страховых пенсий [2].

В 2014–2026 гг. страховые пенсии смогут индексироваться лишь в меру инфляции. Это означает, что назначенные страховые пенсии будут сохранять свои реальные размеры при последовательном росте реальной величины вновь назначаемых страховых пенсий. Вместе с тем формальной устойчивости системы может оказаться недостаточно для того, чтобы считать действие пенсионной системы удовлетворительным. Даже при растущих в реальном выражении размерах пенсий ситуация может оказаться социально неприемлемой, если увеличивается разрыв между пенсиями и заработной платой. Иллюстрацией может служить ситуация в 2005–2010 гг.: выделение дополнительных трансфертов и их последующее увеличение диктовалось не формальными, а социальными требованиями — стремлением затормозить начавшееся падение коэффициента замещения.

Несмотря на то, что сравнительно недавно — в 2002 г. — была проведена радикальная пенсионная реформа, в последнее время все чаще ставится вопрос о необходимости нового этапа реформирования пенсионной системы. Это объясняется, прежде всего, растущим разрывом между пенсиями и зарплатой. Ныне российская пенсионная система, пытающаяся реформироваться с 2002 г., столкнулась с нехваткой денег: дефицит ПФР еще в 2007 г., т. е. уже через 5 лет после начала пенсионной реформы, превысил триллион рублей — около 2% ВВП. Произошло это, прежде всего, из-за весьма плачевной демографической ситуации [2].

В этих условиях в Минтруде и в ПФР начали подумывать о том, что, наверное, не стоит заботиться о вкусном пироге для небольшой группы людей, когда неизвестно, сможет ли государство обеспечить куском хлеба подавляющее большинство. Причина понятна: если любое предприятие может серьезно сократить расходы, пойти на снижение зарплат и даже увольнение сотрудников, то Пенсионный фонд РФ не может уволить пенсионеров или сказать им, что он будет выплачивать им меньше.

Важный аспект оценки пенсионной реформы состоит в ее распределительном действии. Проведенный в 2002 г. переход от принципа солидарности поколений к смешанной системе, включающей накопительную компоненту, автоматически влечет масштабное перераспределение пенсионных средств. Если прежде пенсионные выплаты в каждый момент полностью обеспечивались взносами сегодняшних работников, то при новом механизме часть взносов сберегается для финансирования будущих пенсий нынешних работников. Впоследствии, с началом выплат из накопительной компоненты, текущие пенсии будут частично обеспечиваться прошлыми взносами пенсионеров.

На начальном этапе реформ, таким образом, часть взносов отвлекается от финансирования текущих пенсий, следовательно, размер последних оказывается ниже того, который мог быть при сохранении прежней системы. Иными словами, поколения, получающие пенсии в переходный период, теряют часть ресурсов, которые перераспределяются в пользу последующих поколений. Кроме того, реформы вызывают и перераспределение между другими группами: мужчинами и женщинами, пенсионерами по старости и другими категориями получателей трудовых пенсий. Приемлемость уровня пенсий должна оцениваться не только для пенсионеров в целом, но и для отдельных категорий пенсионеров.

Реформа изменяет не только распределение выплат между группами, но и временной профиль выплат. В связи с этим для агрегированной характеристики пенсий, получаемых пенсионером за какой-то отрезок времени, использовались суммарные приведенные выплаты. При этом коэффициенты дисконтирования брались равными показателям доходности пенсионных накоплений. Поскольку влияния реформы на общий уровень сбережений и накопления в экономике не предполагалось, в каждый период первичные ресурсы пенсионной системы остаются такими же, какими они были

бы без реформы. Это означает, что общая сумма приведенных выплат, получаемых всеми поколениями, при реформе не меняется. Таким образом, «выигрыш» одних групп может быть получен только за счет «потери» других.

Чтобы решить проблему с дефицитом средств ПФР, Министерство труда в 2012 г. предложило перераспределить страховые взносы, отчисляемые на пенсии, так, чтобы накопительная часть сократилась с 6% до 2%, а солидарная — выросла с 16% до 20%. Однако это предложение вызвало возмущение как представителей негосударственных фондов, так и министерств экономического блока [3].

Негосударственные фонды не согласны потерять львиную долю бизнеса, а Минфин и Минэкономразвития считают старую распределительную пенсионную систему нежизнеспособной, не без оснований полагая, что 4% отчислений, которые добавятся к распределительной части, улучшат ситуацию с дефицитом ПФР лишь временно. Потом непременно потребуются непопулярные меры. А отрицательный эффект будет заключаться в том, что столь необходимые экономике «длинные» пенсионные деньги в нее так и не придут.

Чтобы не затягивать споры, принято соломоново решение — чтобы граждане сами выбрали, по какой схеме распорядиться своими пенсионными накоплениями: либо оставить 6% фонда оплаты труда, либо снизить его до 2%, тем самым увеличив страховой тариф в солидарную часть с 16% до 20%. Для тех, кто свой выбор не сделает, будут действовать правила по умолчанию.

У «молчунов», т. е. тех, кто никогда не выбирал управляющую компанию или НПФ для пенсионных накоплений, с 2014 г. накопительная часть пенсий снизится до 2%, а солидарная повысится до 20%. У людей, которые ранее передали свои пенсионные накопления в управляющие компании, в НПФы, с 1 января 2014 г. по умолчанию начнет перечисляться 6% от годового заработка в счет накопительной части [4]. Логика понятна: поскольку «молчуны» фактически доверили свою накопительную часть пенсии государству, государство и делает с ней то, что считает нужным. А клиенты НПФ и УК, безусловно, заинтересованы в том, чтобы накопительная часть была побольше, вот она-то по умолчанию и не будет изменена.

По оценкам экспертов, в результате перевода значительной части пенсионных денег из накопительной части в солидарную, чего ожидают многие эксперты, в бюджет поступит около 0,5% ВВП дополнительных ресурсов. Это позволит сократить бюджетные трансферты в Пенсионный фонд, а также увеличить размер текущих пенсий. Однако многие экономисты считают, что это решение сиюминутных проблем за счет будущих поколений. В таком ключе неоднократно высказывались руководитель Экономической экспертной группы Е. Гурвич и глава Центра стратегических разработок М. Дмитриев [3].

Примерно ту же идею высказал глава миссии Международного валютного фонда в России А. Спилемберго: «Перевод средств из накопительной части пенсионной системы в солидарную увеличивает текущие доходы, но вместе с тем дает возможность увеличивать текущие расходы. Все это создает обязательства правительства на будущее». А. Спилемберго оценивает «пенсионный маневр» правительства как способ повышения текущих расходов в рамках бюджетного правила и считает, что эта мера увеличивает расходы в будущем [4].

По мнению главы МВФ, России не обойтись без повышения пенсионного возраста до 63 лет к 2030 г. как для мужчин, так и для женщин. В противном случае пенсионная система обречена на весьма значительный дефицит. При этом сами российские власти тему повышения пенсионного возраста стараются затрагивать реже, видимо, опасаясь предлагать непопулярную меру.

Президент России В. Путин, говоря о необходимости продлить гражданам возможность выбирать преобладающий тип пенсионной системы, сказал, что «это нужно сделать при минимальных условиях». Среди таких условий он назвал организацию тщательного надзора и текущего финансового контроля за деятельностью пенсионных фондов, а также обеспечение сохранности пенсионных средств. «Должны быть гарантии, что средства не исчезнут, не будут растащены. Не хочу исходить из презумпции виновности бизнеса, но печальный опыт с обманутыми дольщиками у нас есть, и нельзя повторить его в пенсионной системе», — считает В. Путин [2].

Исходя из слов Президента РФ, граждане сами смогут решать, какой — большой или маленькой — должна быть накопительная часть их пенсии после 2014 г. Однако глава государства умолчал о том, считает ли он нужным вообще как-то ограничивать срок выбора, или же гражданин сможет определяться, а затем менять свое решение вплоть до выхода на пенсию. Правда, чем чаще меняются правила игры в пенсионной системе, тем сложнее будущим пенсионерам что-либо решать, ведь вряд ли кто-то может дать гарантии, что принятые правила вновь не изменятся.

В декабре 2012 г. Правительство РФ окончательно одобрило пенсионную реформу, которая предполагает сокращение накопительной части пенсии с 6% до 2%. В течение 2013 г. россиянам будет предложено выбрать, хотят ли они участвовать в накопительной системе или перейти в солидарную. Предполагается, что сокращение пенсионных накоплений позволит направить средства на текущие выплаты пенсионерам, в результате чего снизится дефицит Пенсионного фонда. Одним из аргументов правительства в пользу сокращения накопительного элемента был тот факт, что государственная часть пенсии росла быстрее, чем пенсионные накопления россиян [4].

Индексация пенсии по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца затронет почти 37,3 млн чел. и около 540 тыс. чел. из числа военных пенсионеров, которые также получают пенсию по старости. В результате средний размер пенсии по старости увеличился на 639 руб., пенсия по инвалидности — на 400 руб., пенсия по случаю потери кормильца — на 394 руб. Среднее пособие для тех, кто получает пенсию по причине военной травмы, и для участников Великой Отечественной войны выросло на 833 руб. и 923 руб. соответственно. Индексация пенсий обусловлена тем, что, по данным Росстата, инфляция за 2012 г. составила 6,6% [3].

Для того, чтобы выбрать направления дальнейшего развития пенсионной системы, необходимо, прежде всего, определить перечень наиболее острых проблем, которые надо решить. Можно предложить следующий список приоритетных проблем совершенствования пенсионной системы, на решении которых правительство должно сосредоточить основные усилия.

1. Предотвращение пенсионного кризиса в период до 2030 г. Очевидно, что падение коэффициента замещения до уровня ниже 20% социально неприемлемо, фактически это означало бы глубокий кризис пенсионной системы. В то же время, как показывают результаты проведенных ЦСР фокус-групп, население считает, что решение проблем пенсионной системы — обязанность государства, и в массе своей пока не готово активно включиться в создание своих накоплений (большая часть не имеет для этого и материальных возможностей).

2. Создание устойчивого и эффективного механизма финансирования пенсий. В настоящее время пенсионная система имеет запутанную схему финансирования, далекую от страховых принципов. Для обеспечения долгосрочной устойчивости необходимо заново определить источники финансирования пенсий и пределы их финансирования за счет общих доходов бюджета. Сюда же можно отнести остроактуальную задачу получения нормальной доходности на пенсионные накопления, без чего теряет смысл как проведенная в 2002 г. реформа, так и предложения по дальнейшему развитию накопительной системы.

3. Снижение уровня бедности среди пенсионеров. Средние размеры трудовой пенсии все еще незначительно превышают прожиточный минимум пенсионера. Хотя, по данным Росстата, распространенность бедности среди неработающих пенсионеров лишь незначительно превышает ее распространенность среди населения в целом, а среди работающих пенсионеров доля бедных значительно меньше, проблема бедности пожилого населения остается достаточно острой.

4. Компенсация потерь, понесенных старшими поколениями в результате пенсионной реформы. Фактически эта задача тесно связана с первой, поскольку проигравшими от реформы являются мужчины до 1963 г. рождения и женщины до 1972 г. рождения, т. е. основные получатели пенсий в 2010–2030 гг., когда достигнет минимума коэффициент замещения.

5. Сокращение гендерного разрыва в величине пенсий. Низкие темпы роста пенсий у женщин могут стать источником серьезных социальных проблем. Кроме того, женщины-пенсионеры могут стать одним из «очагов бедности».

6. Достижение рекомендуемого МОТ уровня индекса замещения (40%). Данная цель является наиболее труднореализуемой, имеет смысл рассматривать ее как программу-максимум. Тем не менее, пенсионная политика должна предусматривать определенные целевые показатели, устанавливать ориентировочное время их достижения и меры, позволяющие это сделать.

Даже неполный обзор долгосрочных проблем пенсионной системы показывает, насколько они масштабны. Учитывая это, нельзя надеяться на значительное улучшение ситуации в пенсионной сфере за счет какой-то одной, даже самой серьезной, меры. Заметный прогресс возможен только в том случае, если совершенствование пенсионной системы будет идти сразу по многим направлениям. Применение оптимизационного подхода к организации социально-защитного процесса на основании сочетания диагностического социологического мониторинга со стороны органов местного самоуправления с рычагами государственного бюджетного регулирования позволит привести в действие механизм управления системой социальной защиты населения региона. Критерием оптимальности в этом случае для наиболее уязвимых слоев населения должно быть недопущение снижения прожиточного минимума, для трудоспособных слоев — достижение максимума уровня благополучия.

Все более актуальным становится внедрение оценки факторов социальных процессов, более чувствительных к экономическим и социальным изменениям в обществе. Поэтому методологией оценки социальной защиты вместо статистики цифр становится мониторинг факторов, с помощью которых появляется возможность получить оценочные показатели, характеризующие социальные явления более углубленно и взаимосвязано.

На основе анализа мирового опыта могут быть выделены важнейшие принципы социальной защиты населения, важнейшей составной частью которой является пенсионное обеспечение.

1. В основе формирования бюджета не должны быть социальные минимумы, как это происходит сегодня. Следует разработать и внедрить в бюджетную практику социальные стандарты для каждой категории населения: детей, пенсионеров, студентов, инвалидов и т. д.

2. Реализация социальных стандартов невозможна без совершенствования взаимоотношений государства, регионов и органов местного самоуправления, приоритетными задачами социальной политики которых сегодня является повышение жизненного уровня граждан на основе повышения экономического потенциала государства.

3. Усилия органов законодательной и исполнительной власти всех уровней должны быть направлены на то, чтобы преодолеть критическую ситуацию в социальной сфере, вызванную хроническим занижением заработной платы, пенсий и социальной помощи за счет системы социального страхования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрющенко Г.И. Современные тенденции эволюции систем социального страхования // Бизнес в законе. 2011. № 3.
2. Неровня Т.Н., Ахмадова А.И. Управление трансформацией системы социальной защиты населения восстанавливаемого региона // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. № 2. Ч. 4.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta.ru>.
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bfm.ru>.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

МАХОВА Л.К.,

докторант,

Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,

e-mail: mahovalk@yandex.ru;

МИСАКОВ А.В.,

докторант,

Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,

e-mail: av_mis@inbox.ru

В статье рассмотрены проблемы рационального использования ресурсов. Разработаны организационно-экономические основы функционирования рынка технического сервиса в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: технический сервис; производственный потенциал; эффективность; развитие.

Problems of the rational use resource are considered in article. Economic bases of the operation market technical service is designed organizing in agricultures of the.

Keywords: technical service; production potential; efficiency; development.

Коды классификатора JEL: Q16, Q18.

Проблемы рационального использования ресурсов тесно переплетаются с проблемами экономического роста, закономерностями развития страны в целом и отдельных ее отраслей. Экономический рост выступает как перспектива и долговременная цель развития, но, в свою очередь, реализация этой перспективной цели связана с увеличивающимся потреблением ресурсов, используемых для создания материальных и духовных благ [1]. В рыночных условиях хозяйствования (при отсутствии ценовой сбалансированности и экономических предпосылок для расширенного воспроизводства) государственное регулирование должно стать одним из главных инструментов повышения эффективности сельскохозяйственного производства и рационального использования имеющихся ресурсов. Однако, принимавшиеся многочисленные федеральные программы по стабилизации и развитию аграрного сектора, лишённые единой концепции мало влияли на улучшение его состояния. Это не позволяло последовательно решать узловые проблемы и достигать намеченных целей. Сельские товаропроизводители, функционирующие на основе самофинансирования, нуждаются в государственной поддержке, так как их низкая конкурентоспособность на мировом рынке не позволяет достичь необходимой саморегуляции производства.

Наши исследования показывают, что функционирование машинно-технологического обслуживания в настоящее время возможно лишь при условии использования рыночных механизмов взаимоотношений между партнерами, в полной мере отвечающих их интересам.

Основу экономических отношения субъектов рынка составляет система ценообразования. Гибкость и способность к адаптации присущи рыночному механизму через динамику цен, являющихся главным ориентиром рыночного поведения.

Уровень цен зависит от многочисленных факторов: цели ценообразования, типа рынка, спроса и предложения, издержек производства, каналов сбыта, конкуренции, политики государства и др.

Выделяются два основных этапа ценообразования: определение базовой цены и установление окончательной цены с учетом системы надбавок и скидок под воздействием рыночных факторов [2].

В научной литературе рассматриваются различные методы определения базовой цены. Основными из них, наиболее распространенными в практике, называют следующие:

1. Установление цены по методу средних издержек плюс прибыль;
2. Обеспечение безубыточности и получение целевой прибыли;
3. Установление цены, исходя из реальной стоимости, в основе которой лежит спрос и покупательское восприятие ценности товара;
4. Установление цены на основе уровня средних текущих цен.

Первый и второй методы ценообразования в экономической литературе получили название затратных.

Таким образом, не всякая цена базируется на затратах, но в основе любой цены и сопутствующих расчетов по ее определению лежат издержки производства.

Издержки производства в экономической литературе подразделяются на постоянные (косвенные) и переменные (прямые). Показатель постоянных издержек остается неизменным при всех уровнях производства, включая нулевой. Переменные издержки представляют собой затраты, которые меняются в зависимости от объема производимой продукции (услуг).

При определении стоимости единицы механизированных работ к постоянным затратам относят амортизационные отчисления, расходы на содержание и эксплуатацию зданий и сооружений (гаражей, машинных сараев и др.), расходы по организации производства и управлению, проценты за кредит, страховые платежи и др. Переменные издержки составляет заработная плата основного производственного персонала с отчислениями на социальные нужды, затраты на ремонтные работы, техническое обслуживание, топливо, смазочные материалы и др.

В зависимости от организационно-правовых форм и экономических основ функционирования предприятий по машинно-технологическому обслуживанию состав издержек может быть различным.

Если машинное товарищество не имеет средств производства в коллективной собственности, техника принадлежит каждому из членов кооператива, то себестоимость не включает в себя затраты на ремонт, техническое обслуживание и хранение машин. Эти расходы принимает на себя и учитывает в своих затратах владелец техники [1].

Если сервисным предприятием техника передается пользователю без оператора, то в себестоимость услуг не входят расходы по оплате труда.

При простейших формах кооперации, основанных на прямой договоренности участников, расценки за услуги техники могут быть меньше, так как себестоимость не включает затраты на организацию производства и управления.

По договоренности друг с другом члены кооперативного предприятия могут исключать из цены и обязательный процент на уплату налогов. Обязательные платежи и затраты на воспроизводство берут на себя члены-пайщики, включая эти суммы в ежегодные паевые взносы [2].

В зависимости от выбранного метода ценообразования, цена на машинно-технологические услуги может включать определенную величину прибыли (первый и второй методы ценообразования). Однако нужно отметить, что ряд кооперативных предприятий по совместному использованию техники организуется не для извлечения прибыли, а для оказания помощи друг другу, при этом нормативная прибыль в цены услуг не закладывается.

В нынешних условиях хозяйствования затратные принципы формирования тарифов на машинно-технологические услуги не имеют широких перспектив, их использование не способствует объединению интересов сторон и не ориентирует их на выбор действительно эффективных хозяйственных решений. В рыночных условиях в основе установления цены должна лежать оценка воспринимаемой ценности или экономической выгоды товара для конечного пользователя (третий метод ценообразования).

Экономическая выгода товара (услуги) характеризуется его предельной полезностью. В экономической литературе предельная полезность определяется как дополнительная выгода, которую потребитель извлекает из каждой последующей дополнительной единицы товара или услуги, и которая определяет их цену в условиях чистой конкуренции [4].

Основные преимущества машинно-технологического обслуживания, взаимно дополняющие и обуславливающие друг друга и проявляющиеся в получении дополнительного дохода, на наш взгляд, можно изобразить в виде схемы (рис. 1).



Рис. 1. Основные экономические преимущества машинно-технологического обслуживания в сельском хозяйстве

Приобретение сельскохозяйственными товаропроизводителями отдельных агротехнических услуг характеризуется различным уровнем дополнительного дохода и является неодинаково выгодным, следовательно, цена услуг может быть различной вне зависимости от их себестоимости.

В этой связи еще А.В. Чаянов подчеркивал необходимость «удешевить пользование дорогих, но полезных агрономических машин против индивидуального тарифа и получившийся убыток покрыть за счет таких машин, которые наиболее рентабельны, а поэтому легко выдержат тариф сверх индивидуальных ставок» [3].

Ряд авторов высказывает мнение о целесообразности установления цен на машинно-технологические услуги на основе уровня средних текущих цен (четвертый метод ценообразования). Однако подобный метод применим лишь в условиях развитого рынка.

На этапе установления окончательной цены необходимо решить следующие задачи.

1. Определить механизм корректировки цен с учетом инфляционных процессов и других текущих изменений рыночной ситуации.

2. Создать собственную систему скидок и надбавок, являющуюся одним из маркетинговых инструментов формирования спроса.

Для осуществления первой задачи сервисное предприятие по соглашению с заказчиком может устанавливать постоянные (фиксированные) денежные тарифы за единицу работы и общую сумму договора, если работа выполняется за небольшой промежуток времени, и скользящие тарифы, если меняются экономические условия.

Постоянная договорная цена устанавливается только при условии устойчивых цен на ресурсы и технику, относительно стабильной оплаты труда механизаторов, постоянных нормативов отчислений в бюджет и др.

Скользящая цена состоит из двух частей: фиксированной, которая устанавливается в ходе подписания договора, и переменной, связанной, например, с текущим удорожанием сырья и других ресурсов.

При расчете цен на механизированные услуги необходимо учитывать множество различных факторов, поэтому система надбавок и скидок достаточно многогранна, в экономической литературе они подразделяются на две основные группы: компенсирующие и стимулирующие.

Компенсирующие наценки (скидки) представляют собой манипуляции с предварительно зафиксированной ценой в зависимости от включения или исключения из цены некоторых составляющих ее элементов. Исходя из состава издержек, учитываемых при определении базовой цены на механизированные услуги, скидкой или наценкой будут являться затраты на топливно-смазочные материалы, оплату труда механизатора, затраты по доставке агрегата.

Стимулирующие наценки (скидки) направлены на увеличение объема продаж, завоевание постоянных клиентов на рынке.

Из множества скидок на рынке машинно-технологических услуг наиболее применимы следующие.

1. За превышение стандартного размера партии закупаемого товара.

Целесообразно снижение цены в случае приобретения сельскохозяйственным товаропроизводителем большого объема услуг, длительного периода работы техники сервисного предприятия в хозяйстве.

Необходимо дифференцировать тарифы в зависимости от сроков пользования техникой. Кроме стимулирования спроса, эта мера экономически оправдана тем, что при более длительных сроках уменьшаются расходы по передаче техники от одного заказчика к другому, сокращается коэффициент простоя.

2. Бонусная скидка (с совокупного оборота) направлена на завоевание постоянных клиентов.

3. Сезонные скидки.

Ряд авторов выдвигают идею необходимости дифференциации тарифов за машинно-технологические услуги в зависимости от времени оказания услуг, т. е. сезонные скидки [1].

Еще А.В. Чаянов, обсуждая проблемы организации машинного товарищества, предлагал бороться с ажиотажным спросом на технику в особо напряженные периоды сельскохозяйственных работ «путем значительного удешевления машинопользования в начале и в конце сезона за счет удорожания его в середине» [3].

Целесообразно также использование сезонных скидок для работ, не связанных с основным технологическим процессом, например, ремонтных, для организации равномерной работы сервисного предприятия в течение года.

4. Сконто (скидка за расчет наличными).

Применительно к рынку механизированных услуг аналогом этого вида скидки может служить снижение тарифа за предоплату или расчет деньгами сразу же после выполнения работы. Наценка к установленному тарифу предусматривается при выполнении услуг в кредит, с оплатой продукцией после сбора урожая.

Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает проблема расчетов с потребителями услуг в натуральной форме.

Натуральная оплата за работы и услуги может взиматься с потребителей двумя различными методами.

1. По взаимной договоренности сторон устанавливается фиксированная норма (процент) передачи продукции машинно-технологическому предприятию в зависимости от уровня урожайности сельскохозяйственных культур или продуктивности животных в хозяйствах.

2. Натуральная оплата рассчитывается посредством договорных цен.

В практике функционирования машинно-технологических предприятий накоплен большой опыт расчетов с потребителями услуг в натуральной форме в виде части урожая, применявшийся в функционировавших с конца 1920-х гг. до конца 1950-х гг. машинно-тракторных станциях. Система расчетов в МТС претерпевала существенные изменения на протяжении всего периода их существования.

Обобщая опыт развития прежних МТС, можно выделить некоторые основные этапы совершенствования расчетов между МТС и сельскохозяйственными предприятиями.

До 1934 г. оплата за выполненные услуги осуществлялась в виде определенного процента от урожая. В дальнейшем получил развитие принцип натуроплаты в зависимости от урожайности. С 1934 по 1948 гг. были введены 7 групп оплаты по уровню урожайности.

Недостатком подобных принципов исчисления натуральной оплаты являлось то, что хозяйства, собиравшие высокий урожай, нередко оказывались в невыгодном положении, так как при одинаковом объеме работ МТС передавали ей относительно больший размер натуральной оплаты. В связи с этим с 1954 г. взамен прогрессивной шкалы были введены твердые ставки натуральной оплаты по видам работ и культурам, дифференцированные по 9-и зонам страны в зависимости от их природных и экономических условий. За превышение планов урожайности машинно-тракторные станции получали от колхозов премии натурой — определенную часть сверхпланового урожая.

Сложность экономических расчетов колхозов и МТС через натуральную оплату состояла в том, что она не полностью соответствовала своему экономическому содержанию: она либо не возмещала всех затрат МТС, либо через нее происходило отчуждение в пользу государства продукта, созданного трудом колхозников. И в первом, и во втором случае ухудшались материальные условия воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве.

Планирование деятельности МТС осуществлялось исходя из фактической себестоимости работ предыдущих лет и приводило к перерасходу материальных средств. Себестоимость работ машинно-тракторных станций была высокой на протяжении всего периода их функционирования, их производственные затраты превышали натуральные и денежные поступления от колхозов, большинство МТС были убыточными. Убытки станций брало на себя государство, давая им дотации из бюджета.

Несмотря на несовершенство расчетов за услуги машинно-тракторных станций в натуральной форме, можно отметить, что на начальном этапе развития сельскохозяйственного производства, в силу экономической слабости хозяйств, натуральная оплата была единственно возможной формой взаиморасчетов.

Анализируя работы современных авторов, можно отметить, что число сторонников возрождения практики расчетов с машинно-технологическими предприятиями продукцией, определяемой пропорционально полученному урожаю, и в настоящее время достаточно велико.

Вместе с тем, данный подход не отвечает требованиям рыночного хозяйствования. Причины этого следующие.

1. Расчет за услуги частью производимой продукции не отвечает основному условию товарно-денежного производства, где экономические связи осуществляются посредством денег как всеобщего товарного эквивалента.

2. На практике сложно определить экономически обоснованную часть урожая, которую следует передать машинно-технологическому предприятию за выполнение того или иного вида работ.

3. Рассчитать размер натуральной оплаты можно лишь зная биологическую урожайность, т. е. не раньше, чем перед началом уборочных работ. В этих условиях и сервисное предприятие, и сельскохозяйственные товаропроизводители не могут эффективно планировать свою деятельность.

В связи с этим, наиболее приемлемым и распространенным на практике является метод взимания натуральной оплаты посредством договорных цен за единицу работ и услуг. Этот метод позволяет на базе договорной цены пересчитать в натуральную оплату всю договорную сумму или ее часть по видам работ по закупочным или иным (по договоренности между производителем и потребителем) ценам. В этом случае, на наш взгляд, оплата потребителями части стоимости услуг в натуральной форме не будет противоречить основным принципам рыночного ценообразования.

Цена выступает как своего рода условный норматив соответствия спроса, предложения и производственных затрат. От цены зависит как возмещение издержек производства, так и доход предприятия.

Сервисные предприятия, закладываящие в свои тарифы нормативную прибыль, при условии хорошей работы и собираемости платежей в конце операционного года получают определенную прибыль.

В хозяйственных товариществах и обществах часть прибыли, подлежащая распределению, делится между членами пропорционально вложенному в предприятие капиталу. Главным отличием кооперативных предприятий является иной принцип распределения прибыли. Она может быть разделена между членами, использующими услуги машинного товарищества, пропорционально мере пользования. Таким образом, прибыль распределяется между пользователями услуг пропорционально их вкладу в ее формирование, т. е. часть средств возвращается к тому, с кого они были собраны.

Предприятия по совместному использованию техники, функционирующие на бесприбыльной основе, используют, как правило, особый порядок оплаты. Расчеты за услуги машин в течение года ведутся без перечисления денег. В зависимости от того, оказывает участник товарищества услуги своей техникой другим членам или получает помощь от них, плата за работы записывается в дебет или кредит его индивидуального счета. Часть платежей при этом взаимно погашается, в конце года подводится итог.

Существующее многообразие форм машинно-технологического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей отличают их организационно-правовые формы, зона обслуживания, специализация, формы расчетов за услуги и др. Выбор той или иной модели организации сервисного предприятия должен быть обусловлен хозяйственно-экономическими, природными условиями, наличием потенциальных заказчиков и конкурентов и другими особенностями конкретного регионального рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. Минск: ООО «Новое знание», 2004.
2. Хуранова С.М. Организация рыночной инфраструктуры и ее системных элементов регионального АПК // Проблемы современного управления в агропромышленном комплексе: Межвуз. сб. науч. тр. Владикавказ: ГТАУ, 2005.
3. Чаянов А.В. Избранные труды. М.: Финансы и статистика, 1991.
4. Экономическая кибернетика. 4.1. Основы теории хозяйственных систем / Под ред. И.М. Сыроежина. Л.: ЛГУ, 1974.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

КУЛУМБЕКОВА Т.Е.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: kulumbekova.te@liast.ru

В статье исследуются особенности организации уплаты и обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов в рамках Таможенного союза. Определяются основные понятия, анализируются правила, которые определяют сроки уплаты и обеспечение уплаты таможенных платежей, а также уплаты таможенных платежей посредством таможенных карт.

Ключевые слова: Таможенный кодекс; Таможенный союз; таможенное законодательство; таможенная карта; Таможенная платежная система, таможенные платежи; обеспечение уплаты таможенных платежей; сроки уплаты таможенных платежей.

This article explores the characteristics of the organization and payment of customs duties and taxes under the Customs Union. Defines the basic concepts, analyze the rules that define terms of payment and payment of customs duties, as well as the payment of customs duties by customs cards.

Keywords: Customs Code of the Customs Union; customs legislation; customs card; Customs Payment System; customs duties; security of payment of customs duties and terms of payment of customs duties.

Коды классификатора JEL: F13, F31, F37.

В условиях действия Таможенного союза система регулирования обеспечения таможенных платежей существенно изменилась. Вопросы установления и применения таможенных платежей регламентируются не только положениями ТК ТС, который определяет общие вопросы исчисления и уплаты таможенных пошлин и налогов и устанавливает особенности применения таможенных платежей в соответствии с условиями заявленной таможенной процедуры. Общая часть ТК ТС, посвященная таможенным платежам, включает 24 статьи, в которых содержатся более 20 отсылочных норм к национальному законодательству стран ТС. Новый таможенный кодекс, являясь законом прямого действия по вопросам исчисления и уплаты таможенных пошлин и налогов имеет много статей, в целях реализации которых разработаны международные соглашения государств-членов ТС по вопросам:

- установления и применения в Таможенном Союзе порядка зачисления и распределения вывозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) [5];
- определения порядка уплаты вывозных таможенных пошлин при вывозе товаров с таможенной территории ТС [6];
- предоставления обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перевозимых в соответствии таможенной процедурой таможенного транзита, и особенностей уплаты, взыскания и перечисления таможенных пошлин, налогов в отношении таких товаров [7];
- определения оснований, условий и порядка изменения срока уплаты ввозных таможенных пошлин [9] и другие.

Кроме того, ряд положений ТК ТС содержит отсылочные нормы к национальному законодательству государств-членов Таможенного союза. В частности это касается регулирования «уравнильных налогов»: НДС, уплачиваемый при ввозе товаров на таможенную территорию ТС, акциз, уплачиваемый при ввозе подакцизных товаров на таможенную территорию ТС, а тарифы по таможенным сборам устанавливаются Правительствами стран, входящих в ТС.

Следует отметить, что в целом порядок совершения таможенных операций при ввозе товаров на ТТ ТС и вывозе их с этой территории соответствует тому порядку, который применялся до вступления в силу ТК ТС (с 01.07.2010 г.) в РФ. Сохранился также состав таможенных платежей, который уплачивался при ввозе и вывозе товаров в РФ. Согласно п.1 ст. 70 ТК ТС, к таможенным платежам относятся:

- таможенная пошлина ввозная;
- таможенная пошлина вывозная;
- НДС, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- акциз (для подакцизных товаров), взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию РФ;
- таможенные сборы (сбор за таможенное оформление, сбор за сопровождение, сбор за хранение).

В то же время ТК ТС указывает на то, что специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины устанавливаются в соответствии с международными договорами государств ТС и национальным законодательством государств ТС, а взимаются в порядке, предусмотренном ТК ТС для взимания ввозной таможенной пошлины.

Важно также подчеркнуть, что вопросы определения таможенной стоимости с момента вступления в силу ТК ТС регулируются Соглашением об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза [9], хотя порядок и методы определения таможенной стоимости существенных изменений не претерпели.

Наиболее значительные изменения коснулись порядка уплаты таможенных платежей. Поскольку обязанность по уплате таможенных пошлин и налогов возникает как при ввозе товаров, так и при вывозе, то, на наш взгляд, необходимо исследование изменившихся условий уплаты таможенных платежей. Сроки уплаты таможенных пошлин и налогов устанавливаются в зависимости от заявляемой таможенной процедуры. В общем случае при помещении товаров под таможенные процедуры, предусматривающие уплату таможенных пошлин и налогов, срок их уплаты установлен до выпуска товаров.

Сроки уплаты таможенных пошлин и налогов могут изменяться в зависимости от категорий товаров и лиц, их перемещающих, т. е. есть особенности их декларирования. Например, в случаях, если: а) декларант не располагает точными сведениями, необходимыми для таможенного декларирования товаров; б) при регулярном перемещении через таможенную границу товаров одним и тем же лицом в течение определенного периода времени; в) при перемещении товаров трубопроводным транспортом и по линиям электропередачи; г) при перемещении товаров в несобранном или разобранном виде, в том числе некомплектном или незавершенном виде, в течение установленного периода времени [11].

Изменение сроков уплаты таможенных пошлин и налогов производится в форме отсрочки или рассрочки. При этом основания, условия и порядок изменения сроков уплаты таможенных пошлин определяются международным договором государств-членов ТС [8], а основания и условия изменения сроков уплаты налогов определяются национальным законодательством каждого из государств-членов ТС [Для декларантов РФ, 12].

Отсрочка — это продление предельного срока уплаты платежа. Рассрочка — это продление предельного срока уплаты платежа на период, в течение которого необходимая сумма должна уплачиваться частями.

Однако надо отметить, что предоставление данной льготы обходится участникам ВЭД в дополнительные расходы, поскольку, во-первых, нужно предоставлять какую-либо форму обеспечения, во-вторых, уплатить дополнительные проценты за предоставление отсрочки или рассрочки. Но воспользоваться этими льготами декларанты смогут только при наличии прописанных в Соглашении [8] оснований:

- отсрочка или рассрочка уплаты таможенных пошлин предоставляется в отношении товаров, помещаемых только под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления (в российском таможенном законодательстве таких ограничений не было);
- отсрочка или рассрочка уплаты предоставляется только в отношении ввозной таможенной пошлины (в российском законодательстве такая льгота предоставлялась в отношении как ввозных, так и вывозных таможенных пошлин);
- расширен перечень оснований предоставления отсрочки, рассрочки ввозной таможенной пошлины (включены положения Комиссии Таможенного союза);
- установлен сокращенный срок (не более 2 месяцев), на который предоставляется отсрочка или рассрочка уплаты ввозной таможенной пошлины в отношении скоропортящихся товаров;
- с 15 до 10 дней сокращен срок рассмотрения заявления о предоставлении отсрочки, рассрочки;
- расширен перечень обстоятельств, исключающих предоставление отсрочки или рассрочки. Помимо возбуждения уголовного дела или процедуры банкротства установлены следующие обстоятельства: задолженность по уплате таможенных пошлин, налогов, а также непредоставление плательщиком необходимых сведений и документов;
- не установлен срок, в течение которого таможенный орган уведомляет об отказе в предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин или отмене ранее вынесенного решения, тогда как российское законодательство предписывало дать ответ в течение трех дней.

Кроме указанного положения обеспечение уплаты таможенных пошлин и налогов предусмотрено в следующих случаях: товары перевозятся в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита; перемещение товаров под таможенную процедуру переработки товаров вне таможенной территории; а также в иных предусмотренных случаях [11].

Таким образом, укажем, что в перечень не включены случаи, которые регулируются российским таможенным законодательством, к примеру, условный выпуск товаров или хранение иностранных товаров под таможенным контролем [12]. Однако ТК ТС предусматривает возможность расширения этого перечня на уровне и других национальных государств, входящих в Таможенный союз.

Следует также отметить, что порядок применения каждого из способов обеспечения, а также валюта, в которой вносится сумма такого обеспечения, определяется странами, входящими в Таможенный союз, что, на наш взгляд, объясняется значительными различиями в сфере как банковского законодательства, так и статьями гражданского права.

Так, в российском таможенном законодательстве, уплата таможенных пошлин и налогов обеспечиваются денежными средствами, банковской гарантией, поручительством, залогом. Также предусматривается использование генерального обеспечения, если одним и тем же лицом на территории одного из государств-членов ТС совершается несколько таможенных операций в определенный срок. Вместе с тем порядок применения генерального обеспечения определяется национальным законодательством [12]. Перечень форм обеспечения таможенных платежей различается только в Республике Казахстан.

Необходимо отметить, что в суммы обеспечения таможенных пошлин и налогов включаются также и суммы таможенных сборов, а также проценты за предоставление отсрочки или рассрочки уплаты таможенных пошлин и налогов.

Однако они не могут превышать величину предполагаемых к уплате сумм при применении таможенной процедуры выпуска для внутреннего потребления или экспорта, без учета тарифных преференций и льгот по уплате таможенных пошлин и налогов.

Таким образом, перемещение товаров через таможенную границу Таможенного союза участниками ВЭД обуславливает не только затраты на уплату таможенных платежей, но и дополнительные расходы на покрытие предполагаемых профилей риска. Развитие современных технологий позволяет декларантам – юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям – производить уплату таможенных платежей с использованием таможенных карт, внедрение которых началось 12 лет назад (1 февраля 2001 г.) по инициативе Национальной ассоциации таможенных брокеров (НАТБ). Координатором эмиссии таможенных карт по уплате таможенных платежей выступило ООО «Таможенная карта» [2], а с 2008 г. к электронным платежам в качестве координатора присоединилось ООО «Таможенная платежная система» [3].

Применение банковских карт дает возможность декларантам непосредственно на постах в момент оформления грузов:

- проводить платежи с разбивкой по кодам бюджетной классификации;
- оперативно осуществлять доплату сумм таможенной пошлины в случае его корректировки таможенными органами;
- осуществлять таможенные платежи за третьих лиц (услуга предназначена для таможенных операторов);
- получать оперативную информацию обо всех проведенных операциях;
- получать дополнительный доход (на остаток денежных средств на карте).

Банковские карты выпускаются нескольких категорий, которые отличаются размером комиссионных, взимаемых банком-эмитентом, а также суммой минимального неснижаемого остатка на специальном карточном счете. При выборе категории таможенной карты лицо должно определить, насколько интенсивно оно перечисляет таможенные платежи, т. е. рассчитать среднemesячный объем таможенных платежей. При этом банк может поменять категорию карты, не меняя саму карту. Обычно банки предоставляют четыре категории (А, В, С, Д) таможенных карт. Если организация имеет большие обороты, то выбирается категория А, если же организация только планирует заняться ВЭД и пока не знает примерных оборотов, то категория Д. Банк-эмитент устанавливает стоимость каждой операции, а также ежемесячный минимальный размер комиссионных за обслуживание и неснижаемого остатка. Однако привлекает владельцев карты то, что банк-эмитент может пополнять счет держателю в рамках оговоренного лимита при нехватке средств.

В пользу введения таможенных карт говорит и то, что при традиционном способе срок прохождения платежа составляет несколько дней, при этом невозможно сразу получить отчет об остатке счета и скоординировать свои дальнейшие платежи. По сравнению с традиционной формой таможенного оформления таможенная карта позволяет упростить и укоротить процесс уплаты таможенных платежей именно в момент таможенного оформления, т. к. средства сразу поступают на счет таможни и платеж считается полученным в режиме реального времени, с момента подтверждения авторизованного запроса на сумму таможенного платежа. Также декларанты получают право осуществлять платежи непосредственно во время оформления товара на таможенном терминале, круглосуточно, на любой таможне без получения открепительных документов.

Однако, несмотря на все указанные преимущества, таможенные карты не пользуются спросом, и это, на наш взгляд, объясняется тем, что тарифы по их обслуживанию довольно высоки, т. к. таможенная карта является достаточно дорогим пластиковым продуктом. А для таможенного брокера применение таможенной карты целесообразно только в том случае, если договор с клиентом предусматривает возможность использования собственных средств брокера для перечисления таможенных платежей за участника ВЭД.

Для таможенной службы использование таможенных карт дает дополнительный инструмент для усиления контроля над поступлением денежных средств, упрощения расчетов по таможенным платежам, сокращения сроков прохождения денежных средств и сроков таможенного оформления.

Таможенная карта предоставляет возможность оперативной уплаты таможенных платежей и сборов, избавляя как самих участников ВЭД, так и таможенных инспекторов от рутинной работы.

Пока банками-участниками эмиссии таможенных карт являются 98 банков России. В Северо-Кавказское таможенное управление входит три таможни: Минераловодская, Северо-Осетинская и Дагестанская, и только Северо-Осетинская таможня не имеет терминалов по обслуживанию таможенных карт, хотя на территории региона есть филиал ВТБ, который входит в число банков участников по эмиссии и обслуживанию таможенных карт.

ЛИТЕРАТУРА

1. Единый Таможенный тариф ТС. Утвержден Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 27.11.2009 № 18, Решением Комиссии ТС от 27.11.2009 № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».
2. Приказ ГТК России от 03.08. 2001 № 758 «О координаторе эмиссии таможенных карт».
3. Приказ ФТС России от 21.07.2008 № 888 «О координаторе эмиссии таможенных карт».
4. Письмо ФТС от 09.07.2012 № 01–11/34147 «Об уплате таможенных платежей с использованием микропроцессорных пластиковых карт (таможенных карт)».
5. Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 21.05.2010 № 42 «О Соглашении, об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие)».
6. Соглашение от 25.01.2008 между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан «О вывозных таможенных пошлинах в отношении третьих стран».

7. Соглашение от 25.05.2010 между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан «О некоторых вопросах предоставления обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перевозимых в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита, особенностях взыскания таможенных пошлин, налогов и порядке перечисления взысканных сумм в отношении таких товаров».
8. Соглашение от 21.05.2010 между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан «Об основаниях, условиях и порядке изменения сроков уплаты таможенных пошлин».
9. Соглашение от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза»
10. Соглашение от 20.05.2010 «Об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие)».
11. Список банков-участников таможенной платежной системы «Зеленый коридор». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cpscapd.ru/banks>.
12. Таможенный кодекс Таможенного союза. М.: Рид Групп, 2011.
13. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ТАВБУЛАТОВА З.К.,

соискатель,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: eva_didi@inbox.ru

Статья посвящена анализу теоретических проблем ускоренного развития экономических отношений, формированию институциональной основы для устойчивого и ускоренного развития экономических отношений.

Ключевые слова: экономические отношения; ускоренное развитие; устойчивый экономический рост и инновации.

This article analyzes the theoretical problems of accelerated development of economic relations, an institutional framework for sustainable and accelerated rention of economic relations.

Keywords: economic relations; accelerated development; sustainable economic growth and innovation.

Коды классификатора JEL: O10, O11.

Ускоренное экономическое развитие является реализацией принципиально нового механизма процесса структурных преобразований в экономике. Такая новизна связана с перераспределением производственных факторов от традиционных отраслей производства (сельского хозяйства) в пользу современных (аграрного сектора, промышленности и сферы услуг), а также с увеличением значимости факторов производства, используемых предприятиями промышленных и сервисных отраслей. В широком смысле прогрессивное содержание ускорения экономического роста состоит в том, что этот процесс включает перераспределение производительных и иных ресурсов от секторов с низкой производительностью труда к секторам с высокой производительностью труда.

В более строгом смысле устойчивый экономический рост есть результат реализации возможности диверсификации структуры внутреннего производства — генерирования новых видов деятельности, укрепления экономических связей внутри страны и создания мощного отечественного технологического потенциала. В литературе отмечается, что «устойчивое развитие социально-экономической системы характеризуется динамичностью и, одновременно, относительной неизменностью ее свойств. И напротив, для неустойчивого развития характерны качественные изменения в системе, при которых ее свойства способны ухудшаться, вплоть до потери системой целостности» [6].

Промышленные отрасли и современный сектор услуг обычно способствуют динамике процесса диверсификации. Во всяком случае, вся послевоенная практика свидетельствует о том, что быстрый рост экономики в развивающихся странах был неизменно связан с диверсификацией производства в обрабатывающей промышленности и секторе современных услуг, в то время как медленный рост был обычно связан с консервацией секторов с низкой производительностью услуг.

Общая концепция ускоренного развития экономических отношений опирается на три базовых элемента: инновации, связи и прибавочный труд. Каждый из них вносит свой специфический вклад механизм ускоренного экономического движения общества. Как подчеркивается в литературе, «инновационность еще более важна с учетом сегодняшней глобализации мирохозяйственных связей, оказывающей непосредственное влияние на конкурентоспособность через создание новых возможностей в межотраслевом и межрегиональном взаимодействии и общее усиление регионализации стран, через смещение развития интеграционных процессов на региональный уровень в результате возрастающей конкуренции на мировых рынках, через активизацию экономической деятельности регионов, выступающей существенным фактором противодействия транснациональным корпорациям» [3].

Инновации следует рассматривать в политико-экономическом аспекте: не только как технологические достижения в рамках процесса производства товаров, ценностей или услуг, а как развитие новых, более эффективных видов экономической деятельности или новых способов организации и управления текущей производственной деятельностью. Появление таких новых видов и форм экономической деятельности демонстрирует, например, разработка новых сетей маркетинга, новая логистическая модель, а также разработка новой организационной практики, что зачастую является более важным, чем внедрение новых технологий производства. Более того, возможность получать выгоду от внедрения новых

технологий часто зависит от инноваций в распределении и организации производства, происходящих одновременно с технологическими инновациями в самом производстве. В литературе отмечается, что «для развития инфраструктуры для роста и очистки инновационного капитала человеческого и инвестиционного капитала недостаточно. Для эффективной региональной стратегии нужно сосредоточиться на определенных группах предприятий в промышленности и образовании. В экономической литературе сегодня, как правило, уделяют слишком много внимания производству и гораздо меньше, чем необходимо, рыночным технологиям, инновациям в организации и распределении» [1].

В известной концепции Й. Шумпетера [4, 5] о «новых комбинациях» эта зависимость представлена самым оптимальным образом, поскольку понятие «инновация» трактуется шире, чем это обычно выражают обычные ассоциации инновационных разработок с технологическими изменениями в производстве.

Следует отметить, что инновационный процесс имеет различные тенденции реализации в развитых и развивающихся странах. Для развивающихся стран технологические изменения часто заключаются в восприятии отраслями и секторами национальной народнохозяйственной системы тех технологических, маркетинговых и организационных стратегий, которые уже хорошо зарекомендовали себя в развитых странах.

Для индустриально-развитых стран перемещение технологической границы по кривой производственных возможностей, а также разработка новой организационно-управленческой практики выступают основными формами инноваций. К нетехнологическим инновациям относится деятельность предпринимателей, которые выходят на новые пространства экономики, подталкиваемые перспективой получения значительной прибыли. К той же группе нетехнологических инноваций относится завоевание нового рынка, разработка новых рыночных стратегий поведения корпорации и алгоритма поведения в кризисных условиях. Это создает определенные проблемы, особенно на ранних стадиях развития, когда ноу-хау могут быть легко скопированы и трудно защитимы с помощью обычных форм права на интеллектуальную собственность. Кроме того, необходимо выйти за рамки неоклассического взгляда, в котором технологический прогресс сводится к воплощению в промышленном оборудовании.

Что касается экономических связей, то они имеют решающее значение для становления так называемой системной конкурентоспособности, т. е. такой, которая выходит за рамки отдельной фирмы, чтобы стать конкурентной особенностью определенных секторов в конкретных регионах или отраслях национальной макроэкономики. В этом аспекте развитие экономических отношений (связей) имеет двойственные последствия — как эффект предложения и как эффект спроса. Эти эффекты определяют величину макроэкономического мультипликатора как результата позитивных внешних эффектов, которых множество экономических агентов генерируют для сокращения транзакционных издержек. Значительную роль в этом играют индуцированный эффект масштаба производства, снижение транспортных и транзакционных издержек (экономия от агломерации), экономика специализации.

Особое значение имеет прибавочный труд — категория, хотя и «изгнанная» из экономической теории, но в реальности остающаяся в механизме роста экономической эффективности общественного производства.

Создание широкой институциональной основы для устойчивого и ускоренного развития экономических отношений является самой главной проблемой теории экономики ограниченных ресурсов. Это тем более важно, что страны, которые добились самого быстрого роста экономики, обеспечили этим и ускоренное сокращение. Такую же активность следует проявлять в сфере инвестиций в инфраструктуру, окружающую среду, развитие предпринимательства. Исследования Всемирного банка показали, что для ускоренного развития национальной экономики страна должна вкладывать не менее 7% от ВВП в инфраструктуру: в новые и модернизированные производства, а также в поддержание того, что уже функционирует [7]. Кроме того, многим странам не хватает институционального опыта и финансовых ресурсов, чтобы эффективно управлять и поддерживать критически важный уровень инфраструктуры ускорения. А ведь плохое управление, коррупция и недостаточное техническое обслуживание могут утроить реальную стоимость такой инфраструктуры и удлинить сроки освоения капиталовложений до 15–20 лет.

Экономические отношения, их формы, механизм развития и динамика обновления во многом зависят и от специфики объекта отношений. Поскольку в структуре природных ресурсов центральное место занимают сырьевые ресурсы, то подсистема экономических отношений по вопросам присвоения этих сырьевых ресурсов образует центральный элемент системы экономических отношений общества ограниченных природных ресурсов, известный как подсистема рентных экономических отношений.

Сырьевые ресурсы в виде минерального сырья представлены по всему миру как неравномерно распределенные различные природные месторождения, образовавшиеся в результате геогенных катаклизмов. Однако экономическая ценность того или иного месторождения зависит от степени концентрации минералов в каждом из них, которые могут быть рентабельно добыты при определенных экономических и технических предпосылках. При таком подходе становится понятно, что судьба тех или иных сырьевых ресурсов определяется не только их располагаемой величиной, но и экономическими аспектами целесообразности их разработки и использования. Так, железная руда добывалась в Германии в течение многих столетий, и ее природных объемов было достаточно для начала индустриализации. Но повышенный объем потребностей в железной руде, связанный с ростом спроса на железную руду более высокого качества, привел в начале 60-х гг. прошлого века к росту импорта железной руды из разных стран (в основном из Бразилии). Такое развитие событий в дополнение к металлургическим требованиям сталелитейной промышленности стимулировало развитие грузового транспорта, который был бы в состоянии экономически рентабельно переносить значительный по объему и весу груз на большие расстояния. В результате немецкая добыча железной руды была практически прекращена. И такое развитие событий продолжалось два десятилетия (в период между 1960 и 1980 гг.: если в 1960 г. немецкое производство стали в качестве сырьевого источника имело германские месторождения, а в европейское сталелитейное производство

достигало 70%, то к 2007 г. зарубежный импорт железной руды покрывал не менее 90% потребностей в ней германской сталелитейной промышленности) [8].

С точки зрения системы экономических отношений, описанная ситуация означает, что в ее структуре произошли качественные изменения — подсистема рентных отношений уступила место подсистеме экспортно-импортных операций. Подобная констатация означает, что произошли изменения и в механизме развития экономических отношений: если подсистема рентных отношений находится под воздействием одних факторов, то подсистема экспортно-импортных отношений находится под воздействием других факторов, а это влечет за собой изменения организационно-управленческого характера. Соответственно, происходят изменения и в темпах, и в источниках, и в последствиях развития экономических отношений.

Столь же примечательна экономическая история использования такого минерального ресурса, как германский уголь. В 1950-х гг. годовой объем его добычи составлял около 150 млн т, что позволяло немецкому углю выступать сырьевой основой отечественной энергетики. Однако в последующие десятилетия на рынке топливных ресурсов немецкий уголь вытесняется более дешевыми нефтью и газом. Кроме того, цены мирового рынка на уголь упали в связи с открытием более благоприятных в техническом отношении его геологических запасов. В результате, несмотря на уникальное техническое развитие германского горно-шахтного оборудования, целевое и щедрое финансирование, развитие специальных методов контроля, немецкий уголь был обречен, поскольку так и не смог экономически конкурировать все последующие десятилетия с дешевым импортным углем. Финансирование поддержки немецкого угля было сначала сокращено, а потом и вовсе прекращено, занятые здесь работники были перепрофилированы. И в 2011 г. была принята окончательная программа по поэтапному отказу от субсидируемого хозяйства немецкого угля (к 2018 г.). Мы вновь убеждаемся, что судьбу данного природного ресурса (и соответствующей подсистемы экономических отношений) решает синтез производственных, технологических и экономических аспектов.

Названные изменения отражаются и в модификации товарно-сырьевых рынков. На протяжении десятилетий параллельно с вытеснением отечественных источников природных ресурсов на товарно-сырьевых рынках наблюдается невиданная ранее концентрация производителей и продавцов. Главный вопрос в связи с этим — является ли такая концентрация следствием монополизации производства и реализации сырьевых ресурсов? На него следует дать отрицательный ответ, поскольку появление на рынке товарно-сырьевых ресурсов объясняется развитием и расширением крупных месторождений полезных ископаемых с высоким содержанием добываемого сырья, что требует инвестирования крайне крупных по объему капиталов. В результате возникают особые рынки так называемых «стратегических товаров». В аспекте динамики системы экономических отношений это означает, что в рамках данной системы возникает особая подсистема стратегических экономических отношений, основные субъекты которых представлены крупными производственно-финансовыми корпорациями. Например, в мировой торговле углем только 4 компании («Rio Tinto», «Xstrata», «BHP Billiton» и «Anglo Coal») контролируют более трети объема соответствующего рынка (что составляет около 45% его экспортного потенциала). Подобная же концентрация свойственна ситуации на нефтяном рынке.

Усиливающаяся глобализация экономики и начало глобально-свободной торговли создает впечатление, будто минеральные ресурсы доступны в любое время, в любом количестве и по низким ценам. Однако такая конъюнктура в значительной степени была обусловлена политическими событиями в Восточной Европе, повлекшими за собой снижение спроса на сырье. Однако ускорение экономического развития в Юго-Восточной Азии, особенно в Китае и Индии, повышает спрос на сырьевые ресурсы.

С другой стороны, те или иные подсистемы экономических отношений регулируются и политическими факторами. Например, в Западной Европе считается вероятным введение запрета на использование свинца из-за его опасности для здоровья. Технически возможна только одна альтернативная замена свинца — пропорциональное применение висмута. Однако единственным значимым мировым производителем висмута является Китайская Народная Республика. Это значит, что запрет свинца автоматически переведет КНР в статус монополиста по производству висмута, что не соответствует экономическим интересам ЕС.

Сырье и материалы имеют стратегическое значение для развития экономики, поскольку развитие жилищного строительства, промышленности, инфраструктуры, достижение высшего уровня технического прогресса и международной конкурентоспособности невозможно без перехода к новой технологии использования сырья. При этом отдельное направление образует вторичная переработка многих видов сырьевых товаров; особенно важно металлическое вторичное сырье, рентабельность которого неоспорима, т. к. восстановление металлов из лома, как правило, дешевле энергии, необходимой для выплавки первичных железных руд.

Но даже максимальная утилизация не образует неких автономных циклов движения сырьевого материала. Здесь важно уложить потребительское использование сырьевых товаров в такой временной промежуток, при котором возможно его повторное использование (восстановление).

Основной причиной нехватки сырья является внезапный быстрый скачок в развитии национальной экономики. Товарно-сырьевое производство не растет с такой же степенью скорости, что приводит инновационное ускорение к сдвигу по потенциальной оси времени. Так, мировые прогнозы показывают, что темпы экономического роста в странах БРИК будут определяться ситуацией на сырьевых рынках в среднесрочной перспективе.

Следует учитывать, что финансовый кризис 2008–2009 гг. и связанный с ним промышленный спад в большинстве западных промышленно развитых стран во многом был вызван спадом спроса на минеральное сырье. Однако этот спрос непременно увеличится в ситуации выхода из рецессии. Надо иметь в виду, что инвестиции в добычу природных ресурсов обычно не достигают прибыли более 20%, к тому же они являются долгосрочными обязательствами, которые от начала

исследования до достижения полного уровня добычи требуют временной интервал не менее чем в 10 лет. А поскольку многие инвесторы имеют возможность увеличить свой капитал за этот период, то это означает, что для некоторых рынков сырьевых товаров олигополистические структуры предопределены изначально.

Страны с экспортно-ориентированной промышленностью порождают высокий и стабильный спрос на сырьевые природные ресурсы. Это особенно актуально для российской действительности. В.И. Суслов отмечает, что «мировой экономике нужны лишь наши природные ресурсы («кладовая») и, при некоторых условиях, географическое положение («мост» между континентами). И только резкое увеличение доли интеллектуального труда в стоимости производимого продукта способно реализовать действие негативных факторов» [2]. Если этот вектор будет продолжен в будущем, то необходимый сырьевой поток для обеспечения производства потребует соответствующих контрактных соглашений, либо расширения инвестиций в мировое производство определенного сырья.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бельтюков С.А. Инновационная экономика: концептуальные положения перспективной инвестиционной политики // Экономические науки. 2009. № 7(56). С. 71.
2. Суслов В.И. Сценарии экономического развития: инновационные аспекты // ЭКО. 2010. № 2. С. 4.
3. Хлабуда Ю.Э. Оценка конкурентоспособности региона с учетом его инновационного развития // Экономические исследования. 2011. № 7. С. 32.
4. Шумпетер Й. История экономического анализа в 3 т. СПб.: Экономическая школа, 2004.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Предисл. В.С. Автономова. М.: ЭКСМО, 2007.
6. Юшкова Н.Г. Инфраструктура социально-экономического пространства региона и процессы инновационного развития территории // Экономические исследования. 2012. № 2(12). С. 29.
7. Aid Program Priorities and New Initiatives. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.budget.gov.au/2007-08/ministerial/html/ausaid-04.htm>.
8. Vereinigung Rohstoffe und Bergbau e. V. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.v-r-b.de/pages/layout1sp.php?idpage=80>.

ДЕТЕРМИНАНТЫ КОМФОРТНОСТИ БИЗНЕС-СРЕДЫ РЕГИОНА: ФОРМИРОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОГО ОБРАЗА ТЕРРИТОРИИ

МИРГОРОДСКАЯ Е.О.,

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

СЫТНИК С.В.,

аспирант,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: s_sytnik@gmail.com

В данной статье с использованием институциональной методологии исследуется региональное экономическое пространство как сконструированная бизнес-среда для целевого формирования различных экономических концептов и действий. В этом смысле особое значение придается комфортности бизнес-среды как характеристики мезопространства, когда экономические агенты оперируют образами регионального экономического пространства, сложившимися у них в контексте региональных условий, институтов, норм и соответствующих правил поведения при осуществлении конкретной экономической деятельности.

Ключевые слова: региональное экономическое пространство; бизнес-среда; поведение экономических субъектов; образ территории; инвестиционная привлекательность.

In this paper, with the use of institutional methodology, the regional economic space is examined as a structured business environment for the target formation of various economic concepts and actions. In this meaning, the special importance is given to the degree of comfort of business environment as a characteristic of mezzo space when economic agents operate on forms of regional economic space that emerged under regional conditions, institutions, standards and related rules of conduct for a particular economic activity.

Keywords: Regional economic space; business environment; policy of economic subjects; shape of the territory; investment attractiveness.

Коды классификатора JEL: R12, R51.

Современная экономика, отличающаяся высоким динамизмом, подразумевает постоянную необходимость поиска и установления новых границ и возможностей деятельности экономических субъектов. При этом происходит не только расширение области хозяйствования последних, но и изменение характеристик тех экономических пространств, в которых они находятся, что объясняется постоянной трансформацией механизма взаимодействия экономических субъектов в рамках территориальной области их интересов. Таким образом, налицо необходимость осмысления подобной трансформации условий хозяйствования, где, на наш взгляд, качественно новой характеристикой экономического пространства становится комфортность региональной бизнес-среды при осуществлении хозяйственной деятельности экономическими субъектами.

Данный тезис подтверждается возросшим вниманием к этой проблематике со стороны органов государственной власти и средств массовой информации. Так, Правительство страны в качестве одного из важнейших направлений дальнейшего развития обозначило необходимость повышения уровня комфортности ведения бизнеса в России. А в соответствии с указом Президента, эффективность деятельности министров и глав регионов будет определяться исходя из оценки создания благоприятных условий для ведения бизнеса в регионе.

Исследование комфортности среды в большей степени связывают с архитектурой, географией или социологией. Именно поэтому понятие «комфортности» обладает как множеством трактовок, так и нечеткостью определения. Этот термин понимается крайне субъективно, вследствие чего оценка комфортности или ее детерминанты оцениваются индивидуально и субъективно. Если исходить из общего определения, то под комфортностью среды следует понимать удобство, здоровое обитание, а также благоприятное эмоциональное действие данной среды на жизнь населения.

В статье речь идет о комфортности определенной части жизненной среды, связанной с осуществлением экономическими субъектами хозяйственной деятельности в рамках определенной территориально-пространственной

системы — бизнес-среды. Само понятие «комфортность бизнес-среды» на данный момент времени в экономической литературе не определено, хотя экономисты синонимично используют понятие «инвестиционный климат» при анализе территории с точки зрения оценки ее бизнес-сообществом как экономического пространства размещения активов, ресурсов и развития взаимодействия.

По нашему мнению, комфортность бизнес-среды необходимо рассматривать на стыке трех научных направлений: экономической психологии, экономической географии и институционализма. И если последние имеют объективный характер, т. е. определяются имеющимся экономическим потенциалом региональной системы и общим уровнем развития власти, то первое направление позволяет оценивать феномен сугубо субъективно, т. е. дает отражение позиционирования бизнесом своей хозяйственной деятельности в контексте с конкретной территорией.

Когнитивный ракурс позволяет рассматривать комфортность бизнес-среды с позиции самоощущений бизнес-сообщества, связанных с удовлетворенностью и достаточностью имеющихся условий для осуществления определенной хозяйственной деятельности, принятием региональной экономической системы как возможной для этого при наличии невысокого предпринимательского риска. При этом успешность инвестиционной деятельности зависит от трех параметров, которые одновременно оценивают и благоприятность инвестиционного климата территории: доходность проекта в рамках данной территории, его рисковость и срочность реализации. Экономическая оправданность инвестиционных вложений со стороны бизнеса в территорию как раз и является показателем благоприятности инвестиционного климата и в определенной степени определяет комфортность бизнес-среды, ведь принятие инвестиционного решения демонстрирует достаточность и удобство этой среды для размещения активов и ресурсов. Однако важно понимать, что ощущение комфортности имеет субъективную природу и здесь особое значение приобретают символические факторы поведения экономических субъектов.

Кроме этого, такой субъективный подход позволяет выделить основные параметры комфортности: удобство, функциональность, безопасность и устойчивость ведения бизнеса.

Удобство подразумевает наличие условий, возможностей для легкого, невысоко рискованного ведения бизнеса или удовлетворения бизнес-потребностей, определяет степень приспособленности необходимых ресурсов для достижения их эффективного использования. Степень удобства территории зависит от построенной бизнес-модели и стратегических задач, которые ставятся перед конкретным бизнесом. Здесь необходимо учитывать стадию бизнес-процесса (производство, переработка и пр.) размещаемого в пространстве, а также то, какие функции выполняет предприятие (основные или вспомогательные).

Отраслевая специфика бизнеса учитывается в рамках такого параметра комфортности бизнеса, как функциональность. То есть в зависимости от конкретной деятельности, будь то строительство, сельское хозяйство, торговля, бизнес выбирает территории с характеристиками, воспринимаемыми им самим в качестве комфортных (например, климатические условия, инфраструктурная обеспеченность, уровень институционального развития и др.).

Безопасность, как параметр комфортности, определяется, помимо характера криминогенной обстановки в регионе (уровень преступности), еще и видом, степенью конкуренции, сложившейся в мезопространстве и прилегающих территориях.

Устойчивость ведения бизнеса — это параметр, зависящий не только от уровня социально-экономического развития территории. На него влияют такие показатели, как уровень налогообложения в регионе, возможности населения (средний уровень доходов, численность безработных и др.). Устойчивость ведения бизнеса характеризует комфортность с точки зрения возможности непрерывного ведения бизнеса и генерирования дохода.

Из этих рассуждений можно сделать вывод о том, что комфортность бизнес-среды, как особый феномен когнитивности, накладывает необходимость формирования образа территории.

Образ территории представляет собой сложную систему социально-экономических значений, определенным образом связанную со средой, в которой существует субъект — своеобразную когнитивную модель, переплетенную и деформированную сетью субъективных смыслов, индивидуальных значений и действием мотивационных компонентов.

Более широкое поле для осмысления этого предлагает гуманитарная география и методология институционализма. Традиционная экономическая география далека от попыток рассмотрения институциональной специфики экономических пространств и их образов, что для понимания «комфортности бизнес-среды» крайне важно. Институционально-эволюционная методология оперирует пространственным фактором при анализе экономического поведения и экономических институтов, тем не менее, сами образы пространства, в нашем случае образ комфортного пространства для ведения деятельности, не воспринимаются как отдельные трансакции. Авторы при этом придерживаются мнения, что пространство является сконструированной пластической средой для целевого формирования тех или иных экономических концептов и действий [3].

Между тем экономические субъекты при принятии инвестиционного решения в рамках локализационного анализа явно или неявно оперируют образами пространства (территории), сложившимися у них в контексте экономической реальности и их хозяйственной деятельности, которые могут в той или иной степени влиять на взаимодействия и взаимоотношения в экономическом пространстве. Речь идет не столько о размещенческом аспекте, сколь о средовых условиях хозяйственной активности. Поэтому комфортность среды для бизнеса как образ экономического пространства является трансакцией, поскольку может влиять на принятие этого управленческого решения и оценку эффективности предлагаемого инвестиционного проекта. Следует в полной мере согласиться с тем, что «образ — это, прежде всего, перцептивное предвосхищение, подготовка к отбору информации определенного рода» [4].

Получается, что территориально-экономическая система — это не просто место, где размещаются активы и осуществляется хозяйственная деятельность, это часть сложного мета-пространства, сеть когнитивных пространственных сочетаний, система пространственных представлений реальностей [1].

Образ экономического пространства — это, конечно, субъективная картина региональной экономической системы, создаваемая бизнесом для осуществления им своей хозяйственной деятельности и решения своих экономических задач. Такая «картина» показывает: технологические, организационные и функциональные особенности бизнеса и проекцию его уровня развития; его коммуникативное пространство, связи и оценки системы взаимоотношений; экономические значимые (для реализации актуальных экономических задач в данном регионе) сенсорные объекты территории; его временной континуум.

Образ экономического пространства — это единство объективного и субъективного, феномен — особая «текстуальная» реальность, произведение опыта развития бизнеса. Она является производной от 4 основных параметров:

- ✓ личного опыта экономического субъекта;
- ✓ объективных параметров бизнес-среды;
- ✓ социокультурной обстановки и атмосферы,
- ✓ особенностей данного временного этапа (зависит от гео- и макроэкономических тенденций).

Вследствие этого можно выделить некоторые феноменологические особенности восприятия бизнес-сообществом региональной среды:

1. Континуальность бизнес-среды. Среда выступает не совокупностью дискретных объектов, а некоторой протяженностью территории, пространства отношений, экономических и институциональных событий и ситуаций. Изменение одного из этих параметров приводит к изменению всей среды.

2. Процессуальность бизнес-среды. Бизнес-среда — это поток организационных, технологических, управленческих, технических и иных изменений, смена институтов, событий, проектов, кадров, последовательность институциональных и управленческих действий власти и всех иных экономических и неэкономических субъектов региона.

3. Реляционность бизнес-среды. Все объекты бизнес-среды существуют как элементы событий и процессов, поэтому их значимость определяется контекстом социально-экономической, технической, культурной, политической развитости региона. В тоже время региональные экономические события и процессы, как значимая система действий, существуют в смысловом контексте самого бизнеса (их функциональности, организационности, технологичности, управляемости, рисковости, доходности), это означает, что при изменении среды те или иные ее фрагменты теряют свою актуальность и значимость для бизнеса.

4. Интенциональность среды. Бизнес-среда выступает одновременно и результатом и источником экономической активности. Ее восприятие бизнесом определяется сквозь призму локусов среды. Хозяйственная активность бизнеса напрямую зависит от конструкции экономического пространства, выстроенной регионом (наличие инфраструктурных объектов, крупных экономических агентов, социально-экономической развитости территории и т. д.). Регион становится экономическим ландшафтом, который определяет действия и управленческие решения бизнеса. Так, например, наличие на территории сети индустриальных парков будет демонстрировать бизнес-сообществу определенные возможности его развития и формировать особые инвестиционные установки.

5. Интерпретативность бизнес-среды. Среда — продукт экономической активности как власти, так и предпринимательства и гражданского общества. Эти субъекты придают определенные значения событиям, процессам, явлениям, разворачивающимся в региональной социально-экономической системе, что и формирует заданную ситуацию в регионе. В плане интерпретативности бизнес-среду можно характеризовать как конвенциональную и выразительную. Последнее означает, что формирование образа бизнес-среды предполагает необходимость его проектирования и конструирования. Это показывает, что все региональные субъекты: власть, предпринимательство и гражданское общество, решают единую коммуникативную задачу — создать проект пространства, комфортного для жизнеобеспечения. Такая задача становится как экономико-инженерной, так и мировоззренческой.

Комфортность бизнес-среды имеет вполне реальные, физико-материалистические, географические, технологические, ресурсные характеристики. К таким характеристикам можно отнести:

1) экономико-географические критерии потенциального или имеющего местоположения бизнеса (выгодное/невыгодное по отношению к ресурсам территории, доступность общественно деловых центров и пр.);

2) инженерные характеристики территории (обеспеченность транспортной, энергетической, коммуникационной, инженерных сетей);

3) количество и качество имеющихся в регионе ресурсов (природных, социальных, трудовых).

Институциональная составляющая комфортности бизнес-среды проявляется через создание институциональной инфраструктуры и условий осуществления экономической деятельности на территории. Эффективное развитие бизнеса в регионе, как показывает практика, невозможно без создания необходимых институциональных условий, которые бы позволили, с одной стороны, скоординировать и цивилизованно организовать его деятельность с точки зрения получения синергетического социально-экономического эффекта, с другой — найти оптимальные формы и методы взаимодействия с органами федеральной и региональной государственной власти, крупным бизнесом и естественными монополиями на местах [5].

Особенности взаимодействия федеральных и региональных институтов таковы, что региональные институты управления, вырастая на собственной финансовой и нормотворческой основе, не только дополняют действия федеральных институтов, но и способствуют появлению новых институтов с учетом территориальных особенностей региона.

Особую значимость процесс формирования институциональных условий развития бизнеса приобретает на региональном уровне еще и потому, что в рамках территориально-административных образований, в основном, возникает и развивается средний и малый бизнес, разнообразные интересы которого невозможно реализовывать без формального и неформального объединения усилий, без выработки общих, цивилизованных «правил игры».

Действенные институциональные условия развития бизнеса в регионе создают дополнительные возможности для эффективного ведения бизнеса, роль которого, как известно из мирового опыта, важна не только в обеспечении высоких экономических темпов развития экономики, но и в формировании современной социальной структуры общества с достаточно высоким удельным весом среднего класса.

На уровень комфортности бизнес-среды влияет развитие институциональной инфраструктура бизнеса, т. е. совокупности организаций, которые опосредуют взаимодействие между конечными участниками деловых связей, и совокупность процессов с участием данных организаций. Институциональная инфраструктура бизнеса представляет собой организационные институты, с помощью которых предпринимательские структуры могут устанавливать деловые взаимоотношения или вести коммерческие операции.

Таким образом, можно сказать, что в силу своей субъектно-объектной природы комфортность бизнес-среды представляет собой меру экономической, социально-психологической, институциональной благоприятности условий непрерывного и низкорискового ведения предпринимательской деятельности, сложившуюся в отдельном региональном экономическом пространстве.

Кроме этого, как уже отмечалось, можно видеть ассоциативность понятий инвестиционного климата территории и комфортности бизнес-среды. Однако, по нашему мнению, эти понятия стоит различать, хотя между ними можно провести некую параллельную линию, координатами которой выступает набор характеристик региона, формирующих условия ведения бизнеса.

Так, инвестиционный климат является набором объективно сложившихся экономических условий, к которым относятся природно-климатические условия, наличие соответствующей базы ресурсов, работа административного аппарата в регионе, т. е. все то, что не зависит от бизнеса как такового, это скорее среда, которую он принимает как данность. Комфортность бизнес-среды определяется предпочтениями самого экономического субъекта. Здесь важно, что если в одном регионе для кого-то окажутся недостаточными те условия инвестиционного климата, которые имеются, то для другого они могут оказаться самыми подходящими и, соответственно, относительно комфортными.

В итоге в отличие от инвестиционного климата комфортность бизнес-среды проявляется как особая динамическая система. То есть возможность адаптации интересов бизнеса и власти в регионе способна постоянно совершенствовать условия ведения бизнеса, тем самым повышая эффективность функционирования не только самого бизнеса, но и всей региональной социально-экономической системы.

Следует отметить и еще один ракурс сравнения. Региону важно поддерживать благоприятный инвестиционный климат для привлечения инвестиций в свою экономику. Поэтому инвестиционный климат наиболее интересен для бизнеса именно на этапе входа в региональную экономику, так как представляется тем институционально-организационным предпринимательским потенциалом, который возможен для осуществления хозяйственной деятельности на этой территории. То есть инвестиционный климат очень важен для принятия решения бизнеса при входе в регион, при принятии управленческого решения об осуществлении данного инвестиционного проекта на этой территории, так как он задает основные параметры входа.

С другой стороны, важно как разворачивается бизнес и готов ли он продолжать инвестиционное развитие в данной территориальной экономической системе. Именно тогда оценка региональной системы ведется сквозь призму комфортности среды существования и развития бизнеса. Таким образом, комфортность, учитывая интересы каждого конкретного бизнеса, дает возможность региональным властям отследить, какие интересы необходимо принять во внимания для благоприятного развития региона, что на практике выливается в улучшение инвестиционного климата.

Исходя из этого комфортность бизнес-среды может быть оценена и измерена. На самом деле эта идея не нова, так как уже давно зарубежные аналитические издания, например Forbes, публикуют рейтинги комфортности бизнеса, и до недавнего времени они касались лишь городов.

Но уже в 2011 г. Forbes, опираясь на исследования Всемирного банка, исследования предпринимательского климата в российских регионах, проведенное по заказу «ОПОРА России», опубликовал рейтинг «Лучшие регионы для бизнеса», где приведены результаты оценки регионов по качеству ведения бизнеса в последних, элементом которого явился показатель комфортности ведения бизнеса [2].

В данном исследовании регионы проранжировали по 15 параметрам, разбитым на шесть групп: социально-демографические характеристики, деловой климат, обеспеченность населения, экономическое положение, инфраструктура, комфортность ведения бизнеса.

Создание условий комфорта для ведения бизнеса в региональной экономике, на наш взгляд, требует более детального определения факторов, его образующих. Основные критерии комфортности бизнеса на территории представлены в табл. 1.

Структура изложенного в таблице материала отражает наше главное убеждение, согласно которому комфортность бизнеса есть соотношение субъектно-объектных условий хозяйствования. Это позволяет классифицировать критерии комфортности как внутренние и внешние.

Таблица 2

Критерии комфортности бизнес-среды

<i>Критерий внутренней комфортности бизнеса</i>	<i>Критерии внешней комфортности бизнеса (характеристика территории)</i>
1. Институциональные возможности	1.1. Легкость входа на территорию; 1.2. Отсутствие административных барьеров ведения бизнеса; 1.3. Эффективность местного самоуправления
2. Функциональность деятельности	2.1. Общая хозяйственная направленность, специализация региона; 1.2. Ресурсы территории
3. Географическое размещение основного бизнеса	3.1. Качественные характеристики почвенного слоя земельного участка; 3.2. Инженерно-геологические условия территории; 3.3. Состояние окружающей среды, микроклиматические условия
4. Экономическое положение основного бизнеса	4.1. Инфраструктурный потенциал территории; 4.2. Доступность общественно-делового, административного центра; 4.3. Оценка финансового потенциала; 1.4. Оценка инвестиционного потенциала; 1.5. Оценка инновационного потенциала
5. Ресурсоемкость бизнеса	5.1. Демографическая обстановка, трудовые ресурсы; 1.2. Оценка ресурсов недр (полезные ископаемые); 5.3. Оценка водных, воздушных, лесных ресурсов
6. Легкость хранения, сбыта готовой продукции	6.1. Развитие системы логистики и инфраструктуры сбыта; 6.2. Институциональная инфраструктура территории; 1.3. Уровень жизни населения
7. Безопасность бизнеса	7.1. Уровень криминогенной обстановки (уровень преступности, правосудия, восприятие силы власти); 7.2. Политическая ситуация (национальные конфликты, сменность власти)

Внутренние условия определяются основной стратегической целью, экономическими задачами, организацией и миссией деятельности бизнеса. Это те факторы, которые необходимы для нормального и эффективного его функционирования. Внешние же по своей сути являются отражением бизнес-среды и экономического потенциала самой региональной экономической системы, которые складывались под воздействие как исторических, так и политических факторов и событий.

Резюмируя все вышесказанное, отметим, что комфортность бизнес-среды является сложным понятием, смысл которого заключается в наложении когнитивного восприятия пространства субъектом бизнеса на реальные социально-экономические условия, исторически сложившиеся на территории. Понятие комфортности находится на стыке микро- и мезоэкономических интересов, что позволяет решать экономические проблемы развития бинарно.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Замятина Н.Ю.* Когнитивные пространственные сочетания как предмет географических исследований // Известия РАН. Сер. геогр. 2002. № 5. С. 32–37.
2. *Коряков А.А.* Условия для комфортного бизнеса // «Эксперт Урал». 2012. № 33(521).
3. *Кочетов Э.Г.* Геоэкономика (освоение мирового экономического пространства). М., 1999.
4. *Некlessа А.А.* Конец эпохи Большого Модерна. М., 1999.
5. *Замятин Д.Н.* Гуманитарная география: пространство и язык географических образов. СПб.: Алетея, 2003.
6. *Найссер У.* Познание и реальность. Смысл и принципы когнитивной психологии. М.: Прогресс, 1981. С. 135.
7. *Пчелинцев О.В.* Региональная экономика в системе устойчивого развития. М.: Москва, 2004.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В РФ

СКОДТАЕВ Д.К.,

аспирант,

Северо-Осетинский государственный университет,

e-mail: sdkne@mail.ru

В статье рассматривается значение и роль потребительского кредитования в развитии экономики страны. Закономерности развития кредита как проявление действий законов кредитной сферы позволили автору сформулировать экономические границы потребительского кредитования. В работе также дана оценка современному состоянию рынка розничного кредитования с предложениями по основным направлениям развития и методам поддержки со стороны государства.

Ключевые слова: банк; потребительский кредит; кризис; макроэкономика; Базель; ВВП; модернизация.

In this article we will discuss the meaning and role of credit in the economic development of the country. The patterns credit development according to the laws governing credit issues allowed the author to point out the lines that describe the customer credit. This article analyses current condition of customer credit market and includes views on ways of development and state support methods.

Keywords: bank, consumer credit; crisis; macroeconomics; Basel; GDP; modernization.

Коды классификатора JEL: E51, E52, H81.

Потребительское кредитование является в России одним из приоритетных направлений развития банковского сектора для стимулирования эффективности труда. Получая заработную плату, недостаточную для покупки за наличный расчет ряда товаров, в частности предметов длительного пользования, люди имеют возможность покупать эти товары в кредит или брать кредит под их покупку.

Кредитное бремя способствует меньшей текучести кадров, т. к. деньги за эти товары должны возвращаться вовремя и каждый, взявший в кредит, старается продержаться на своем рабочем месте, как можно дольше. Только так он может выплатить кредит и зарекомендовать себя перед кредиторами как честное и добросовестное лицо для дальнейших связей.

Уменьшение текучести кадров благоприятно влияет на экономику страны, но, временно форсируя рост производства и создавая видимость высокой конъюнктуры, в конечном счете потребительский кредит может привести к выходу производства за рамки платежеспособного спроса населения, перепроизводству и, наконец, к финансовому кризису.

Всплеск кредитной активности на рынке потребительского кредитования, с одной стороны, обеспечивает определенные возможности для роста экономики, с другой, сопряжен, как показывает история развития банковских систем, с высокими рисками, поскольку безграничное расширение кредитной активности создает угрозы для нарушения макроэкономического равновесия и стабильности финансово-банковского сектора.

С точки зрения макроэкономических рисков, расширение доступности кредитов снимает ограничения для роста объема ликвидности домашних хозяйств и предприятий, что приводит к увеличению их потребления и инвестиций. В свою очередь, рост внутреннего спроса усиливает давление на цены активов, товары и уровень зарплаты. Одновременно повышается спрос на иностранные товары, что особенно характерно для экономик с явно выраженными диспропорциями, способствующий ухудшению состояния торгового баланса. При неизменном номинальном курсе национальной валюты все это в условиях переходной экономики снижает конкурентоспособность и повышает ее уязвимость, ведет к нарушению равновесия платежного баланса и обесцениванию национальной валюты.

В докризисный период и в настоящее время объектом потребительского кредита, как правило, выступают товары иностранного производства (автомобили, бытовая техника, мебель, строительные материалы для проведения ремонта и т. д.), не способствующие развитию отечественного потребителя, что является не менее значимым для оценки вклада потребительского кредитования в развитие национальной экономики.

Согласно результатам опроса граждан России о товарах, приобретаемых в кредит, на первом месте находится бытовая техника, в которой больше всего заинтересованы неработающие домохозяйки. Аудио и видеоаппаратура, средства связи и компьютеры в первую очередь необходимы молодежи. А вот автомобили, мебель, стройматериалы и крупные бытовые приборы приобретаются на долгий срок кредитоспособными гражданами, имеющими стабильный доход.

Справедливости ради следует заметить, что в нашей стране появляется все больше товаров иностранных брендов. В данном контексте речь идет об автомобилях, бытовой технике, некоторых строительных материалах. В то же время основная часть добавленной стоимости формируется у зарубежного держателя бренда. Из этого следует достаточно жесткий вывод о том, что российские потребители посредством получения кредита поддерживают иностранных производителей. Это, собственно, относится к проблеме структуры национальной экономики и конкурентоспособности ее товаропроизводителей.

Причина такой тенденции кроется в более фундаментальных, хорошо известных проблемах национальной экономики: ее низкой конкурентоспособности, а следовательно, соответствующей продукции и товаров, производимых отечественными производителями, диспропорциональностью структуры, высокой стоимостью и неудовлетворительным соотношением «цена–качество». Названные проблемы распространяются и на микроуровень, в частности, влияют на структуру потребительского кредита касательно кредитруемых объектов.

Вышеизложенное имеет прямое отношение к масштабам и структуре банковских кредитов и обуславливает необходимость определения их границ. Эти границы определяются законами кредита. В кредитной сфере действуют как общие экономические законы (закон стоимости и экономии времени, закон пропорционального развития экономики, закон прибыли), так и частные законы, или законы кредита. К последним относятся закон возвратности средств и закон экономического предела кредитования. Общие законы определяют способы и условия действия частных законов, характер используемых инструментов, а также результат действия законов кредита. Законы кредита влияют на специфику реализации требований общих законов в кредитной сфере. В частности, закон пропорционального развития экономики определяет способ действия закона возвратности средств и экономического предела кредитования: оба закона реализуются через определенные пропорции, которые следует соблюдать в процессе деятельности коммерческих банков.

Пропорции, определяемые законом возвратности кредита, это, прежде всего, соотношение между собственными средствами клиента и ссудой в кредитруемом мероприятии, между размером кредита и его обеспечением. Из содержания закона экономического предела кредитования вытекает пропорциональность, во-первых, между кредитными ресурсами и кредитными вложениями, во-вторых, между кредитными вложениями и объектом кредитования на микроуровне, а на макроуровне — между кредитными вложениями и ВВП.

Внешними проявлениями действия указанных законов являются закономерности развития кредитной сферы: поступательное пропорциональное развитие кредита, концентрация кредита и относительное замедление темпов роста выдачи ссуд по мере интенсификации производства экономических процессов.

Результатом действия законов пропорционального развития экономики, экономического предела кредитования и возвратности кредита является поступательное пропорциональное развитие кредита, которое можно рассматривать в количественном и качественном аспектах. Под количественным развитием понимается рост размера кредитных вложений и объема выдачи ссуд. Факторами роста кредитных вложений являются изменение объема ВВП, расширение объектов кредитования, а также изменение условий кредитования. В условиях рыночной экономики, характеризующейся циклическостью развития, поступательное развитие кредита имеет также циклическую неравномерность, а тенденции роста выдачи ссуд ограничиваются пределами одного цикла. Под качественным развитием кредита следует понимать развитие форм его функционирования и повышение качества кредитного процесса, в том числе его интенсификации.

В целом можно заметить, что закономерности развития кредита, как проявление действий общих и частных законов кредитной сферы, позволяют сформулировать экономические границы потребительского кредитования, которые можно разделить на количественные и структурные. Первые обусловлены темпами роста оборота непродовольственных товаров, требованиями закона возвратности средств, которые во многом определяются объектами кредитования и денежными доходами населения. Вторые — структурой товарооборота и оборота непродовольственных товаров.

Последствия от банковского кризиса могли нести более негативный характер, если бы государство не поддержало банки. Правительственная финансовая поддержка, повышение кредитного размера компенсаций по банковским вкладам и другие меры предотвратили многомиллиардные убытки банков от массового изъятия депозитов и остановили дальнейшее падение бизнеса.

В период кризиса банковский сектор, со своей стороны, не предпринял достаточных мер, т. к. акценты в управлении бизнесом оставались прежними, а качество обслуживания клиентов при этом снизилось. Анализ, проведенный ЦБ РФ, позволяет утверждать, что отдельные банки использовали кредит главным образом для поддержки своих собственных корпоративных интересов, допускали повышенные риски, что в конечном счете приводило к крупным убыткам.

Стержнем кредита до кризиса являлась связь с материальным процессом. Темп роста кредитных вложений банков существенно превышал темп роста объема ВВП и промышленного производства. Ссуды выдавались под конкретное обеспечение, для осуществления платежей за конкретные материальные ценности и услуги. Но, как выяснилось, нередко такое обеспечение было преувеличенным, не способным гарантировать возврат ссуды, а оплата материальных ценностей использовалась на создание производств, спрос на продукцию которых превышал реальную платежеспособность потребителей, что приводило к невозврату займов.

Обособленность кредита от программ экономического развития стала очевидной. В стране не было стратегического плана в виде программы промышленной структурной политики. Развиваясь стихийно, сообразуясь с целями банков, кредит дрейфовал между текущими запросами товаропроизводителей и корпоративными интересами финансовых институтов, не содействуя в полной мере решению задач общественного развития. В то же время отсутствовало стратегическое представление о приоритетных кредитных потоках. Бизнес и банки, каждый в отдельности, решали свои корпоративные задачи.

Разумеется, все это должно было сказаться на состоянии национальной экономики и ее основного элемента — банковской системы, которая подошла к финансовому кризису в ослабленном состоянии. Ее уязвимость предопределила ход последующих событий, усилила спад макроэкономических показателей банковской деятельности и российской экономики в целом.

Дальнейшее развитие кредитных отношений во многом зависит от того, насколько успешно будут устранены негативные факторы и уязвимые места, которые образовались в практике использования кредита последних лет. На наш взгляд, для повышения роли кредита в развитии российской экономики следует принять ряд мер:

- связать развитие кредитных отношений с программами экономического развития страны;
- существенно повысить роль банков в перераспределении капиталов, направив на их капитализацию дополнительные государственные ресурсы;
- обеспечивая вхождение денег в оборот на кредитной основе, расширить кредитную составляющую денежно-кредитной политики, в том числе посредством развития перечня активов, принимаемых по займам в форме рефинансирования;
- увеличить поддержку предприятий и банков в форме государственных гарантий, которые позволят товаропроизводителям преодолеть недоверие друг к другу, активизировать производство и обращение, не допуская искусственного сжатия кредитования;
- для более емкого выражения роли кредита как фактора обеспечения непрерывности кругооборота средств для ускорения производства, а также экономии затрат производить его оценку по более широкому кругу показателей, характеризующих скорость оборота кредита и оборотных средств экономических субъектов, затратность кредитных операций, рентабельность кредитов, производительность труда банков в их кредитной деятельности.

Совершенствование оценки роли кредита в экономике целесообразно осуществлять на базе информации о движении денежно-кредитных потоков и анализа его связи с другими секторами экономики. Специальные показатели по различным секторам экономики (кооперативному, страховому, недвижимому имуществу, международному, государственному, частного хозяйства), а также по различным рынкам (межбанковскому, денежному, фондовому, валютному, товарному) позволят не только охарактеризовать использование кредита, но и выявить негативные тенденции, усиление которых может вызвать образование диспропорций.

Модернизация банковского законодательства и совершенствование кредитной инфраструктуры являются определяющими для дальнейшего развития кредитной сферы. Банки и их клиенты нуждаются в серьезном расширении и дальнейшем совершенствовании законодательных актов и нормативных положений, регламентирующих кредитные отношения. Приоритетным направлением законодательного процесса должна быть разработка законов общего действия, положения которых определяют более частные нормы правового обеспечения отдельных видов банковского кредита.

Несмотря на достигнутый прогресс, российское банковское законодательство, регламентирующее кредитную деятельность и развитие ее инфраструктуры, находится на стадии становления. Банки и их клиенты нуждаются в серьезном расширении и дальнейшем совершенствовании законодательных актов и нормативных положений, регламентирующих кредитные отношения.

Разработка законов общего действия, положения которых определяют более частные нормы правового обеспечения отдельных видов банковского кредита, должна быть приоритетным направлением законодательного процесса.

Современная практика функционирования банковской системы показывает, что назрела необходимость в разработке и принятии федерального закона «О региональных банках развития в Российской Федерации», открывающего возможность создания самостоятельных специализированных государственных институтов развития как на федеральном, так и региональном уровне; закона «О сберегательном деле в Российской Федерации», в котором принципиально важно закрепить базовые принципы сберегательного дела и т. д. В контексте совершенствования банковского правового поля, в том числе регламентирующего кредитные операции, существенным является принятие закона «О почтовых банках» и новая редакция закона «О кредитной кооперации».

Развитие банковского законодательства в дальнейшем должно идти и по линии разработки государственных актов, регламентирующих применение в России деривативов и других инструментов, хеджирующих риски совершаемых кредитных операций. В целях развития кредитной инфраструктуры, совершенствования информационной системы и качества предоставляемой информации необходимо внести изменения в Федеральный закон «О кредитных историях», разработать и принять закон «О рейтинговых агентствах».

Стратегическое развитие кредитных отношений в значительной степени будет зависеть от рынка межбанковских кредитов (МБК). Для современного рынка МБК характерна сегментация, которая препятствует формированию свободного рынка межбанковского кредитования на уровне отечественной банковской системы в целом.

Ключевым элементом повышения роли кредита должно стать также дальнейшее развитие новых кредитных продуктов и технологий. До кризиса у российских коммерческих банков появилось немало новых продуктов. Их разнообразие (по целям кредитования, видам залога и технологии предоставления) делает необходимой стандартизацию новой продуктовой линейки. Самым активным в данном направлении является Сбербанк России, который планирует (согласно Стратегии развития Сбербанка России на период до 2014 г.):

- превращение Сбербанка в сервисную компанию, с максимальной ориентацией Банка на потребность клиента;
- проведение «Промышленной революции» — комплексной перестройки систем и процессов Банка, направленной на повышение уровня управляемости, снижение удельных затрат и повышение качества обслуживания клиентов;
- внедрение «Производительной системы Сбербанка» — комплекса инструментов, направленных на повышение эффективности деятельности по всем направлениям «снизу вверх», в качестве новой идеологии управления Банком;
- развитие операций на международных рынках как способ диверсификации бизнеса и получения доступа к лучшим мировым практикам в сфере финансовых услуг;

- инвестирование в сотрудников: приобретение коллективом новых навыков, изменение ценностных установок и формирование новой корпоративной культуры [5, с. 4].

Другое направление активного развития кредитных продуктов для физических лиц — дальнейшее расширение целевых потребительских займов, ориентированных на определенные группы заемщиков, на решение социальных задач и развитие новых технологических элементов.

В интересах развития ссуд на образование, выполняющих важную социальную функцию, целесообразно принять законодательные акты, которые предусматривали бы дифференциацию схем погашения образовательных кредитов по группам заемщиков, а также привлечение коммерческих организаций в качестве спонсоров или гарантов.

Перспективными следует признать кредитные технологии, способствующие как пакетированию, так и индивидуализации услуг для физических лиц (в том числе технологию финансового супермаркета и индивидуальное обслуживание клиента в рамках *private banking*).

В стратегическом отношении важно повышение качества кредитных продуктов. Исследования показывают, что нормативные документы Банка России лишь частично определяют стандарты качества займов и не полностью учитывают теоретические основы стандартов — качество кредита оценивается только на основе факторов кредитного риска, тогда как оно охватывает также доходность и ликвидность кредитного актива.

Необходимо учитывать рекомендации Базельского комитета, включающие в критерии оценки качества банковской деятельности конкурентоспособность банковского продукта, его значимость и ориентированность на клиента, а также качество кредитного менеджмента.

Органичной частью стратегии повышения роли кредита должно стать совершенствование системы предупреждения и минимизации кредитных рисков на различных стадиях процесса кредитования. Современный финансовый кризис обнажил ряд острых проблем в работе банков: их недостаточный аналитический уровень как на стадии выдачи кредитов, так и на стадии их погашения. В связи с этим ЦБ РФ мог бы рекомендовать коммерческим банкам применять современный инструментарий оценки кредитоспособности заемщиков, включая присвоение рейтинговой оценки.

В стратегическом отношении необходимо акцентировать внимание на развитии отдельных разновидностей банковских ссуд, имеющих существенное значение для инвестиционной и социальной сферы российской экономики. Наряду с этим сегодня не менее важно также рассматривать перспективы рефинансирования, синдицированного кредита, венчурного кредитования и проектного финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аганов А.Н. Анализ и оценка рынка потребительского кредитования в Северо-Кавказском Федеральном округе // Вопросы региональной экономики № 3. 2012. С. 8–15.
2. Валенцева Н.И., Ларионова И.В., Кудрявцева Ю.В. Теоретические основы экономических границ кредита и развития потребительского кредитования // Банковские услуги. 2011. № 1. С. 2–11.
3. Интервью Президента, Председателя Правления Сбербанка России Г.О. Грефа // Деньги и кредит. 2011. № 11.
4. Лаврушин О.И. Особенности и направления развития кредита в экономике России // Банковское дело. 2011. № 3. С. 35–41.
5. Филиппова Т.А., Шелухина В.В. Основные проблемы в секторе потребительского кредитования коммерческого банка и пути их решения // Экономика. Управление. Право. 2012. № 2. Ч. 2. С. 7–9.

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ФОРМАТОВ НА РЫНКЕ УСЛУГ

МИХАЙЛЕНКО Н.А.,

аспирант,

Ростовский государственный университет путей сообщения,

e-mail: natalja.bocheeva@yandex.ru

В статье представлена оценка внутренней и внешней маркетинговой среды торговых компаний; в качестве одного из направлений институционального проектирования современных торговых форматов выделен инфраструктурный блок, развитие которого охватывает все направления обслуживания потребителей.

Ключевые слова: маркетинг торговых компаний; стратегия диверсификации; стратегия сегментирования; позиционирование на рынке услуг; фокусирование на целевых потребителях; нишевые стратегии.

The article provides assessment of internal and external marketing environment of trading companies; in particular, the article allocates the infrastructure part as one of the directions of institutional designing of modern trade formats the development of which covers all directions of consumer service.

Keywords: marketing of trade companies; diversification strategy; segmentation strategy; positioning on the services market; focusing on target consumers; niche strategies.

Коды классификатора JEL: M31, L80, L84.

Для выявления роли маркетинга в системе институционального проектирования развития торговых компаний необходимо проводить комплексное маркетинговое исследование на рынке услуг на основе получения, обработки и анализа всех факторов, определяющих конъюнктуру рынка: спрос и предложение по конкретному товару, конкурентоспособность, цены, товародвижение и т. д. Институциональное проектирование развития торговых компаний включает процессы идентификации рыночных проблем, сбора и обработки информации о рынке торговых услуг в целях совершенствования коммерческо-хозяйственных решений относительно создания, движения, реализации и потребления товарной продукции на этом рынке.

Конкурентоспособное развитие торговых компаний зависит от стратегического маркетинга, основой которого, по мнению ученых, выступают следующие факторы: изучение рынка, выявление особенностей маркетингового управления развитием бизнеса и выбор инструментов расширения зоны присутствия агента за счет выхода на этот целевой сегмент рынка услуг [4].

Комплексное исследование целевого сегмента рынка проводится с целью получения данных о рыночных условиях для определения маркетинговых усилий предприятия на рынке. Использование форм и методов создания достоверных аналитических данных рыночного позиционирования торговой компании в качестве основной цели предполагает получение маркетингового инструментария, нацеленного на выявление и оценку ключевых факторов и тенденций, составляющих основу стратегии и тактики экономического поведения торговой компании и обеспечения ее конкурентоспособности.

При выборе сегмента рыночного позиционирования торговой компании используются следующие методические инструменты:

- 1) системность выборки, предполагающая охват всего рынка и комплексную оценку взаимосвязи всех процессов на рынке торговых услуг;
- 2) комплексное планирование и систематичность исследования;
- 3) комплексный подход к изучению объектов рынка услуг;
- 4) связанность исследования, предполагающая, что масштабы, глубина, детализация проводимых исследований должны быть органически увязаны с целями и задачами деятельности торговой компании, отражать ее реальные потребности в стратегическом развитии;

5) множественность источников исследуемой информации – поступление рыночной информации не из одного, а из нескольких источников, что позволяет получить комплексную картину рынка;

6) универсальность проведения маркетинговых исследований исходя из выявленных потребностей агентов рынка в информации для принятия взвешенных и качественных управленческих решений.

Выделенные методические подходы можно представить не только как концептуальную основу организации маркетинговых исследований, но и как теоретическую базу для разработки стратегии развития торговой фирмы, направленной на обеспечение конкурентоспособности, увеличение доходов и количества товарных ниш на рынке торговых услуг.

Увеличение продаж торговой компании зависит от качества реализуемых товаров и услуг, а также от платежеспособного спроса, вкусов и запросов потребителей; в связи с этим изучение особенностей экономического поведения клиентов компании является основой институционального проектирования стратегии рыночного позиционирования торговой компании.

Маркетинговое управление оказывает основное воздействие на конкурентное позиционирование торговой компании и организацию эффективной деятельности фирмы в определенном сегменте рынка. Основой маркетингового управления можно назвать социальную ориентацию бизнеса с использованием комплексной системы, включающей различные организации, представителей общественности и индивидуумов, в целях привлечения выгодных инвестиций для реализации эффективных бизнес-проектов.

Основу данного принципа составляет маркетинг отношений, предполагающий реализацию концепции индивидуального маркетинга с использованием комплексной оценки релевантной базы рыночных данных, мониторинга СМИ для разработки рекомендаций по институциональному проектированию института лояльных потребителей. Непотъемлемым элементом маркетингового управления выступает разработка и обоснование специальных рекламных кампаний и других социальных акций для формирования позитивного имиджа в представлении потребителей. Стратегия маркетингового управления влияет на корпоративную культуру, фирменный стиль, лояльность потребителей и известность фирмы в целевых сегментах рынка.

Основной задачей интегрированных маркетинговых коммуникаций, проводимых торговой компанией на рынке, выступает привлечение потребителей для увеличения движения товарных потоков и получения прибыли. Комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций можно рассматривать как продуцируемую неразрывную связь факторов рыночной среды с формированием информационной системы для установления результативных контактов торговой компании с различными целевыми аудиториями экономических агентов рынка услуг. Таким образом, институциональное проектирование, осуществляемое на основе маркетингового управления, выступает как единый комплекс рыночных коммуникаций с включением прямого маркетинга, персональных продаж, интерактивного маркетинга и рекламы.

Основой современного маркетингового управления является система массовых коммуникаций, реализуемая как многофункциональная система продвижения продуктов и услуг посредством всех видов коммуникационных каналов в адрес различных целевых аудиторий с целью формирования лояльности потребителей для обеспечения доходности и конкурентоспособности торговой фирмы на современном рынке услуг.

На современном рынке торговых услуг условия конкуренции значительно изменились, в связи с чем начались интенсивные поиски экономическими агентами новых факторов повышения эффективности и был предложен ряд концепций, развивающих поведенческую модель конкуренции и предлагающих определенный порядок действий в целях удержания рыночного первенства. Эти исследования легли в основу современных теорий стратегического менеджмента, маркетинга, организации производства [9].

Возможности достижения экономическими агентами конкурентных преимуществ рынка услуг, а также устойчивость торговых фирм зависят от исходного состояния (фактического наличия или степени доступности) институциональных условий рынка и факторов стимулирования и развития потребительского спроса. Критерием эффективного использования таких возможностей, по мнению Г. Саймона, выступает не максимизация полезности, а достижение определенного «целевого уровня стремлений» [7].

Основным критерием конкурентоспособности макроэкономической системы учеными признается совершенствование производительных сил. Декомпозиция источников роста позволяет моделировать управленческие воздействия по каждому такому фактору [8].

Активно развивающаяся институциональная теория, обогатившая традиционную макроэкономику анализом общественных институтов с учетом временной, исторической определенности, обосновала расширение аналитических предпосылок и факторов, характеризующих систему маркетингового позиционирования предприятий и стратегию их развития. Оценка влияния изменчивости институциональной структуры общества на экономический рост страны обозначила потенциальные возможности развития конкурентоспособности на макроуровне, выявив зависимость стратегии компании от уровня эволюции и от исторических предпосылок (path dependence) [5].

Наиболее заметное влияние на развитие стратегии формирования маркетингового управления оказала теория зависимости модели конкурентного поведения компаний от сложившихся предпосылок и путей развития [3].

Значительный вклад в теорию маркетингового управления внесли работы М. Портера «Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов», «Международная конкуренция», «Конкуренция», «Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость». М. Портер представляет конкуренцию как динамичный и развивающийся процесс, в ходе которого появляются новые модели маркетингового управления, производственные технологии и рыночные сегменты.

Важнейшим элементом модели М. Портера является то, что наряду с конкурирующими силами рынка автор выделяет целевую направленность деятельности фирмы на удовлетворение требований потребителей. Концептуальный подход ученого к развитию конкурентных преимуществ лег в основу разработки стратегии конкурентной политики компаний и стратегических программ сегментации рынков [6].

Исследуя природу конкурентных преимуществ, М. Портер приходит к выводу, что традиционные теории не позволяют описать реальные конкурентные условия, поскольку не учитывают масштабы экономики разных стран и дифференциацию товаров по рынкам сбыта, предполагая одинаковую технологию производства и постоянное сочетание факторов производства, имеющихся в наличии в стране. Не учитываются также возможные перемещения капитала и квалифицированной рабочей силы между странами.

Современную модель конкуренции стран М. Портер предлагает рассматривать на уровне отраслей — группы конкурентов, производящих товары или услуги и непосредственно соперничающих между собой. Стратегически значимая отрасль при этом будет объединять продукты со сходными источниками конкурентного преимущества. В основе модели современной конкуренции лежит сервисная постиндустриальная экономика, основанная на знаниях, позитивном восприятии новых идей, инновациях систем и технологий, готовности к внедрению практико-прикладных разработок.

Определяющую роль в сервисной экономике начинают играть глобальные информационные сети, компьютерные системы, высокие производственные технологии, а также интеллектуальные ресурсы общества, инновационная организация различных сфер человеческой деятельности, новый уровень отношения к генерации, трансферту и использованию знаний.

Факторы конкурентного преимущества в современной сервисной экономике смещаются в пользу нематериальных источников, прежде всего, информационных и сервисных ресурсов. Например, в работах основоположника теории постиндустриального общества Дж. Гилбрейта выделяются вопросы формирования информационной экономики, основанной на знаниях, инновациях и дополнительных услугах [2].

Изменение информационной составляющей развития в современных условиях актуализирует задачу выявления дополнительных резервов конкурентного развития, всех ресурсных возможностей и инновационного потенциала компаний в процессе маркетингового позиционирования на рынке услуг с высокой долей информационно-сервисного взаимодействия.

Таким образом, институциональное проектирование новой модели конкурентного позиционирования торговых компаний на рынке услуг позволяет развивать новые формы экономического взаимодействия агентов рынка, влияющие на формирование и развитие новых торговых форматов.

В современной экономической литературе по системе маркетингового управления значительное внимание уделяется важному фактору обеспечения конкурентоспособности, связанному с системой группировки элементов продвижения продукта в результате гибкого использования двух взаимосвязанных коммуникационных систем — ATL и BTL. Система ATL — (above the line — над чертой) представляет собой целостную систему с включением наружной рекламы и СМИ (радио, ТВ, кино). Система BTL (below the line — под чертой) предполагает активное использование маркетинговых усилий и внутренних возможностей торговых фирм для реализации всех элементов системы ATL в целях стимулирования продажи в глазах экономических агентов (продавцов и покупателей) для увеличения прибыли конкретной торговой компании, ее известности и финансовой устойчивости.

Основным принципом, обеспечивающим стратегию конкурентного позиционирования торговой компании на рынке услуг, можно считать, прежде всего, систему доверительных отношений между продавцами и потребителями товаров и услуг, формирующуюся на основе маркетингового управления коммуникациями, направленными на комплексное воздействие на потребителей в результате построения эффективного поля коммуникационного взаимодействия, т. е. именно комплексность формирует доверие клиентов.

Для успешных продаж в условиях развития сервисной экономики особую роль играет стратегия продвижения товаров и услуг на основе информационно-сервисных коммуникаций, а также институциональное проектирование интегрированных систем бренд-коммуникаций, направленных на фиксации в массовом сознании потребителей определенных символов и брендов производителей и торговых компаний на сегментируемом рынке услуг.

Маркетинговое управление формируется на основе всестороннего исследования взаимоотношений агентов сферы услуг, влияющих на изменение модели потребительского поведения в рамках процессов институциональной адаптации и институциональных изменений, прежде всего, сложившихся традиций экономического поведения потребителей.

Важной особенностью формирующейся системы маркетингового управления является, по мнению В.В. Вольчика и Т.А. Зотовой, фактор интенциональности, определяющий тесную взаимосвязь изменяющихся институтов и моделей поведения агентов рынка [1].

В связи с тем, что в процессе эволюции хозяйственных отношений торговый бизнес и сложно структурируемые торгово-сервисные компании действуют в непростых условиях рыночной среды, маркетинговое управление должно быть основано на многофункциональном механизме, нацеленном на решение задач построения доверительных отношений с клиентами в рамках действующей системы взаимовыгодных контрактов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В., Зотова Т.А. Экономическое поведение в контексте эволюции институтов // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2010. Т. 8. № 4. С. 63.

2. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. М.: АСТ, 2004. С. 84–86.
3. *Дэвид П.* Зависимость от пути развития и исторические общественные науки: вводная лекция // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / под ред. Я.И. Кузьмина. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 183.
4. Новые продукты, технологии и сервисы на посткризисном рынке финансовых услуг / Под ред. проф. Л.Ю. Андреевой, проф. О.Ю. Свиридова. М.: Вузовская книга, 2012. С. 46.
5. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и экономическая эффективность. М.: Экономика, 1998. С. 119.
6. *Портер М.* Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер.с англ. / М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 48.
7. *Саймон Г.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы / Под общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. С. 72–73.
8. *Солоу Р.М.* Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории. Лекция в честь Ричарда Т. Эли // Вехи экономической мысли. Т. 2. М.: Экономика, 2002. С. 9.
9. Управление маркетингом / Под ред. проф. И.М. Синяевой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Вузовский учебник, 2009. С. 59.

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ ВНУТРЕННЕЙ КАДРОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОПОВА В.Е.,

преподаватель,
Южный федеральный университет,
e-mail: viktoriya_popova_85@list.ru

В статье предлагается авторский подход к разработке инструментов повышения качества труда государственных служащих, которое не представляется возможным без оптимизации их численности, достигаемой на основе учета целого набора принципов, важнейшим из которых является принцип конкуренции.

Ключевые слова: система государственной службы; кадровый потенциал; конкуренция; человеческие ресурсы; кадровая конкуренция; внутренняя конкуренция.

The paper suggests a new approach to the development of the methodology acivil servants work efficiency in crease which isn't possible without employees number optimization that can be achieved by the use of competition principles between officials.

Keywords: the system of state service; personnel potential; competition; human resources; human resources competition; internal competition.

Коды классификатора JEL: H11, H76.

На сегодняшний день одной из наиболее существенных проблем управления кадровым потенциалом государственной службы является низкий уровень организации трудовой деятельности государственных служащих и нерациональность в использовании их потенциала. Данные проблемы в первую очередь связаны с наличием несовершенств в организационной структуре государственных учреждений и неэффективным использованием современных методов и технологий организации трудовой деятельности их работников. При этом реальной практикой убедительно подтверждается, что одной из основных задач повышения эффективности трудовой деятельности государственных служащих должна стать оптимизация их численности на основе учета всего множества факторов и принципов, ключевым из которых является принцип конкуренции между работниками госорганов.

Данное обстоятельство объективно обусловлено формирующимися в последние годы тенденциями демократических преобразований во всей системе государственной службы, одним из проявлений которых является смещение акцентов при управлении трудовой деятельностью работников государственных органов с коллективистского на индивидуально-личностный уровень. В данном контексте использование новых подходов и механизмов управления кадровым потенциалом госсектора, как важнейшее направление осуществляемых реформ в данной сфере, выступает в качестве ключевого фактора инновационного развития государственного управления в целом, которое является неотъемлемой частью социально-экономического развития страны. Необходимость в реализации данных преобразований обусловлена особой степенью включенности государственных служащих в социально-экономические процессы, которые не представляются возможными без эффективного использования и совершенствования кадрового потенциала населения, в том числе занятого в системе государственной службы [1].

В современных экономических реалиях, как показывают мировая и российская практика последних лет, конкуренция на рынке труда становится основной причиной усиления влияния государства на процесс работы с кадрами, роста значимости государственных структур в формировании и реализации кадровой политики. В соответствии с этим, кадровая политика представляется как система целей, задач, принципов, приоритетов деятельности государства по урегулированию кадровых процессов и отношений с учетом имеющегося опыта, современных условий и перспектив развития общества [2].

Результаты проводимых в последние десятилетия исследований в данной предметной области убедительно свидетельствуют о том, что внутренняя конкуренция в органах государственной службы выступает в качестве одного из

важнейших условий ее развития. При этом под внутренней конкуренцией, как правило, понимается соперничество государственных служащих, объективно существующее как между отдельными работниками и отделами, так и целыми трудовыми коллективами. Однако в силу особой специфики государственного сектора здесь имеет место не только внутренняя конкуренция между служащими за продвижение по карьерной лестнице, но также конкуренция между самими учреждениями за более высокие ассигнования из бюджета. В соответствии с этим, следует подчеркнуть, что эффективность деятельности государственного учреждения в основном зависит от качества организации и стабильности его кадрового потенциала, что достигается посредством создания внутреннего рынка труда, а также профессионализма государственных служащих, напрямую зависящего от адекватности критериев их отбора на государственную службу и дальнейшего продвижения.

Под внутренним рынком труда в системе государственной службы будем понимать набор правил, которые нацелены на организацию долговременной карьеры государственных служащих и основаны на принципе замещения средних и высших должностей государственной службы посредством внутреннего продвижения работников. На развитие внутреннего рынка труда в государственных организациях оказывает существенное влияние специфика административно-управленческой деятельности, для обучения которой работников госорганов требуются значительные инвестиционные и временные затраты. Кроме того, впоследствии государственные служащие, получившие соответствующие знания, умения, навыки и управленческий опыт, становятся трудно заменимыми, а руководители государственных учреждений — заинтересованными в сохранении данных служащих [5], что негативно сказывается на формировании и эффективности внутреннего рынка труда.

Ограничения карьерного роста государственных служащих в современных условиях социально-экономического развития достаточно подробно описаны во многих научных исследованиях. Изучение и систематизация существующих подходов позволили сделать вывод, что к внутренним ограничениям карьерного роста в системе государственной службы целесообразно отнести следующие [3]:

- неумение государственных служащих управлять своей деятельностью и поведением, что особенно ярко проявляется в стрессовых ситуациях;
- отсутствие ценностной картины мира;
- наличие нечетких личных целей деятельности;
- отсутствие стремления к личностному росту и наращиванию человеческого капитала;
- слабое проявление или полное отсутствие навыков решения проблем, которые могут возникнуть в процессе деятельности государственного служащего;
- низкая креативность в решении тех или иных служебных вопросов;
- низкий уровень культуры коммуникаций;
- недостаточное понимание специфики государственной службы или полное отсутствие этого понимания;
- низкий уровень управленческой культуры;
- отсутствие стремления к развитию подчиненных государственных служащих;
- неспособность к созданию команды.

Представляется, что ключевым инструментом преодоления внутренних ограничений карьерного роста является профессиональная подготовка или переподготовка при наличии у государственных служащих необходимого профессионального и личностного потенциала.

К внешним ограничениям карьерного роста государственных служащих целесообразно отнести следующие:

- низкий престиж государственной службы;
- отсутствие эффективной современной системы подготовки и переподготовки государственных служащих;
- низкая социальная и правовая защищенность государственных служащих;
- условия социально-экономического развития, низкий уровень оплаты труда государственных служащих;
- нестабильность государственных структур в силу их подверженности частой реорганизации, смены руководства;
- отсутствие универсальных критериев оценки труда государственных служащих, прозрачного порядка проведения аттестации, формирования кадрового резерва.

Однако, как показывает практика, в последние годы влияние внешних ограничений конкуренции работников госорганов значительно ослабевает. Это подтверждается тем, что большая часть выпускников вузов стремится работать в системе государственной службы, что объясняется повышением заработной платы государственных служащих.

В системе принципов формирования государственной службы РФ кроме приоритетного — принципа конкуренции — необходимо особенно выделить принцип приоритета профессионально-деловых качеств, в соответствии с которым определяются порядок поступления на государственную гражданскую службу, а также квалификационные требования к служащим, замещающим должности государственной гражданской службы [6]. В то же время для существующей в настоящее время структуры технологий и методик отбора кадров характерно преобладание личностных качеств граждан, поступающих на государственную службу, перед профессиональными. Таким образом, на сегодняшний день наиболее востребованными являются такие качества, как лояльность, дисциплинированность, способность работать в команде, адаптивность и обучаемость, а также преданность делу и ответственность.

Названные критерии применяются к претендентам на замещение младших должностей государственной службы. Для замещения вакантных руководящих должностей среднего уровня основными критериями отбора являются профессионализм, опыт работы, компетентность, видение служебных перспектив. Вследствие наличия такого рода кри-

териев отбора руководители подразделений и государственных учреждений видят в качестве своих подчиненных, в первую очередь, хороших и ответственных исполнителей, а не квалифицированных специалистов. В ряду требований, предъявляемых к претендентам на замещение должностей государственной службы, руководителями также выделяются лояльность, дисциплинированность, бесконфликтность, «вменяемость», способность подчиняться [4].

Результаты проводимых в настоящее время исследований в области совершенствования кадрового потенциала органов государственной власти показывают, что существующие принципы реализации конкуренции персонала в системе государственной службы не позволяют максимально повысить ее кадровый потенциал, что обуславливает необходимость разработки дополнительных мер по повышению эффективности деятельности государственных структур в области кадровой политики. Представляется, что они должны включать следующие меры:

1. Использование адекватных показателей оценки эффективности деятельности государственных учреждений, что будет способствовать расширению и институционализации конкуренции как между отдельными государственными служащими, так и между отделами и ведомствами. Создание подобного социального «лифта» приведет к насыщению содержания и повышению результативности проводимых реформ государственной службы.

Реализация данной меры основана на решении следующих задач:

- определение показателей эффективности деятельности для всех государственных учреждений и всех категорий государственных служащих;
- проведение ревизии основных функций государственных учреждений в контексте их максимального сопряжения с целями, выделение функций, подлежащих передаче в коммерческий сектор;
- формирование системы открытой ежеквартальной отчетности по ключевым показателям эффективности деятельности государственного учреждения, а также общественного контроля корректности их значений;
- реинжиниринг функций, которые имеют операционный характер;
- создание мотивационных схем ответственных лиц.

2. Внедрение системы проектного управления, включающей публичную оценку достижения критериев успеха, а также личную ответственность государственных служащих за их недостижение.

3. Мотивирование регионов страны к привлечению инвестиций и изменению форм межбюджетных отношений, составление регулярных рейтингов регионов на основе опросов предприятий и экспертов. Для этого представляется целесообразным создать систему положительной обратной связи между объемами привлеченных инвестиций и карьерным ростом работников государственных органов, задействованных в этом процессе.

4. Изменение формы государственного контроля за счет введения вместо формы *ex ante* (до события) формы *ex post* (после события) с сопутствующим повышением гражданско-правовой ответственности государственных служащих и развитием механизмов страхования данной ответственности.

Основными недостатками предварительного государственного контроля разрешительного характера представляются снижение предпринимательской активности и развитие коррупционной деятельности, что определяет необходимость перевода всех процедур контроля в уведомительную форму. Одновременно с данной мерой важно создание выборочного государственного пост-контроля и крайне жестких санкций за злоупотребление доверием. Такой подход целесообразно ввести в первую очередь в тех государственных структурах, в функции которых входят: регистрация предприятий, контроль внешнеэкономической деятельности, возврат НДС, отчетность предприятий, подача налоговых деклараций, получение лицензий и пр.

Таким образом, использование возможностей рассмотренных принципов конкуренции между государственными служащими в процессе управления кадровым потенциалом государственных органов будет способствовать оптимизации затрат и повышению эффективности управления системой государственной службы в целом за счет рационального использования ее кадрового потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антошина Н. Формирование кадрового состава государственной службы Российской Федерации. // Государственная служба. 2005. № 5. С. 75–78.
2. Государственная кадровая политика: концептуальные основы, механизмы, технологии реализации. М., 1996.
3. Кукота Ю.Н., Сероусов А.В. Государственная служба как организационная составляющая карьерного роста. Ростов н/Д, 2007.
4. Монусова Г.А. Как становятся чиновниками и продвигаются по службе // Общественные науки и современность. 2004. № 3. С. 61–70.
5. Сологуб В.А. Статусная конкуренция при несформированной административной морали // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). № 7(15). 2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/7/sologub.pdf>.
6. Указ Президента Российской Федерации от 01.02.2005 № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации (в ред. Указа Президента РФ от 22.01.2011 № 82) // Российская газета. 2005. 3 февраля.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

КЕРЕФОВ М.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: mkerefov@gmail.com

В статье рассматривается формирование современных представлений о нематериальных активах, которые представляют собой объекты интеллектуального капитала или объекты совокупного капитала, а также другие элементы, которые не рассматриваются в рамках определенной компоненты того или иного капитала, но, по сути, могут быть включены в их состав. Из всех источников формирования конкурентных преимуществ фирмы, образующих блок структурных, ресурсных, технических, управленческих и рыночных факторов главными являются ее нематериальные ресурсы, поскольку их элементы даже в количественном отношении превышают число других факторов, входя в каждый из перечисленных блоков.

Ключевые слова: нематериальные активы; промышленные предприятия; подходы; структурирование материальных активов.

The article discusses the formation of modern concepts on intangible assets, which are the objects of intellectual capital or the total capital, as well as other elements, which are not dealt with in the framework of a certain components of one or another of the capital, but, in fact, may be included in their composition. Of all the sources of the formation of competitive advantages of the company, forming block of structural, resource, technical, managerial and market factors are its main intangible resources, because of their elements even in quantitative terms exceed the number of other factors, entering in each of the blocks.

Keywords: intangible assets; industries; approaches; structuring of material assets.

Коды классификатора JEL: L53, M41, M42.

Производственную основу любой организации составляют так называемые хозяйственные активы, или просто активы. В зависимости от того, какими хозяйственными активами предприятие располагает и как эти активы участвуют в производственном цикле, их традиционно классифицируют по составу и размещению. По составу активы фирмы подразделяются на оборотные и внеоборотные; по размещению они делятся на активы, которые используются в сфере производства и сфере обращения. Дорогостоящие средства труда и другие средства, используемые не в одном, а в нескольких производственных циклах, а также имеющие длительный срок применения являются внеоборотными активами. Внеоборотные активы включают в себя основные средства, а также большую и очень разнородную группу активов, называемую нематериальными активами. Основные средства, как правило, не изменяют свою материальную форму в процессе эксплуатации и постепенно по мере износа переносят свою стоимость на себестоимость готовой продукции путем начисления амортизации. Известно, что нематериальные активы (НМА) — немонетарные активы, которые не имеют материальной формы, могут быть идентифицированы и содержатся предприятием в целях использования в течение периода более одного года (или одного операционного цикла, если он превышает один год) для производства, торговли, в административных целях либо в целях предоставления в аренду другим лицам.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов»), нематериальные активы — это часть имущественного комплекса организации, используемая в хозяйственной деятельности в течение периода, превышающего 12 месяцев, и приносящая доход. Следует особо подчеркнуть, что указанное положение было введено в действие только с начала 2001 г. в целях исполнения Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В положении предписан учет деловой репутации через величину гудвилла и организационных расходов, раскрыт порядок отражения соответствующих амортизационных отчислений. Деловая репутация зиждется на общественном мнении о предприятии, его работниках и выпускаемой продукции. Эта составляющая нематериальных активов трактуется как нематериальный имидж, который трудно зафиксировать документально. В ней автоматически учитывается стоимость всех нематериальных активов, в том числе и не учтенных на балансе, т. е. гудвилл является их интегральной характеристикой. К организационным расходам относятся затраты, связанные с образованием юриди-

ческого лица и признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставной капитал организации. Кроме того, согласно положению к НМА могут быть отнесены следующие объекты интеллектуальной деятельности: исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель; исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных; имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем; исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров; исключительное право патентообладателя на селекционные достижения.

Как видим, в случае учета в соответствии с ПБУ 14/2000 нематериальные активы практически отождествляются с правами на объекты интеллектуальной собственности. При этом в определении сущности НМА не оговаривается их стоимостная сторона. При принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных необходимо одновременное выполнение следующих условий: отсутствие материально-вещественной (физической) структуры; возможность идентификации для отделения от другого имущества; использование в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации; использование в течение длительного времени; отсутствие последующей перепродажи; способность приносить организации экономические выгоды в будущем; наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности.

В [5] понятие НМА трактуется как стоимость односторонних имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, идентифицированных в виде конкретных объектов бухгалтерского учета, которые обеспечивают его владельцам определенный доход или иную пользу. Поскольку ноу-хау в случае отделения от собственника может иметь правовую защиту, то в этом случае оно может быть отнесено к нематериальным активам [4]. Согласно [3], исходя из определения НМА как стоимости долгосрочных имущественных прав, идентифицированных в виде документов бухгалтерского учета и приносящих собственнику определенную выгоду в виде дохода или иной пользы, структурными компонентами НМА выступают: исключительные права, вытекающие из привилегий (права пользования природными ресурсами, монопольные права и прочее); исключительные права, вытекающие из объектов интеллектуальной собственности (ОИС); деловая репутация предприятия (гудвилл); организационные расходы (расходы, связанные с получением лицензий, регистрацией торговых марок и др.).

Поскольку, согласно данному подходу к структуре нематериальных активов, удельный вес их последней составляющей несравнимо мал по отношению к другим, то ее учет представляется нецелесообразным.

Нематериальные активы весьма неоднородны по своему составу, характеру использования или эксплуатации, степени влияния на финансовое состояние предприятия и результаты хозяйственной деятельности, что вызывает их неоднозначное толкование. Например, в [8] под нематериальными активами понимается совокупность интеллектуальной собственности и нематериальных благ: жизни, здоровья, чести, доброго имени работника и т. д. В [1] к числу нематериальных активов, способных влиять на капитализацию компании, относят высокую конкурентоспособность продукции, опытность руководителей, наличие эффективных маркетинговых стратегий и открытость компании.

В последнее время в отечественной литературе и переводах зарубежных публикаций под активами стала пониматься совокупность объектов, включаемых в состав интеллектуального капитала. Поскольку за термином «актив» закреплены определенные экономические и правовые атрибуты, какими не обладает доминирующий ресурс интеллектуального капитала — знания, то для обеспечения семантической тождественности объектов интеллектуального капитала используется более широкое понятие «авуары», с выделением в их структуре активов — объектов, соответствующих этому понятию. Авуары — материальные и нематериальные ресурсы производства, не обязательно являющиеся объектами собственности и обладающие ликвидностью, в том числе активы, представляющие одну из сторон бухгалтерского баланса, отражающую в денежном выражении все принадлежащие фирме материальные и нематериальные ценности. В этом случае ресурсы интеллектуального капитала рассматриваются как человеческие авуары, структурные и рыночные авуары и активы. Интеллектуальный капитал фирмы включает и материальные авуары, и активы типа патентов, торговых марок, операционных технологий и компьютерных программ, и неосознаемые авуары — знания, технические навыки, компетентность и деловые возможности сотрудников. В зависимости от конкретной ситуации отдельные интеллектуальные ресурсы (например, программное обеспечение) могут одновременно являться и активами, имеющими соответствующие балансовые цены и имущественные права, и авуарами, не обладающими такими свойствами. В отличие от этого, К.Э. Свейби полностью отождествляет объекты интеллектуального капитала с нематериальными активами предприятия [10]. Он предлагает различать три их основных компонента: индивидуальную компетентность, внутреннюю и внешнюю структуры фирмы (см. более подробно с. 46). К объектам интеллектуального капитала А. Брукинг и Е. Мота относят нематериальные рыночные активы, активы интеллектуальной собственности и инфраструктуры и гуманитарные активы [9]. В [7] под объектами интеллектуального капитала также понимается совокупность интеллектуальных активов, к которым авторы относят: рыночные активы (нематериальные активы, связанные с рыночными операциями); интеллектуальную собственность как актив (патенты, авторские права, торговые марки товаров и услуг, ноу-хау, торговые секреты и др.); человеческие активы (совокупность коллективных знаний сотрудников, их творческих способностей и умения, лидерских качеств, предпринимательских и управленческих навыков, а также психометрические данные и сведения о поведении отдельных личностей в разных ситуациях); инфраструктурные активы (технологии, методы и процессы, которые делают возможной работу предприятия).

С другой стороны, по мнению О.С. Черемных, с точки зрения практических потребностей стратегического и оперативного управления бизнесом наиболее адекватная и исчерпывающая структура совокупного капитала компании состоит из финансового (материального) капитала, квазиматериального капитала и нематериального капитала [5]. В группу квазиматериального капитала включаются те чистые нематериальные активы (продукты, бренды, клиенты и другие «заинтересованные лица» бизнеса — поставщики, партнеры, государственные структуры, СМИ и т. д.), оценка которых осуществляется с помощью специализированных моделей дисконтированных денежных потоков, создаваемых соответствующим активом в течение всего его

жизненного цикла. К нематериальному капиталу компании относятся те чистые нематериальные активы (человеческий/интеллектуальный капитал, культурно-эмоциональный капитал, технологический капитал, а также информационный капитал — совокупность структурированных корпоративных знаний), оценка которых осуществляется с помощью специальных моделей оценки стоимости соответствующего нематериального капитала (в частности, основанных на потенциале нематериального капитала по приумножению материального и нематериального капитала). Как видим, в данном случае человеческий капитал отождествляется с интеллектуальным. Однако даже при таком варианте выделения нематериальных активов легко заметить, что в них присутствуют рыночная, интеллектуальная гуманитарная и инфраструктурная составляющие.

Нематериальные активы, подобно основным средствам, постепенно переносят свою стоимость на себестоимость выпускаемой продукции. Будучи включенной в баланс, стоимость нематериальных активов увеличивает капитализацию предприятия. Однако у отечественных предприятий доля нематериальных активов по бухгалтерским документам составляет в среднем менее 1% всех активов. В бухгалтерском балансе организаций в графе нематериальные активы чаще всего стоит прочерк. Согласно [2], за рубежом около 50% стоимости промышленного предприятия составляют именно нематериальные активы. После того как Минфин РФ ввел в действие ПБУ 14/2000, по которому из состава нематериальных активов были исключены ноу-хау, лицензии на использование интеллектуальной собственности, объекты авторского права и смежных прав, за исключением регистрируемых Роспатентом, снизился и без того низкий объем и уровень учитываемых нематериальных активов. Так, например, стоимость крупной российской нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» по состоянию на 2010 г. определена в 12 млрд долл., в то же время стоимость аналогичной (по запасам, технологичности, структуре построения) зарубежной нефтяной компании «Шеврон» составляет 70–80 млрд долл. В настоящее время, по оценкам Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса («СОИС-SERVAL»), в среднем доля нематериальных активов в общей структуре активов всех хозяйствующих субъектов российской экономики реально может составлять 10–15%. Причем в промышленности на долю этих активов должно приходиться в среднем 15–20% от общей стоимости активов. Однако данная оценка носит вербальный характер, т. к. номинально в бухгалтерском балансе большинства предприятий данные активы не зафиксированы.

Что касается непосредственно интеллектуальной собственности, то мировая практика показывает, что на ее долю в целом может приходиться до 35% капиталов промышленных предприятий. Действительно, например, самая большая доля объектов интеллектуальной собственности в РФ — это в НИИ и КБ аэрокосмической промышленности, где она достигает 300% стоимости других активов. Вместе с тем права на объекты интеллектуальной собственности часто не оцениваются, по старой привычке не указываются в балансе подавляющего числа акционерных обществ и, как следствие, при смене собственника, при купле-продаже не упоминаются. Находясь в рамках нормативной бухгалтерской модели фирмы, не имея методических инструментов оценки и отражения нематериальных активов, управленческий персонал слабо представляет себе необходимость и возможность повышения реальной рыночной стоимости предприятия путем целенаправленного и рационального управления нематериальными активами и, в частности, интеллектуальной собственностью. Следует особо подчеркнуть, что если в США в списке нематериальных активов значится более 50 видов, то в ПБУ 14/2000 их только 5. Анализ рассмотренных выше вариантов структурирования нематериальных активов позволил сделать следующие выводы:

- в рамках нормативной бухгалтерской модели фирмы нематериальные активы рассматриваются слишком узко;
- необходим дифференцированный подход к рассмотрению нематериальных активов, расширению списка объектов, учитываемых в качестве таких активов, и включению их в экономический оборот;
- интеллектуальная собственность при рассмотрении любого из изученных нами подходов к структурированию нематериальных активов является одной из главных частей в составе нематериальных ресурсов;
- в практической деятельности фирмы встает вопрос о классификации всех видов нематериальных активов, в том числе и объектов интеллектуальной собственности.

Исходя из этого, нами предпринята попытка дополнить классификацию НМА, представленную в [6] путем ввода еще двух классификационных признаков: отношение к производственной структуре предприятия и важность для инвестора. Ниже приведена обобщенная классификация НМА, которые предложено подразделять:

По отношению к производственной структуре предприятия:

- отражаемые в балансе предприятия, т. е. имеющие денежную оценку, которая остается, как правило, неизменной, сколь бы долго такие активы ни использовались предприятием;
- не отражаемые в балансе, т. е. не имеющие денежной оценки, например, каналы продвижения товара на рынок, система управления, существующая на предприятии и позволяющая эффективно добиваться определяемых целей;
- внутрипроизводственная атмосфера, стимулирующая работников к более производительной деятельности, и т. д.;
- потенциально присущие производственной структуре.

По степени участия в производстве:

- функционирующие (работающие) нематериальные активы, использование которых приносит предприятию доход в настоящий период;
- нефункционирующие (неработающие) нематериальные активы, которые не используются по каким-либо причинам, но могут использоваться в будущем.

По степени отчуждения:

- отчуждаемые — полностью передаваемые при их продаже, передаче, аренде;
- неотчуждаемые активы, которые остаются в собственности предприятия-владельца при частичной передаче прав на их использование.

По степени влияния на финансовые результаты предприятия:

- объекты нематериальных активов, способные приносить доход прямо, за счет внедрения их в эксплуатацию;
- объекты нематериальных активов, опосредованно влияющие на финансовые результаты.

По степени важности для инвестора:

- объекты нематериальных активов, способные заинтересовать потенциального инвестора;
- объекты нематериальных активов, которые не могут привлечь внимание инвесторов.

По степени правовой защищенности:

- нематериальные активы, защищаемые охранными документами (авторскими правами, патентами, лицензиями);
- нематериальные активы, не защищенные охранными документами.

По степени вложения индивидуального труда работников данного предприятия:

- единоличные — объекты нематериальных активов, которые разработаны лично работниками или учредителями предприятия;
- паевые — объекты нематериальных активов, разработанные совместно с другими физическими или юридическими лицами на долевых условиях;
- приобретенные со стороны — объекты нематериальных активов, полученные от других физических или юридических лиц за плату или безвозмездно.

Таким образом, обобщая проведенные нами исследования по структурированию нематериальных активов, можно выделить три основных подхода. Эти подходы в систематизированном виде представлены на рис. 1.



Рис. 1. Нематериальные активы промышленных предприятий

Из рис. 1 видно, что применительно к нормативной бухгалтерской модели фирмы нематериальные активы в основном сводятся к объектам интеллектуальной собственности. В современной системе управления бизнесом формируется более полное представление о нематериальных активах, приближающееся к нематериальным ресурсам. Это объекты интеллектуального капитала или объекты совокупного капитала (квазиматериальная и нематериальная составляющие), а также другие элементы, которые не рассматриваются в рамках определенной компоненты того или иного капитала, но, по сути, могут быть включены в их состав. В то же время объекты интеллектуальной собственности, которые являются материальной сущностью интеллектуального капитала, представляют собой основную часть НМА.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бьюкенен Дж. Избранные труды: Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы. М.: Таурус-Альфа, 1997.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М., 1969.
3. Птичкин С., Климович Е., Тищенко В. Интеллектуальная собственность: проблемы, суждения, предложения // ИС. Промышленная собственность. 2001. № 8. С. 5–13.
4. Федоренко Н., Лапач Л. Особенности правового режима нематериальных активов // Хозяйство и право. 2002. № 4. С. 100–110.
5. Черемных О.С. Модель оценки совокупного капитала компании: основа системы управления бизнесом в XXI веке // Экономика и жизнь. 2008. № 5. С. 4–8.
6. Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пособие. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.
7. Щенников С.А., Клеева Л.П. Система дополнительного открытого дистанционного образования в условиях перехода к экономике знаний // Дополнительное профессиональное образование. 2004. № 7(11).
8. Яковлев И. Семантика постиндустриального передела // Экономические стратегии. 2004. № 2. С. 28–32.
9. Brooking A., Motta E.A. Taxonomy of Intellectual Capital and Methodology for Auditing It // 17th Annual National Business Conference, McMaster University, Hamilton, Ontario, Canada, January 24–26, 1996.
10. Sveiby K.E., Lloyd T. Managing Knowhow. London, Bloomsbury, 1987.

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ТАВКЕШЕВА М.Г.,

аспирант,
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
e-mail: tavkesheva@rambler.ru;

КУЛЬТУРБАЕВА Л.Р.,

аспирант,
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
e-mail: lr.kulturbaeva@yandex.ru

В статье рассмотрены проблемы государственного регулирования агропромышленного производства, предложен механизм управления взаимодействием органов власти и сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: региональное управление; взаимодействие; государственное регулирование; сельскохозяйственное производство.

In article problems of state regulation of agroindustrial manufacture are considered, the mechanism of management is offered by interaction of authorities and the agricultural enterprises.

Keywords: a regional government; interaction; state regulation; an agricultural production.

Коды классификатора JEL: Q13, Q14, Q18.

Вопрос о месте и роли сельхозтоваропроизводителей и органов власти в сельском хозяйстве возникает периодически. В условиях вхождения в ВТО, завершения радикальных экономических реформ, при выработке как федеральной, так и региональной политики должны учитываться специфика региона и интересы сельхозтоваропроизводителей [4].

Что же побуждает власть ставить сельское хозяйство страны на последнее место в системе приоритетов?

Причины кроются, видимо, в общеэкономической политике и недооценке роли и места сельского хозяйства в экономике страны [3], хотя за последние годы Правительством Российской Федерации сделаны определенные шаги по стабилизации сельскохозяйственного производства.

Например, введено субсидирование процентных ставок по кредитам с погашением за счет федерального бюджета 2/3 учетной ставки ЦБ РФ. Реализуются меры по расширению целевых программ лизинга, организации страхования, введению механизма закупочных и торговых интервенций, защите отечественного рынка от необоснованного импорта продовольствия, особенно сахара и мяса, финансовому оздоровлению и привлечению инвестиций в АПК. Наконец-то приняты долгожданные базовые законы, регулирующие земельные отношения: «О личном подсобном хозяйстве», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», «О разграничении государственной собственности на землю», «О приватизации государственного и муниципального имущества», «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», «О землеустройстве», «О государственном земельном кадастре» и др.

Медленно, но улучшаются производственные и экономические показатели отрасли. В течение последних 5 лет в Кабардино-Балкарской Республике наметился процесс восстановления сельского хозяйства. Хотя темпы роста пока низки и не сопоставимы с дореформенным периодом.

Тем не менее до настоящего времени наиболее острыми в сельском хозяйстве остаются вопросы собственности на землю и земельных отношений, взаимоотношений государства (власти), предпринимательских структур (бизнеса) и крестьянства в широком плане.

На наш взгляд, государственная аграрная политика должна исходить из необходимости устойчивого и эффективного развития агропромышленного комплекса в целях удовлетворения потребности населения в его продукции, высокой мотивации труда его работников, развития сельских территорий.

При этом сельское хозяйство следует рассматривать не только с позиции производства, но и как сложную многофункциональную систему, выполняющую широкий спектр народнохозяйственных функций: различные виды не-сельскохозяйственной деятельности, территориальную, демографическую, трудовую, экологическую, природоохранную и др. [2].

Необходимо вернуться к определению содержания основных механизмов аграрной политики, тем более что в настоящее время идет работа по актуализации Указа Президента РФ «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» от 30.01.2010 № 120 (табл. 1) [1].

Таблица 1

Механизмы государственной сельскохозяйственной политики

Основные принципы государственной сельскохозяйственной политики	Содержание
Устойчивость	Обязательства государства перед сельхозтоваропроизводителями обеспечивают устойчивость механизмов поддержки развития сельского хозяйства в течение 5 лет
Адресность	Государственная поддержка оказывается непосредственно сельхозтоваропроизводителям. Не допускается получение бюджетных средств на поддержку развития сельского хозяйства посредническими организациями
Гарантированность	Обязательства государства по поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей, включаемых в отдельные направления ее программы
Разграничение полномочий и соблюдение равных условий конкуренции	Финансовая поддержка из федерального бюджета может быть дополнена финансовой поддержкой из бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований, но по своим программам
Учет международных обязательств	При осуществлении государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей учитываются обязательства России по международным соглашениям, в том числе обязательства, возникающие из ее участия в ВТО
Ограничение размеров государственной поддержки	Сумма средств, получаемых в порядке государственной поддержки одним сельскохозяйственным товаропроизводителем из федерального бюджета, ограничена и не может превышать, например, 2 млн руб.
Равнодоступность	Все формы хозяйств, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения, имеют равные права на поддержку из бюджета

Часть 3
№ 4
Том 10

☆

2012

☆

TERRA ECONOMICUS

Достижение целей государственной сельскохозяйственной политики должно контролироваться Федеральным Собранием РФ и Правительством РФ по следующим показателям:

- ✓ обеспечение продовольственной безопасности страны (продовольственная безопасность РФ считается обеспеченной, если доля продаж отечественной продукции в общем объеме продаж на рынке составляет не менее: зерна — 90%, сахара — 60%, растительного масла — 70% молока и мяса — 80%);
- ✓ доступность пищевых продуктов (доступность пищевых продуктов считается достигнутой при обеспечении их бесперебойного поступления в места реализации продовольствия в объеме, достаточном для удовлетворения потребностей населения, и по приемлемым ценам);
- ✓ сближение средних уровней доходов (сближение средних уровней доходов в сельском хозяйстве и иных отраслях экономики);
- ✓ выравнивание цен (выравнивание индексов цен на сельскохозяйственную продукцию и используемые сельхозпроизводителями средства производства).

Критический анализ основных направлений регулирования отношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и органами государственной власти позволил отметить следующее:

1. Федеральный закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» определяет направления государственной поддержки, но не содержит конкретных механизмов. Правила господдержки и регулирования агропродовольственных рынков изменяются Федеральным Собранием и Правительством РФ ежегодно, в то время как хозяйствующие субъекты планируют свою деятельность, как правило, на предстоящие 3–4 года.

2. Из денежных средств, выделяемых из федерального бюджета на развитие сельского хозяйства, на долю непосредственных товаропроизводителей приходится незначительная часть выделенных средств, около 20%.

3. Ограничен доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к государственным средствам поддержки. Личные подсобные хозяйства, производящие более половины сельскохозяйственной продукции, не имеют достаточного механизма государственной поддержки.

4. Из-за соответствующего разграничения полномочий РФ и ее субъектов по регулированию и поддержке агропромышленного производства нарушается единое экономическое пространство страны, создаются неравные экономические условия для конкуренции.

5. Механизм распределения бюджетных средств по действующему законодательству не обеспечивает рационального распределения государственных ресурсов между сельскохозяйственными товаропроизводителями.

6. У органов власти отсутствует механизм контроля эффективности использования бюджетных средств, выделяемых для развития предприятий агропромышленного комплекса.

От органов власти при разработке государственной сельскохозяйственной политики требуется переориентация бюджетной политики, направление средств на развитие рыночных институтов, обеспечение прав собственности и гарантий выполнения контрактов.

При дефиците бюджетных средств их эффективное использование становится важным фактором развития агропромышленного комплекса страны. Однако, как показывает практика, выбор и осуществление программ поддержки АПК происходит без учета специфических особенностей функционирования в условиях ВТО [5].

При распределении бюджетных средств следует учитывать, что основной проблемой сельскохозяйственных производителей является низкий платежеспособный спрос на их продукцию. Поэтому в сложившихся условиях государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий, на наш взгляд, должна быть направлена на расширение возможностей сбыта продукции, поддержку экспортеров, гарантирование экспортных кредитов, приведение отечественных стандартов в соответствие с мировыми.

Наши исследования показывают, что необходимыми условиями формирования государственной сельскохозяйственной политики являются макроэкономическая стабилизация, снижение инфляции, стабильность валютного курса, уменьшение коррупции в органах государственной власти, а также законодательная база, четко определяющая и защищающая права собственности.

Все это создает условия для организации предпринимательской деятельности предприятий аграрного сектора, развития инфраструктуры (сети дорог, водоснабжения, связи и др.), а также способствует росту уровня управления сельскохозяйственными предприятиями.

Проблемы сельскохозяйственных предприятий во многом обусловлены недоступностью для производителей рыночной информации. Информационное обеспечение предприятий АПК позволило бы уменьшить финансовые потери и создать благоприятные условия в сфере инвестиций.

В настоящее время большая часть поддержки сельского хозяйства осуществляется из региональных бюджетов. Многие местные администрации применяют неэффективные меры поддержки, такие как регулирование цен на основные продукты питания и установление региональных барьеров. Региональные мероприятия по поддержке сельскохозяйственных предприятий необходимо синхронизировать с федеральными программами, они должны взаимодействовать друг с другом [1, 3].

То есть, говоря о механизме государственного регулирования и поддержки регионального АПК, очень важно подчеркнуть необходимость разграничения компетенции между федеральными и региональными органами власти.

В проекте «Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» одним из принципов государственного регулирования АПК, в частности отрасли сельского хозяйства, является принцип разграничения полномочий.

Разграничение полномочий между уровнями государственного регулирования определяет постановку задач и обеспечение рациональных механизмов и методов их решения уже в соответствии с поставленными задачами. Мы считаем, что на федеральном уровне должны решаться такие задачи как:

- ✓ формирование и регулирование единого продовольственного рынка и рынка материально-технических ресурсов для сельского хозяйства и других отраслей АПК;
- ✓ осуществление гибкой и эффективной внешнеторговой политики;
- ✓ проведение единой общегосударственной земельной, финансово-кредитной и налоговой политики;
- ✓ организация общегосударственных контрольных функций (качество продовольствия, ветеринарный, экологический, технико-технологический контроль, рациональное и бережное использование земель);
- ✓ научное, консультативное, информационное и кадровое обеспечение АПК.

На федеральном уровне должны быть использованы такие инструменты, как: правовая база, индикативное планирование, цены, тарифы, налоги.

На региональном уровне необходимо избрать два направления мер государственной поддержки. Первое направление связано с существенным увеличением средств, выделяемых на поддержку сельского хозяйства, и расширением объемов поддержки, совершенствованием ее форм. Второе направление связано с сокращением затрат сельхозпредприятий на единицу продукции (см. рис. 1).

Средства поддержки должны использоваться с учетом многообразия экономических и социальных задач, стоящих перед сельским хозяйством. В тоже время, основная их часть должна быть направлена на повышение доходов сельскохозяйственных предприятий всех форм. Наиболее актуальными направлениями расходования средств поддержки являются следующие:

- ✓ поддержка цен с помощью механизмов государственных закупок и товарных интервенций, прямых субсидий;
- ✓ компенсация части затрат на приобретение наиболее дефицитных средств производства (минеральные удобрения, ГСМ и топливо, элитные семена и племенные животные, сельскохозяйственная техника);
- ✓ расширение льготного кредитования сельхозпроизводителей;
- ✓ разработка и реализация программ повышения качества менеджмента.

Среди других направлений поддержки, недостаточно реализуемых в настоящее время, на наш взгляд, являются:

- ✓ облегчение условий выплаты долгов сельхозпредприятий, накопленных в период недостаточной финансовой поддержки сельского хозяйства (по существу, этот период продолжается до сих пор, однако наибольшие потери от диспаритета имели место до 1998 г. включительно);
- ✓ поддержка развития аграрной науки и систем внедрения научно-технических достижений и консультация [2].
- ✓ контроль за осуществлением государственного регулирования и управления сельским хозяйством осуществляется органами государственной власти РФ, субъектов РФ, органами местного самоуправления на основании Федерального закона и иных нормативных правовых актов, в рамках предоставленных им полномочий.

Очень многое зависит от государства. Оно много лет опекало сельское хозяйство, и это было ошибкой. Потом бросило его на произвол рыночной стихии, и это стало другой ошибкой. Нужна взвешенная политика. На наш взгляд, она состоит в том, чтобы основной упор был сделан на более развитые предприятия. Такой подход имеет место. Он представлен в нормативных документах, разрабатываемых или уже одобренных правительством. Но этого мало. К экономически слабым и слабейшим

предприятиям, а их не менее 40–60%, нужен особый подход. Их ликвидация, переориентация, реформирование или банкротство должны сочетаться с продуманной программой социальной защиты занятых в них работников (дотации на отдельные виды продукции; расширение применения льготного кредита путем регионального субсидирования процентной ставки; субсидированное из бюджета страхование сельскохозяйственной продукции; частичное субсидирование приобретения техники; содействие развитию новых несельскохозяйственных производств, в том числе посредством частичного финансирования инвестиционных проектов; замена команды руководителей предприятия, возможно, с привлечением специализированных консультационных фирм, зарекомендовавших себя успешной работой с предприятиями; участие в программах повышения качества менеджмента; содействие в определении более сильного хозяйства или интегратора-инвестора).

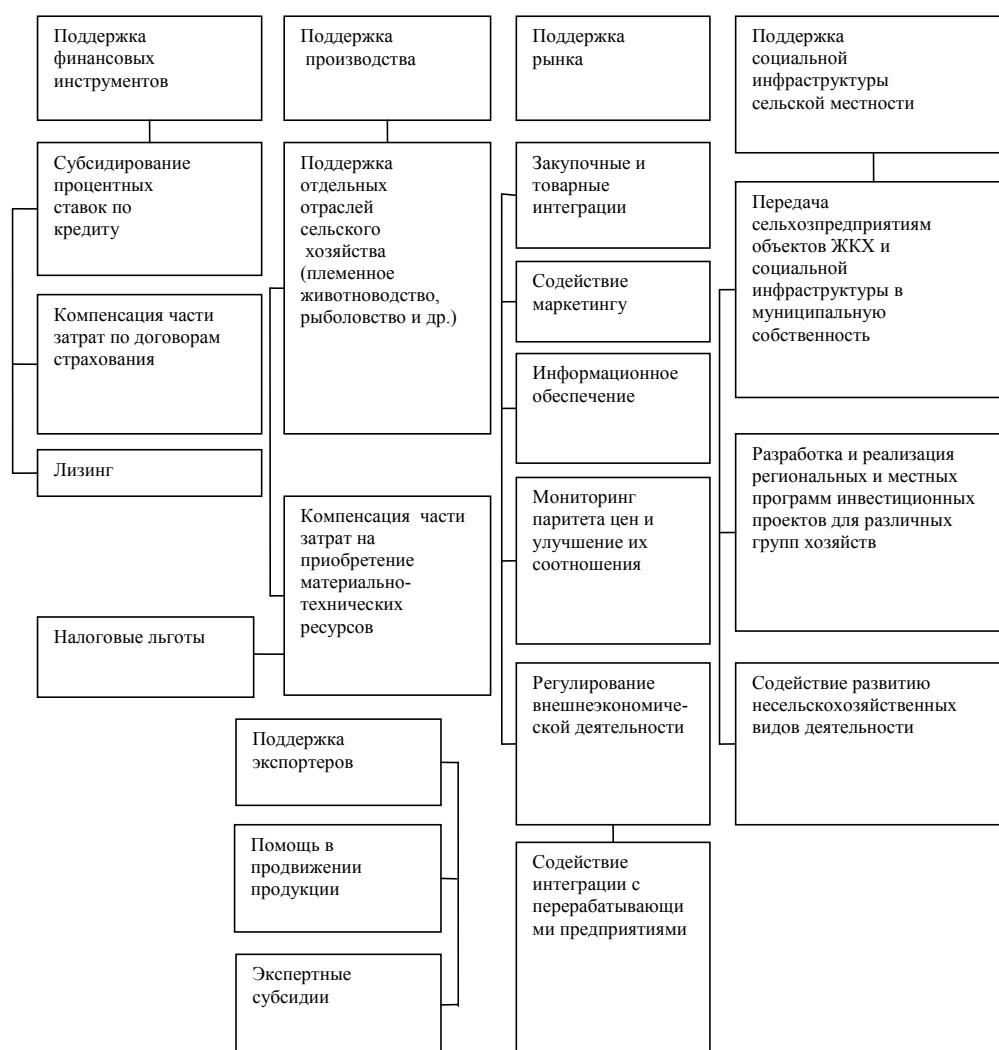


Рис. 1. Основные направления государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей региона

Реформа стоит средств, и немалых. Если средства затрачены не будут, сельское хозяйство как более или менее современная экономико-технологическая система может рассыпаться. Это скажется и на состоянии личного подсобного и фермерского хозяйств, которые поддерживают свой уровень в значительной степени на счет крупного производства.

Вывод один: государство должно разработать аграрную политику, адекватную интересам России. Укрепить экономику аграрного сектора можно только с помощью государственной поддержки, формы которой в основном ясны. Реформы делаются для людей, они призваны улучшить их положение, и в этом должны активно участвовать органы власти всех уровней.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РФ «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» от 30.01.2010 № 120.
2. Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Баклаженко Г. Сельское самоуправление в России // АПК: Экономика и управление. 2004. № 3. С. 43–48.
4. Гумеров Р. Позиция России на переговорах о присоединении к Соглашению ВТО по сельскому хозяйству: резервы усиления // Российский экономический журнал. 2002. № 2. С. 41–47.
5. Мисаков В.С. Системный анализ прогнозных оценок показателей эффективности деятельности предприятий малого бизнеса // Terra Economicus. Ростов н/Д: ЮФУ, 2012. Т. 4. № 1.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ РЫНКА

ГАЛАЧИЕВА С.В.,

доктор экономических наук, профессор,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: gals@list.ru;

ДУШКИН А.И.,

соискатель,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: dushkin.a.i@rambler.ru

В России инновационный потенциал в течение почти двух десятилетий был фактически исключен из числа стратегических государственных приоритетов, а проблемы формирования инновационной системы, обеспечивающей обновление производства на основе новейших достижений науки и техники, выпуск конкурентоспособной продукции и укрепление национальной безопасности страны в должной мере не решались. Это предопределяет чрезвычайно острую необходимость глубокого теоретического осмысления сущности инноваций, условий и предпосылок формирования и позитивной динамики их сферы, слагаемых механизма перевода экономики на инновационный путь развития и стимулирования многочисленных субъектов данного процесса.

Ключевые слова: инновации; промышленность; экономическая структура; рынок; устойчивость; инновационное развитие.

In Russia, the innovative potential for nearly two decades has been virtually excluded from the government's strategic priorities and problems of formation of an innovative system that provides for renewal of production based on the latest achievements of science and technology, competitive products and strengthening the national security of the country is not sufficiently resolved. This presupposes an extremely urgent need for a thorough theoretical understanding of the essence of innovation, the conditions and prerequisites for the formation and positive changes in their scope, terms of transfer mechanism of the economy to innovative development and stimulation of multiple actors in the process.

Keywords: innovation; industry; economic structure; market stability; innovative development.

Коды классификатора JEL: O31, O32.

В настоящий момент большое значение приобретает выявление инновационных форм развития, обеспечивающих конкурентные преимущества функционирования промышленных предприятий в условиях рынка.

Рынок порождает поиск путей эффективного развития на базе инновационного подхода к управлению, что ныне стало объектом пристального внимания всей экономической науки.

Однако инновационный подход исследуется недостаточно: не уделяется должного внимания управлению инновационной деятельностью, механизмам его реализации. Несмотря на достаточно большое количество работ в области управления инновационной деятельностью следует признать наличие еще многих нерешенных проблем.

Инновационный подход мы используем как инструмент менеджмента в системе построения эффективных экономических отношений на базе передовых управленческих технологий. Такой подход позволяет выявить закономерности развития инновационного процесса и использования ресурсного потенциала промышленного производства с учетом реструктуризации экономики на длительную перспективу, обеспечивая экономический рост в быстро меняющейся среде, вызванной неопределенностью рыночного процесса. При этом мы не ограничиваемся механистическим подходом к проблеме инноваций, а обращаемся к организационно-экономическим принципам управления развитием инноваций на промышленном предприятии, чтобы глубже понять экономическую природу инновационной деятельности.

Выдвигая проблему управления инновациями на передний план, мы раскрываем как отношения, формируемые в основном хозяйственном звене, — предприятии, фирме, корпорации и т. д., так и отношения их объединений в производственно-научные комплексы. Такой подход позволяет выявить систему инновационных интеграционных

связей между рыночными структурами и обеспечить новые формы отношений на уровне низовых хозяйственных структур, что, в свою очередь, обеспечивает конкурентные преимущества в постоянно меняющейся рыночной среде. Именно этим и определяется необходимость инновационного пути развития как по горизонтали (между участниками бизнеса), так и по вертикали (между корпоративными управленческими институтами) [1].

Совершенствование управления инновационной деятельностью способно, с одной стороны, придать новые импульсы развитию, а с другой — обеспечить устойчивость рыночного механизма хозяйствования и развитие хозяйственной деятельности на всех уровнях. В этой связи использование новых управленческих подходов к инновационной деятельности требует совершенствования организационных, экономических, финансовых, налоговых и других механизмов, раскрепощающих потенциал всей системы рыночного хозяйства.

Устойчивость как свойство сохранять свое первоначальное состояние в условиях внешних воздействий является наиболее важным фактором для любой системы, и в частности для предприятия и управления его инновационным развитием. Возмущение могут вызвать временные отклонения показателей деятельности предприятия в границах заранее определенных допустимых значений, но при прекращении указанных влияний устойчивая система должна возвратиться в исходное положение.

Устойчивость деятельности предприятия должна обеспечиваться в любых условиях и ситуациях, которые возникают внутри системы и во внешней среде.

Инновационное развитие предполагает изменение свойств исходного состояния при внутреннем противодействии управляющих факторов. В условиях инновационного развития такое свойство приобретает особое значение, поскольку инновации часто приносят существенные возмущения в систему. Необходимо учитывать, что любое нововведение ведет к дестабилизации системы.

В настоящее время в экономической науке и практике уделяется значительное внимание инновационному развитию промышленных предприятий. Изучением роли инноваций в экономике в течение XX в. занимались такие ученые как М.И. Туган-Барановский, Й. Шумпетер, Р. Солоу и др. Классической в настоящее время считается представленная Й. Шумпетером сущностная характеристика инноваций, под которой он понимает «непостоянные» проведения новых комбинаций в следующих случаях: внедрение нового товара; внедрение нового метода производства; открытие нового рынка; овладение новым источником сырья; организация нового производства.

Разделяя мнение большинства ученых в том, что инновация должна характеризоваться, прежде всего, своим практическим применением и востребованностью рынком, следует выделить работы В.М. Аньшина, С.А Филина, которые рассматривали инновации как конечный результат деятельности (процесса), имеющий социально-экономическую или коммерческую эффективность и воплощенный в виде: а) нового или усовершенствованного продукта; б) новой или усовершенствованной технологии; в) новых организационно-технических решений административного, коммерческого, правового характера [2].

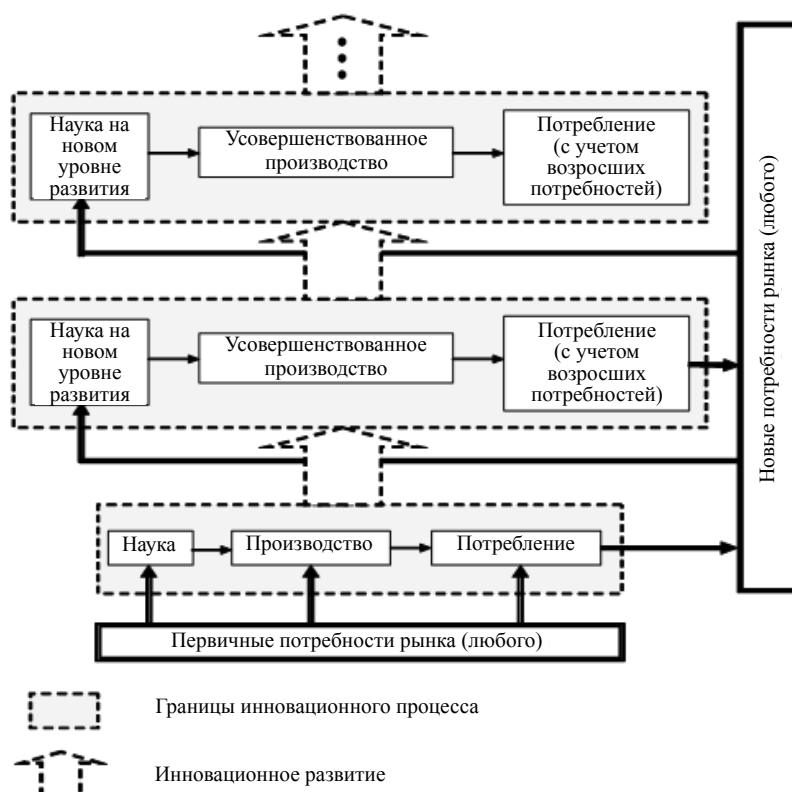


Рис. 1. Связь инновационного развития с экономическими процессами

Инновации порождают особый тип развития, который изменяет, совершенствует конкурентоспособность технологий, внедренных в производство, а продукция или услуга, получившая спрос на рынке, обуславливает изменения в организационно-технических решениях производственного характера. Инновационное развитие представляет собой изменение различных экономических процессов (рис. 1).

Инновационное развитие с точки зрения побуждающих мотивов по его видам представлено на рис. 2.

Инновационное развитие предприятий во многом определяется уровнем профессиональной компетенции персонала. С учетом этого можно говорить о стратегических компетенциях промышленного предприятия. Условием эффективности управления инновационной деятельностью на предприятии является выработка стратегических решений. В соответствии с этим, при разработке инновационной стратегии промышленного предприятия следует учитывать некоторые особенности.

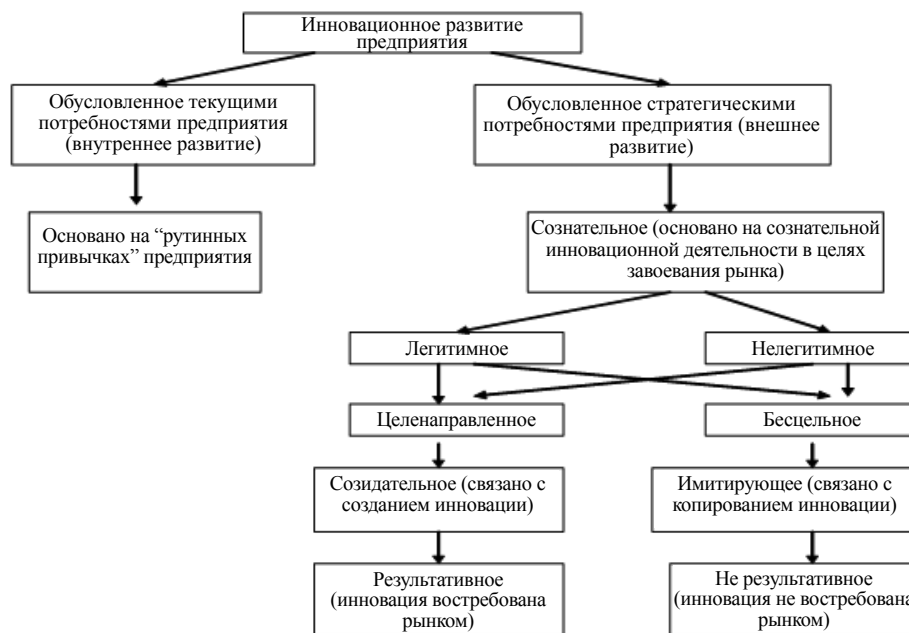


Рис. 2. Виды инновационного развития

Во-первых, необходимо установить в каком состоянии может оказаться предприятие в будущем, какой инновационной позиции будет придерживаться на рынке и в бизнесе, какую инновационную культуру и структуру будет иметь, в какие деловые группы входить, где искать источники финансирования инновационных проектов. Во-вторых, необходимо осуществлять стратегическое инновационное планирование, что, помимо составления стратегического инновационного плана, включает создание соответствующих служб, мониторинг окружения и включение предприятия в среду. В-третьих, нужно обеспечить составление и использование инновационных стратегических планов, содержащих значительный элемент риска в силу динамичности внешней среды, в частности, постоянное изменение в технологии, сокращение жизненного цикла продукции, развитие НТП.

Инновационное развитие непременно требует и ведет к преобразованию человека как работника, повышению уровня его образования, расширению и обновлению знаний и производственных навыков для освоения новых научных идей и эффективного использования потенциала качественно новой техники и технологии производства. В условиях быстрого старения приобретенных в процессе учебы знаний императивом времени является профессиональная переподготовка и повышение квалификации кадров, которые делают непрерывное образование и подготовку ключевым элементом развития и управления предприятий. Тем не менее, роль знаний, накопленных в процессе трудовой деятельности, не утрачивает свое значение, наоборот, она в большинстве случаев возрастает [2]. Однако повышение приобретенных знаний возможно лишь при организации параллельной трудовому процессу системы образования и повышения квалификации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галачиева С.В., Алиханов А.В. Формирование и реализация стратегии повышения конкурентоспособности промышленного производства // Вопросы экономики и права. 2012. № 12.
2. Пристupa В.В. Особенности становления инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях рыночной неопределенности // Вольное Экономическое Общества России. Т. 92. М., 2008.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ В ПРОЦЕССАХ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ

КАГАНОВ В.Ш.,

кандидат экономических наук,
первый заместитель руководителя Департамента образования г. Москвы,
e-mail: iac@educom.ru

В статье раскрыты тенденции становления сферы корпоративного обучения, представлена классификация функций корпоративного обучения, обоснована роль корпоративного обучения в системе мер обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры, дана классификация организационных форм реализации процессов корпоративного обучения, предложена методика планирования результатов корпоративного обучения и подходы к оценке его качества.

Ключевые слова: корпоративное обучение; конкурентоспособность предпринимательской структуры; корпоративный университет; провайдер корпоративного обучения.

The article reveals the tendencies of formation of the corporate learning sphere, presents the classification of the functions of the corporate learning, the role of corporate training in the system of measures for ensuring the competitiveness of the firm, gives classification of the organizational forms of realization of processes of corporate learning, the proposes methodology for the planning of the results of corporate learning and approaches to assessment of its quality.

Keywords: corporate learning; the competitiveness of firm; corporate university; a provider of corporate learning.

Коды классификатора JEL: I21, L51.

Сфера корпоративного обучения занимает особое место в национальной системе российского образования. Корпоративное обучение является сегментом сферы профессионального образования и представляет собой совокупностью процессов формального и неформального профессионального обучения, которые:

- ✓ иницируются, систематизируются, управляются и контролируются предпринимательской структурой;
- ✓ направлены на формирование и развитие у учащихся компонентов компетенций, востребованных предпринимательской структурой в стратегическом и/или операционном периоде;
- ✓ частично или полностью финансируются предпринимательской структурой.

В узком смысле корпоративное обучение представляет собой одно из направлений реализации политики предпринимательской структуры по профессиональному развитию собственного персонала и характеризуется следующими особенностями:

- ✓ учащимися являются сотрудники предпринимательской структуры;
- ✓ порядок привлечения, зачисления учащихся и обеспечения им доступа к программам обучения формируется и реализуется предпринимательской структурой;
- ✓ в процессе обучения используется первичная (служебная) информация предпринимательской структуры.

В широком смысле корпоративное обучение направлено на различные категории представителей окружения предпринимательской структуры — потенциальных работников, клиентов, поставщиков, представителей аффилированных лиц, населения территорий присутствия предпринимательской структуры и/или ее региональных отделений.

В становлении и развитии сферы корпоративного обучения в России в постсоветский период можно выявить следующие тенденции, имеющие закономерный характер:

- ✓ трансформация общеотраслевой направленности программ дополнительного профессионального образования с усилением корпоративной адресности, клиентоориентированности, направленности на обеспечение конкретных результатов деятельности предпринимательской структуры;

- ✓ активное развитие передовых методик и технологий неформального профессионального обучения персонала, что приводит к трансформации отраслевых направлений профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации в формы корпоративного обучения;
- ✓ направленность процессов корпоративного обучения не только на ликвидацию недостатков профессиональных компетенций персонала, но и на преодоление ценностных, психологических и ментальных ограничений работников, сложившихся в командно-административной экономике советского периода;
- ✓ распространение исторически возникшей в сфере дополнительного профессионального образования совокупности процессов корпоративного обучения на уровне начального, среднего и высшего профессионального образования;
- ✓ возникновение разнообразия организационных механизмов взаимодействия предпринимательской структуры с учреждениями начального, среднего и высшего профессионального образования, с организацией корпоративных факультетов, кафедр, программ и групп обучения, а также форм реализации предпринимательской структурой процессов корпоративного обучения на базе собственных учебных структур;
- ✓ формирование рынков услуг независимых провайдеров корпоративного обучения и трансформация сферы корпоративного обучения в отдельную отрасль профессиональной предпринимательской деятельности;
- ✓ использование предпринимательской структурой организационно обособленных структур корпоративного обучения — учебных центров, корпоративных университетов, — в качестве дополнительного фактора своей конкурентоспособности;
- ✓ вовлечение программ корпоративного обучения предпринимательской структуры в глобальную, международную конкуренцию программ корпоративного обучения на мировом рынке в условиях открытости и доступности зарубежных информационных ресурсов корпоративного обучения;
- ✓ начало формирования общественных институтов саморегулирования в сфере корпоративного обучения и их функционирование в сочетании с механизмами государственного регулирования образовательной системы.

Функции корпоративного обучения предлагается классифицировать так, чтобы можно было отразить профильные интересы предпринимательской структуры.

На реализацию интересов предпринимательской структуры по развитию человеческих ресурсов направлены следующие функции корпоративного обучения:

- ◆ адаптация новых сотрудников к условиям работы в предпринимательской структуре, обеспечение соответствия их профессионального труда требованиям корпоративных стандартов;
- ◆ формирование индивидуальных траекторий профессионального развития сотрудников путем планирования карьеры и содействия в приобретении новых квалификаций, организация системы управления развитием талантов;
- ◆ организация и внедрение системы управления интеллектуальными активами предпринимательской структуры (управления знаниями и компетенциями);
- ◆ обеспечение мобильности и взаимозаменяемости работников предпринимательской структуры, формирование рынка претендентов (кадрового резерва) на занятие должностей в случае их освобождения внутри фирмы [1].

На реализацию интересов предпринимательской структуры в межфирменной конкуренции направлена функция корпоративного обучения по обеспечению инновационного, опережающего развития и кадрового, технологического, управленческого, информационно-коммуникационного превосходства предпринимательской структуры в конкурентном соперничестве.

На реализацию репутационных интересов предпринимательской структуры, обусловленных необходимостью удержания и укрепления ее конкурентной позиции, направлены следующие функции корпоративного обучения:

- формирование положительной внешней репутации предпринимательской структуры среди локального сообщества (населения) на территории присутствия, местных органов власти, содействие созданию инвестиционной привлекательности предпринимательской структуры;
- формирование благоприятной внутрифирменной репутации предпринимательской структуры среди ее работников.

На реализацию интересов предпринимательской структуры по совершенствованию системы внутрифирменного управления направлены следующие функции корпоративного обучения:

- содействие проведению стратегических организационных изменений в предпринимательской структуре и ее трансформации в самообучающуюся организацию;
- реализация оперативной обратной связи от персонала к руководству, мониторинг психо-эмоционального настроя персонала, сбор и анализ неформальной внутрикорпоративной информации в целях выявления негативных факторов и угроз функционированию предпринимательской структуры (внутренняя кадровая разведка).

На реализацию интересов предпринимательской структуры по формированию корпоративной идентичности направлены функции корпоративного обучения по обеспечению единства корпоративной культуры предпринимательской структуры для всех ее распределенных элементов (в том числе территориально обособленных подразделений, дочерних и зависимых структур), сохранение корпоративных традиций и охрана корпоративных ценностей предпринимательской структуры.

Кроме того, корпоративное обучение выполняет следующие функции, направленные на реализацию интересов окружения предпринимательской структуры:

- создание условий для начала и продолжения профессиональной деятельности работников в предпринимательской структуре;
- развитие форм практико-ориентированного обучения людей разного возраста, обладающих разным уровнем профессиональных компетенций;
- обеспечение возможностей трудоустройства и поддержание занятости населения на территории присутствия;
- повышение результативности оперативного взаимодействия клиентов и поставщиков с предпринимательской структурой;
- обеспечение эффективности коммуникаций аффилированных лиц и населения территорий присутствия подразделений предпринимательской структуры;
- поддержание разнообразия направлений и форм предложения услуг корпоративного обучения в рамках развития национальной системы профессионального образования в целях повышения ее качества и конкурентоспособности.

Роль корпоративного обучения в системе мер обеспечения конкурентоспособности предпринимательской структуры следует понимать как механизм ресурсного обеспечения конкурентного потенциала предпринимательской структуры.

Конкурентоспособность предпринимательской структуры обеспечивается процессами корпоративного обучения в нескольких сферах конкуренции.

В сфере конкуренции за платежеспособный спрос на продуктовом рынке конкурентоспособность предпринимательской структуры с помощью процессов корпоративного обучения обеспечивается повышением производительности персонала и качества продуктов, сервисов и клиентского обслуживания, способствующих росту доли рынка.

В сфере конкуренции за трудовые ресурсы на рынке труда конкурентоспособность предпринимательской структуры обеспечивается формированием и поддержанием положительной репутации корпорации как работодателя, предоставляющего персоналу возможности профессионального развития и карьерного роста, что способствует привлечению и удержанию персонала при относительно низком уровне заработной платы.

В сфере конкуренции за влияние на окружение предпринимательской структуры конкурентоспособность предпринимательской структуры обеспечивается реализацией с помощью корпоративного обучения мер социального аудита, действий по улучшению социально-психологической ситуации на территории присутствия, что обеспечивает положительную динамику отношений с местными властями и населением и снижает социальные и административные риски [2].

В сфере конкуренции за инвестиции миноритарных акционеров на фондовом рынке (капитала) конкурентоспособность (инвестиционная привлекательность) предпринимательской структуры обеспечивается формированием и поддержанием с помощью процессов корпоративного обучения ее положительной репутации как социально ответственной и общественно значимой корпорации, что снижает инвестиционные риски.

Функционирование внутрикорпоративной системы обучения расширяет перечень сфер конкуренции предпринимательской структуры, так как корпоративное обучение становится отдельной и самостоятельно сферой конкуренции, в которой предпринимательская структура должна обеспечивать конкурентоспособность путем осуществления изменений системы корпоративного обучения, внедрения инновационных методов обучения, проектирования уникальных конфигураций профессиональных компетенций работников.

Системы корпоративного обучения используются предпринимательской структурой несколькими способами в ее конкурентном позиционировании, т. е. в совокупности действий предпринимательской структуры по стратегическому определению своей конкурентной позиции и ее закреплению в маркетинговых коммуникациях с представителями внешнего конкурентного окружения.

Корпоративное обучение:

- ✓ обеспечивает способности предпринимательской структуры к стратегическому конкурентному анализу отраслей и рынков, на которых она участвует, к оценке уровня интегральной конкурентной силы предпринимательской структуры в сравнении с интегральной силой конкурентов, к разработке конкурентной стратегии и выбору конкурентной позиции;
- ✓ знакомит субъектов конкурентного окружения (работников, контрагентов, клиентов, население территории присутствия) с изменяющимися конкурентными позициями и достигнутыми конкурентными преимуществами предпринимательской структуры, что способствует закреплению конкурентной позиции;
- ✓ обеспечивает способности предпринимательской структуры к дальнейшему наращиванию конкурентного потенциала, к реализации конкурентной стратегии, занятию и удержанию конкурентной позиции предпринимательской структуры.

Процессы корпоративного обучения имеют несколько организационных форм реализации:

- ✓ децентрализованные процессы корпоративного обучения на рабочем месте — внутренне разрозненное, стихийное неформальное обучение в отдельных подразделениях предпринимательской структуры;
- ✓ создание специального подразделения предпринимательской структуры, организующего внутрифирменную систему корпоративного обучения и систематизирующего все процессы корпоративного обучения на стратегическом уровне;

- ✓ создание обособленного учреждения дополнительного образования, находящегося под корпоративным контролем предпринимательской структуры и обслуживающего внутренние потребности предпринимательской структуры в корпоративном обучении (корпоративный университет);
- ✓ аутсорсинг комплекса функций системы корпоративного обучения (и шире — кадрового менеджмента) в консалтинговых компаниях, учреждениях профессионального образования: заказ услуг по проектированию программ, организации и реализации процессов корпоративного обучения;
- ✓ использование внешних услуг формального и неформального профессионального обучения в интересах предпринимательской структуры.

Корпоративный университет как одна из организационных форм реализации процессов корпоративного обучения имеет несколько разноуровневых задач; он решает следующие задачи по организации и осуществлению процессов корпоративного обучения:

- выявление и анализ потребностей подразделений и структур корпорации в корпоративном обучении и формирование плана действий с учетом потребностей;
- разработка программ корпоративного обучения с описанием ожидаемых результатов обучения и реализация разработанных программ;
- при необходимости выбор внешнего провайдера корпоративного обучения;
- проведение оценки результатов корпоративного обучения персонала;
- осуществление мониторинга учебного процесса.

Корпоративный университет решает следующие задачи по эффективному управлению персоналом предпринимательской структуры:

- ✓ разработка моделей планируемых корпоративных компетенций персонала и руководства;
- ✓ адаптация новых работников и удержание ценного персонала;
- ✓ формирование корпоративных баз знаний, компетенций, иных интеллектуальных активов;
- ✓ выявление потребностей в профессиональном развитии персонала;
- ✓ стимулирование мотивации персонала к профессиональному развитию.

Корпоративный университет решает следующие задачи по обеспечению эффективности стратегического управления предпринимательской структуры:

- организация и проведение стратегических исследований;
- информационно-коммуникационное обеспечение реализации стратегических организационных изменений;
- обеспечение коммуникаций между отдельными структурами;
- формирование и сохранение единой корпоративной культуры, сохранение корпоративных традиций и охрана корпоративных ценностей;
- формирование и укрепление репутации предпринимательской структуры как добросовестного работодателя на рынке труда;
- формирование и укрепление положительной репутации предпринимательской структуры среди действующих и потенциальных акционеров (стейкхолдеров), местных органов власти, населения территорий присутствия предприятий корпорации;
- создание, использование и распространение управленческих инноваций;
- реализация принципов самообучающейся организации и внедрение механизмов непрерывного профессионального развития персонала корпорации.

Методика планирования результатов корпоративного обучения на стратегическом и операционном уровнях управления предпринимательской структурой, должна быть основана на поэтапном формировании и использовании востребованных предпринимательской структурой профессиональных компетенций работников. Такая методика включает следующие этапы:

- ◆ на стратегическом уровне планирования деятельности предпринимательская структура определяет комплекс инновационных технологий и связанных с их использованием профессиональных компетенций работников, который является основанием конкурентного преимущества предпринимательской структуры;
- ◆ на операционном уровне планирования деятельности предпринимательская структура определяет критерии оценки качества человеческих ресурсов, описывает формальные требования к профессиональным компетенциям работников;
- ◆ сопоставляет требуемые профессиональные компетенции персонала с поведением работников в процессе трудовой деятельности, выявляет недостающие профессиональные компетенции персонала, формирующие планируемые результаты корпоративного обучения;
- ◆ определяет содержание программ корпоративного обучения, описывает ожидаемые результаты реализации программы корпоративного обучения учащихся, обуславливающие процедуры и критерии оценки качества программы обучения.

Методические подходы к оценке качества корпоративного обучения должны базироваться на выделении объектов, предметов, критериев и групп процедур оценки качества корпоративного обучения.

Объектами оценки качества корпоративного обучения являются:

- ✓ программы корпоративного обучения;
- ✓ провайдеры корпоративного обучения (учебный центр, корпоративный университет, самостоятельная образовательная организация, реализующая программы корпоративного обучения).

Предметом оценки качества программы корпоративного обучения являются планируемые, ожидаемые и фактические результаты реализации программы корпоративного обучения. Оценка качества программы корпоративного обучения осуществляется путем сопоставления ожидаемых результатов реализации программы корпоративного обучения и фактических достижений (действий) работников в процессе трудовой деятельности, после окончания корпоративного обучения.

Предметом оценки провайдера являются гарантии качества корпоративного обучения — совокупность институциональных условий реализации программ корпоративного обучения, обеспеченных и предоставленных провайдером корпоративного обучения для заверения заказчика, общества и других заинтересованных сторон в том, что ресурсы, которыми располагает провайдер, достаточны для организации и реализации процессов корпоративного обучения и достижения его ожидаемых результатов.

Критериями оценки гарантий качества корпоративного обучения провайдера являются:

- ✓ свойства образовательной программы, ее логика, структура, содержание;
- ✓ учебно-методическое обеспечение корпоративного обучения;
- ✓ кадровое обеспечение составом квалифицированных преподавателей/тренеров;
- ✓ технологии и методики корпоративного обучения, используемые провайдером;
- ✓ эффективность научных исследований и разработок;
- ✓ уровень организации и управления провайдером процессами реализации программ корпоративного обучения;
- ✓ степень обеспечения участия заказчика в процессе составления и реализации программы корпоративного обучения [2].

Процедуры оценки качества корпоративного обучения осуществляются:

- ◆ во внутренней системе менеджмента качества корпоративного обучения, субъектами которой являются провайдеры образовательных услуг, а также уполномоченные подразделения предпринимательской структуры, взаимодействующее с провайдерами в части разработки, организации и реализации обучения и отвечающее за качество корпоративного обучения;
- ◆ в системе независимой внешней оценки качества корпоративного обучения, субъектами которой являются экспертные организации, не имеющие признаков аффилированности к деятельности заинтересованной предпринимательской структуры и провайдеров корпоративного обучения.

Результаты независимой внешней оценки качества корпоративного обучения должны являться основанием принятия аккредитационных решений при проведении процедур государственной аккредитации (программ высшего и среднего профессионального образования) и профессионально-общественной аккредитации (программ высшего, среднего и дополнительного профессионального образования).

Под рынком услуг корпоративного обучения необходимо понимать сферу обращения взаимозаменяемых и однородных услуг корпоративного обучения, характеризующуюся свободным ценообразованием, факторами спроса и предложения, определенным составом субъектов, объемом, барьерами входа, структурой, конкурентной средой и иными рыночными характеристиками.

К отдельным рынкам услуг корпоративного обучения относятся:

- ◆ рынки услуг формального профессионального обучения по направлениям подготовки начального и среднего профессионального образования, прикладного бакалавриата, магистратуры, бизнес-образования, профессиональной переподготовки, повышения квалификации и стажировок;
- ◆ рынки услуг неформального профессионального обучения: практико-ориентированных семинаров, деловых конференций, круглых столов; психологических и бизнес-тренингов, тренингов выживания, разовых лекции и мастер-классов, деловых игр и симуляции; стратегических сессий; вебинаров [3].

Рынки услуг корпоративного обучения делятся на экстерриториальные рынки и рынки территориально ограниченные, имеющие географические границы обращения услуг корпоративного обучения. По географическим границам рынки услуг корпоративного обучения делятся на локальные, региональные, федеральные рынки и рынки ближнего зарубежья и международные рынки.

Конкурентная среда сферы корпоративного обучения в России характеризуется:

- многообразием провайдеров, к которым относятся образовательные учреждения, коммерческие организации и физические лица;
- высоким уровнем интенсивности конкуренции;
- неупорядоченностью, отсутствием отраслевого регулирования и государственной регламентации конкурентных действий;
- открытостью для активного присутствия зарубежных провайдеров, услуг корпоративного обучения;
- наличием высоких административных барьеров входа на рынки формального профессионального обучения, выраженных в лицензионных нормативах и требованиях к материально-техническому, кадровому, учебно-методическому и иному обеспечению реализации программ профессионального образования.

Особенности конкурентного поведения провайдеров корпоративного обучения, проявляющиеся в реализованных стратегических и тактических конкурентных действиях, заключаются в следующем:

- фокусирование провайдеров на отдельных сегментах и нишах рынков услуг корпоративного обучения, адресная ориентация на заказчиков определенного размера, отрасли и региона;

- уклонение от прямого конкурентного столкновения с отраслевыми конкурентами с помощью ценовой политики, дифференциации услуг, предложение авторских и узкопрофильных программ, ориентированных на содействие предпринимательской структуре в достижении конкретных бизнес-результатов, с высокими издержками переключения на другого провайдера;
- тактика гибкого ценообразования на услуги неформального корпоративного обучения, в частности выражающаяся в том, что при входе на рынок новые провайдеры первоначально оказывают услуги высокого качества бесплатно или по предельно низким ценам (ниже уровня рентабельности) в целях формирования портфеля заказов, создания положительной репутации, с повышением цен на последующие услуги постоянным заказчикам;
- предложение ассортимента услуг корпоративного обучения с ориентацией на постепенное установление долгосрочных доверительных интеграционных отношений с предпринимательскими структурами — заказчиками, вместо оказания разовых услуг;
- дополнение услуг корпоративного обучения консультационными услугами, услугами оценки качества, организации конференций, распространения программного обеспечения процессов корпоративного обучения, продаж учебно-методической литературы, сдачей в аренду помещений и оборудования корпоративного обучения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Каганов В.Ш. Закономерности становления корпоративного обучения в постсоветской России // Ученые записки: сборник научных трудов. Вып. 6. М.: Московский финансово-промышленный университет «СИНЕРГИЯ»; ООО «СИНЕРГИЯ ЭКСПО», 2011.
2. Каганов В.Ш. Использование процессов корпоративного обучения в конкурентном позиционировании предпринимательской структуры // Современная конкуренция. 2012. № 6.
3. Татуев А.А. Роль интеллектуального капитала в обеспечении конкурентных преимуществ корпоративной системы образовательных услуг // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2012. № 1.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ КАК ЦЕНТРАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ

МАМСУРОВ А.Б.,

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: ksp-alania@mail.ru;

РАКУТА Н.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: rakutanv@mail.ru

В статье анализируются основные термины, которые раскрывают суть аудита эффективности как формы государственного финансового контроля, и рассматривается место аудита в системе государственного контроля.

Ключевые слова: аудит эффективности; эффект; система государственного финансового контроля; экономичность; продуктивность; результативность использования бюджетных средств; эффективность управления финансами.

In the article analyzed the basic definitions, terms, and their interpretation, which are used to describe the performance audit as a form of state financial control. A place of audit of efficiency in the system of state financial control is considered in the article.

Keywords: audit of efficiency; effect; goals of audit; the system of state financial control; effectiveness; productivity; effectiveness of budget funds; of public financial control.

Коды классификатора JEL: H57, M42.

В настоящее время развитие экономики страны неизбежно обуславливает и необходимость совершенствования системы государственного управления.

Начатые в Российской Федерации широкомасштабные реформы государственного управления, в том числе в сфере повышения качества бюджетного планирования, требуют осуществления адекватной модернизации системы государственного внешнего финансового контроля.

Реализация поставленных Президентом РФ задач в сфере социально-экономической политики, в формировании новой эффективной модели государственного управления, в борьбе с коррупцией напрямую связана с обеспечением высокопрофессиональной работы контрольных и надзорных органов, а вместе с ней и всей системы внешнего финансового контроля.

Работу в данном направлении необходимо вести с учетом мировой практики. Широкое применение аудита эффективности за рубежом объясняется тем, что он позволяет оценить эффективность осуществления финансово-хозяйственного управления как в государственном, так и частных секторах экономики, аудит эффективности играет доминирующую роль в контроле за исполнением бюджета.

Его развитие связано с повышением роли государственных финансов в экономике развитых стран, так как он призван оценивать всю управленческую деятельность, в том числе организационную и административную системы, и на современном этапе развития роль аудита эффективности усиливается в связи с возрастанием степени прозрачности публичности бюджетного процесса.

Сегодня можно говорить о том, что система государственного финансового контроля в Российской Федерации находится на новом этапе своего развития. Вступил в действие Бюджетный кодекс, принятый Государственной Думой 26 октября 2012 г., и в тесной увязке с ним принят законопроект о внесении изменений и дополнений в закон о Счетной палате РФ. Новации в законодательстве создают новые условия для взаимодействия органов внешнего и внутреннего финансового контроля. «В кодекс введены понятия внешнего и внутреннего финансового контроля, разграничены полномочия между органами финансового контроля, уточнены бюджетные полномочия органов

государственной власти и местного самоуправления по осуществлению финансового контроля. Законодательно закреплены положения об осуществлении внутреннего финансового аудита» [1].

Эффективность расходования государственных средств является основным параметром в механизме проведения аудита эффективности. В связи с этим, прежде чем вырабатывать правовые нормы, необходимо определить данное понятие в законодательстве. Действующие финансово-правовые критерии устанавливают основные принципы результативности и эффективности использования бюджетных средств. Так, в статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации раскрывается суть данного принципа, в соответствии с которой участники бюджетного процесса при составлении и исполнении бюджетов должны руководствоваться необходимостью достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Таким образом, налицо общая направленность бюджетного законодательства на достижение определенного результата при экономном использовании ограниченных ресурсов. Однако следует отметить, что основного определения недостаточно для оценки эффективности расходования бюджетных средств, поскольку оно носит размытый характер. Обязательным является определение точных критериев оценки результативности расходования государственных средств. В связи с этим, необходимо рассмотреть вопрос об адекватных современным правовым экономическим реалиям параметрах оценки эффективности использования государственных финансовых и материальных ресурсов в сфере правовых и экономических исследований.

Эффективность использования государственных средств многогранное понятие, это в свою очередь определяет и вариативность в ее оценке, так, в зависимости от целей проверки возникает необходимость определение экономности и продуктивности использования государственных средств, а также результативности ее деятельности по выполнению поставленных задач.

Экономность использования государственных средств означает достижение проверяемым объектом заданных результатов с использованием наименьшего объема государственных средств или наилучшего результата с использованием лимитированного объема государственных средств. «Экономность может определяться сравнением затраченных средств на покупку ресурсов с аналогичным показателем предыдущего периода или с аналогичными показателями других организаций. При этом организация должна произвести установленный объем продукции или предоставить необходимое количество услуг соответствующего качества» [2].

Экономным следует считать такое использование ресурсов, при котором фактическая стоимость единицы ресурса будет меньше плановой либо меньше чем стоимость ресурса-аналога, используемого иными предприятиями (учреждениями) для производства аналогичных услуг. Следуя такой логике, экономной считается такая деятельность, при осуществлении которой на приобретение необходимых ресурсов требуемого качества используется меньше средств, чем, например, в аналогичный период предыдущего года. Если попытаться идентифицировать варианты экономного использования ресурсов на практике, то сюда вполне справедливо можно отнести практику проведения тендеров, в целях сокращения бюджетных средств на покупку товаров и услуг.

Экономному использованию государственных средств может способствовать также совершенствование системы управления, в части оптимизации организационной структуры управления организации, конкретизации целевых установок, а также выборе приоритетов и задач ее деятельности, применения современных информационных технологий, эффективного планирования и контроля использования всех факторов производства. За счет вышеперечисленных мероприятий, при прочих равных условиях, организация может обеспечить более рациональное использование ресурсов и, тем самым, достичь поставленных целей или получить высокие результаты деятельности при более экономном использовании государственных средств. В качестве примера работы по совершенствованию системы управления внешнего государственного финансового контроля можно привести активное взаимодействие Счетной палаты Российской Федерации с контрольно-счетными органами субъектов РФ и муниципальными образованиями в соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований».

Однако и здесь есть свои проблемы, среди которых незавершенность процесса формирования муниципальных контрольно-счетных органов и процесса формирования систематизированной методологической базы регионального и муниципального контроля. Идея активизации работы по созданию полноценной системы муниципального контроля была высказана Председателем Союза муниципальных контрольно-счетных органов: «Если в крупных городах контрольно-счетные органы, как правило созданы, то в муниципальных районах ситуация тревожная». Результаты мониторинга свидетельствуют, что по состоянию на 1 октября 2012 г. всего создан 2031 муниципальный контрольно-счетный орган. Так, по данным контрольно-счетной палаты РСО-Алания, из 11 муниципальных контрольно-счетных структур создано пока только 7.

Показатель продуктивности использования государственных средств идентифицирует количество произведенной продукции на 100 руб. затраченных ресурсов. Продуктивность можно рассчитать как отношение выпуска продукции (объемом оказанных услуг) и другими результатами деятельности проверяемой организацией к затраченным на получение этих результатов ресурсами.

Среди зарубежных исследований данной проблемы можно выделить работы Э.А. Аренса и Дж. Лоббека, согласно их толкованию, «производительность характеризует достижение поставленных целей, а эффективность — ресурсы, используемые для достижения этих целей» [3]. Если придерживаться данного тезиса, то прежде чем проводить аудит эффективности необходимо установить специальные критерии для оценки производительности и экономичности. Очевидно, что установить критерии эффективности легче, чем критерии производительности, если под эффективностью понимать сокращение издержек без снижения производительности.

Существует много трактовок зарубежными и отечественными авторами аудита эффективности: аудит эффективности использования государственных средств, аудит эффективности управления, аудит выполнения планов, аудит соотношения цены и качества, аудит использования государственного имущества. Среди вышеприведенных категорий важную роль играет аудит эффективности расходования бюджетных средств, который нацелен на оценку результативности, эффективности и целесообразности использования средств бюджета государства и его субъектов.

Во Временных методических рекомендациях по планированию и проведению аудита эффективности расходования государственных средств и использования федеральной собственности, утвержденных решением Коллегии Счетной палаты Российской Федерации, в частности, указано, что результатом проведения аудита эффективности должны стать доказательства, необходимые для формирования заключения относительно экономичности, продуктивности и результативности использования средств, полученные уполномоченным органом государственных ресурсов.

В соответствии с указанными методическими рекомендациями, экономичным является такое использование средств на проведение аудиторской проверки, которое позволит оправдать все издержки, связанные с организацией и проведением аудита эффективности, и будет соответствовать принципу минимизации расходов на проведение проверки. А под результативностью следует иметь в виду уровень выполнения организацией определенных задач, т. е. необходимо соотнести плановые и фактические результаты ее деятельности.

Использование государственных средств будет продуктивным в том случае, когда затраты на единицу произведенной продукции и оказанной услуги, или же объем продукции и услуг на единицу затрат будут равны или меньше запланированных (нормативных). Методика расчета здесь предельно ясна, а вот в оценке социальной результативности, которая связана с определением конечного социального эффекта для общества в целом или определенной части населения, полученного в результате выполнения проверяемой организацией возложенных функций и задач, есть методологические проблемы. В этой части, необходимо определиться с критериальной оценкой социальной результативности использования государственных средств, определить совокупность конкретных и количественно измеримых показателей, отражающих выполнение той или иной функции или задачи, а также характеризующих запланированные социальные результаты.

По данному вопросу доктор экономических наук А.Н. Саунин отмечает, что «конечный социальный эффект: результат для общества в целом или для определенной части населения, полученный в результате выполнения проверяемой организацией возложенных функций и задач» [4]. Р.Е. Мешалкина также отмечает две стороны эффективности: экономическую (соотношение полученного результата и затрат на его достижение) и социальную (уровень влияния определенного экономического результата на отдельные социальные слои населения). Л.А. Симонова рассматривает социальную эффективность «с точки зрения достижения определенных социально значимых результатов от предоставленных бюджетных услуг населению», а экономическую эффективность — «с позиции соотношения услуг и затрат на их предоставление» [5]. В целом можно согласиться с исследователями касательно проблематичности определения социального эффекта в силу объективного отсутствия прямых количественных показателей достижения социальных целей. В связи с этим социальная результативность может быть измерена только качественными, а также косвенными количественными показателями, которые являются относительными. Между тем названные авторы, определяя сущность экономической эффективности, акцентируют внимание только на снижении ресурсных расходов, на достижение результата, но не принимают во внимание его качество. Под экономическим аспектом эффективности (результативности) следует понимать использование государственных финансовых и материальных ресурсов, при котором затраты на единицу произведенной продукции или оказанной услуги определенного качества равны или меньше запланированных.

Под правовыми основами оценки эффективности использования государственных финансовых и материальных ресурсов целесообразно понимать правовые нормы, устанавливающие критерии оценки эффективности использования государственных средств. Очевидно, в силу объективной сложности и многоаспектности аудита эффективности (сочетание правовых, экономических, статистических и прочих сторон) усложняется решение задач по определению в правовых нормах конкретной методики подсчета степени результативности использования государственных средств и расчету конкретных количественных показателей. Решение вышеназванных вопросов лежит в плоскости междисциплинарного исследования, так как являются общими для экономической, статистической, математической и других наук. Однако очевиден тот факт, что правовые нормы должны устанавливать единые критерии определения эффективности использования государственных средств, с которыми могут быть сопоставлены полученные экономические, статистические и иные данные.

Таким образом, оценка эффективности использования государственных средств — это заключение органа государственного финансового контроля о степени результативности использования государственных средств, произведенное на основе сопоставления полученных при проведении контрольных мероприятий экономической, технической, статистической и иной информации об объекте контроля с критериями эффективности, определенных в нормах законодательства Российской Федерации. Существование в финансово-экономической деятельности (особенно в денежно-кредитной, бюджетной, налоговой сферах) государства постоянных рисков неэффективного использования различных государственных ресурсов обуславливает необходимость разработки конкретных критериев по оценке эффективности их использования. В этой связи правовые нормы, устанавливающие эти критерии, следует считать правовыми гарантиями эффективного использования государственных ресурсов.

Заключение об эффективности использования государственных средств делается уполномоченным органом на основании сопоставления обобщенных сведений, полученных при проведении контрольно-счетных мероприятий

с критериями эффективности использования государственных финансовых и материальных ресурсов [6]. Это позволит определенным образом стандартизировать, привести к общему знаменателю практику проведения органами государственного финансового контроля аудита эффективности.

Обобщив представленные точки зрения, необходимо сделать вывод о том, что социальный аспект эффективности использования государственных финансовых и материальных ресурсов определяет динамику основных социальных показателей (продолжительность жизни, средний уровень дохода на душу населения, уровень безработицы и т. д.), а экономический аспект эффективности (результативности) находит отражения в темпах прироста различных экономических показателей (доходов, роста заработной платы, роста занятости и т. д.) на единицу затраченного государственного ресурса. Проведенный категориальный анализ, позволяет выявить некоторые направления для широкого внедрения аудита эффективности на практике. Основными направлениями популяризации аудита эффективности являются: совершенствование методологической базы проведения аудита эффективности использования бюджетных средств в соответствии с требованиями международных стандартов, законодательное закрепление аудита эффективности в качестве инструмента государственного финансового контроля, создание единой концепции аудита эффективности, укрепление и наращивание потенциала контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аренс А., Лоббек Дж.* Аудит / Пер. с англ. гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов // Финансы и статистика. М., 2001.
2. *Бликанов А.Д.* Государственный аудит региональных бюджетов // Финансы и кредит. 2008. № 4.
3. *Захаров К.Е.* Государственный финансовый контроль: подходы к оценке эффективности // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. 2010. № 2. С. 17.
4. *Камбердиева С.С., Мамсуров А.Б.* Перспективы внедрения аудита эффективности в систему государственного контроля как фактор развития региона // Устойчивое развитие горных территорий. 2011. № 4. С. 96.
5. *Саунин А.Н.* Аудит эффективности в государственном финансовом контроле // Финансы. 2004. № 2. С. 25.
6. *Симонова Л.А.* Эффективность государственного финансового контроля // Финансы. 2006. № 4. С. 50.
7. *Степашин С.В.* Взаимодействие органов внутреннего и внешнего финансового контроля // Вестник АКСОР. 2012. № 4. С. 3.

ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЦАРАХОВА Д.Б.,

ассистент,

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

e-mail: tsarahova_db@inbox.ru

Особое место в банковской деятельности и системе банковского маркетинга занимает ценовая политика, основным содержанием которой является установление нужного уровня цен на банковские продукты разного рода и их изменение согласно конкретной рыночной ситуации. Объектами ценовой политики являются процентные ставки, тарифы, комиссионные, бонификации (премии), скидки, минимальный размер взноса и др. Традиционно слабое развитие методов ценовой стратегии в банковской сфере обуславливается в первую очередь принятой практикой установления цен без адекватного учета структуры расходов, что является причиной недостаточного использования такого мощного фактора воздействия на рынок, как цена. В статье подробно рассматриваются проблемы ценообразования в банковской деятельности, ее особенности, основные методы и факторы, определяющие процесс ценообразования.

Ключевые слова: банковские продукты; затраты банка; ценообразование; ценовая политика; факторы и методы ценообразования; конкуренция на банковском рынке.

A special place in banking and banking marketing system is price policy, the main content of which is to establish the level of prices for products of various kinds and their change according to the specific market situation. Objects of pricing policy is interest rates, fees, commissions, bonifications (awards), discounts, minimum payment, etc. Traditionally, poor development of pricing strategies in banking is primarily the practice of pricing without adequate consideration of the cost structure, that is the reason for the lack of use of such a powerful factor in the impact on the market as the price. This step-by-step article discusses the problem of pricing in banking, its features, basic techniques and factors determining the pricing process.

Keywords: banking products; the bank costs; pricing, pricing policies; and factors and methods of pricing; competition in the banking market.

Коды классификатора JEL: G21, G24, G28.

В деятельности банка цена является составной частью интересов для банка и клиента. Цена и ценовая политика, проводимая банком, являются наиболее важными средствами обеспечения конкуренции на рынке банковских услуг.

Для каждого клиента в деятельности банка цена выполняет важную функцию определения соотношения взаимных интересов. Клиенты банка, особенно крупные, в процессе переговоров могут повлиять на цены и получить некоторые скидки. В то же время посредством обеспечения конкурентной устойчивой деятельности банк может проводить ценовую политику, способствующую изменению цены различных банковских продуктов и их приведению в соответствие с изменениями рыночного спроса. Объекты ценовой политики банка — это процентные ставки по кредитам и депозитам, минимальная сумма взносов, страховых премий, скидки, оплата банковских услуг. Они могут динамично изменяться, оказывая положительное воздействие на конечные результаты деятельности банка.

Особенностью ценообразования в банке является отсутствие четкой связи между услугой и ценой. В этом контексте банк имеет возможность широкого манипулирования ценой, применения различных цен для разных клиентов, а также использование цены как важного средства привлечения дополнительных клиентов и продвижения новых услуг. С развитием рыночных отношений роль цены в деятельности банка как основы потребительского выбора возрастает. На нее, как правило, оказывают влияние различные факторы: репутация банка, обслуживание, реклама и т. д.

В России методы использования цены в конкуренции недостаточно развиты, а манипулирование ценами продолжает оставаться важным средством конкуренции между банками, являясь одной из простейших технических характеристик.

Актуальность проблем в банковском ценообразовании зависит от нескольких факторов. Среди них следует выделить:

1. Ценообразование является одним из наиболее важных элементов маркетинговой деятельности банка, инструментом управления, который позволяет генерировать доход для банка, получение максимальной прибыли. При этом преимущество на рынке получают те банки, которые обеспечивают уникальные услуги и имеют достаточно высокий спрос на них. Безусловно, рыночные силы имеют значительное влияние на баланс риска и вознаграждения, другие факторы, такие как репутация банка, его отношения с клиентами и способность обеспечить безупречное обслуживание. В совокупности указанные факторы могут также влиять на оплату услуг [2];

2. Предоставление пакета банковских услуг осуществляется во взаимосвязи с оценкой издержек, связанных с их оказанием. Если можно рассчитать расходы на услуги, то возможно определить, какие отделы и службы в банке должны развиваться и сокращаться или упраздняться из-за их нерентабельности. Кроме того, эта информация позволяет дифференцировать цены на услуги, принимая во внимание фактические расходы на их предоставление [5];

3. Большинство малых и средних российских банков не обладают достаточными ресурсами для активного использования методов неценовой конкуренции;

4. Рынок банковских услуг является олигополистической структурой, несмотря на относительно большое количество коммерческих банков, и банки вынуждены следить за ценовой политикой своих конкурентов. Почти все банки регулярно (1–2 раза в месяц) обновляют информацию о ценовой политике других банков.

Ценообразование в сфере банковской деятельности является сложным процессом, в котором есть поиск компромиссов, учитывающих воздействие множества факторов. Несмотря на используемый конкретный метод формирования цен на услуги, есть некоторые общие экономические факторы, влияющих на уровень цен. Эти факторы могут быть разделены на внутренние — в зависимости от банка, его управления и сотрудников, и внешние — независимо от вышеупомянутых факторов.

Внутренние факторы включают в себя следующее:

- качественная реклама (лучше, более оригинальное объявление, более высокая цена производителя товаров);
- особенность предлагаемых услуг (чем выше качество поставок, тем выше цена);
- специфика и метод производства услуги (отдельные операции имеют более высокие издержки производства, а соответственно и себестоимость, и поэтому более высокую цену);
- услуги массового характера имеют низкие затраты, а соответственно и более низкую цену;
- ориентация на один или несколько сегментов рынка, рыночные стратегии и тактику производителя;
- жизненный цикл конкретной службы (услуга с коротким жизненным циклом имеет более высокую цену и наоборот);
- мобильность услуг (с частыми и интенсивными изменениями продукт имеет более высокую цену);
- длина цепи «производитель–потребитель» («банк–клиент»);
- цена любого производителя на большом рынке, хорошо организованном, гарантированном и с высоким уровнем сервисного обслуживания всегда выше;
- репутация и авторитет банка на отечественном и зарубежном рынках и т. д.

Внешние факторы включают в себя:

- политическую стабильность страны производителя и стран, где есть рынок для своей продукции (т. е. уровень страхования риска);
- недостаток некоторых ресурсов на свободном рынке (трудовых, материальных, финансовых);
- регулирование экономики государством, которое отражено в деятельности центрального банка и диапазоне изменяющихся цен; тарифных и нетарифных барьеров; узаконенного применения правил и положений; осуществления внутренней и внешней экономической деятельности; таможенных правил и положений;
- инфляции;
- изученность существующего (реального) и перспективного потребительского спроса на конкретный вид банковских услуг;
- наличие и уровень конкуренции, которые, в свою очередь, могут существовать между банками одного и того же типа (повышение уровня конкуренции между ними приводит к увеличению уровня цен), между банками и клиентами, и банками различного типа [2].

Поскольку процесс ценообразования на банковские услуги является сложным процессом, возникает необходимость выделять несколько этапов в нем: во-первых, разработку и установление целей ценообразования; во-вторых, анализ суммы и структуры затрат банка, произведенных в процессе его деятельности за определенный период; в-третьих, исследование рынка банковских услуг и цен на них у других банков; в-четвертых, определение метода ценообразования; в-пятых, анализ и учет всех факторов, оказывающих влияние на установление цен; в-шестых, окончательное установление цен на банковские услуги.

Рассмотрим каждый из этих этапов.

1. Процесс ценообразования в рыночной экономике преследует следующие основные цели:

- получение максимальных доходов и прибыли. В банковской деятельности это может быть достигнуто за счет оказания банком услуг, которых нет у других банков-конкурентов, и в случае превышения спроса на банковские услуги над их предложением;

- сохранение существующих позиций на банковском рынке. Достигается путем реализации банком своих услуг по любой цене;
- выход на лидирующие позиции на рынке путем разработки и предложения новых услуг (электронные услуги, карточки и т. д.), что позволит банку в течение некоторого времени увеличить прибыль;
- лидерство в качестве оказываемых услуг, что позволит повысить цены.

2. Анализ суммы и структуры затрат банка.

Одной из особенностей банковской деятельности является сложность определения издержек по конкретным видам услуг, вследствие чего цены на них устанавливаются не исходя из реальных издержек, а в зависимости от спроса на ту или иную услугу со стороны клиента либо в соответствии с ценами на соответствующую услугу у других банков.

Здесь также следует указать, что себестоимость банковских услуг включает в себя затраты на оплату труда персонала, прочие прямые расходы, связанные непосредственно с оказанием услуг, и косвенные затраты, распределяемые между отдельными их видами [5].

Особую значимость при анализе предоставляемых услуг имеет определение прибыльности как самих услуг, так и отдельных счетов, что позволяет оптимизировать структуру банковских продуктов и клиентскую базу. По закону, или принципу Парето (принцип 80/20) 80% прибыли банка приходится на обслуживание 20% клиентов (счетов) и 20% оказываемых услуг [4]. Исходя из этого принципа для банка не всегда выгодно увеличивать число клиентов и объем услуг, возникает необходимость анализа структуры как клиентской базы, так и счетов, выявление из них не доходных или мало доходных.

В процессе ценообразования, ориентированном на подходе, когда затраты, связанные с осуществлением любых операций, должны покрываться за счет тех клиентов, которые их вызвали, банк устанавливает дифференцированные процентные ставки.

3. Исследование рынка банковских услуг и цен на них у других банков. Как нами отмечалось, цена на банковские услуги в рыночной экономике определяется спросом, при этом они находятся в обратной пропорциональной зависимости, что определяет необходимость изучения степени эластичности спроса на отдельные виды услуг для регулирования и корректировки цены на них.

Изучение цен на продукты других банков осуществляется на основе экспертных оценок показателей качества услуг по следующим критериям: скорость и качество обслуживания; степень удовлетворения потребностей клиентов; уникальность предлагаемых продуктов; комплексность обслуживания. В том случае, если услуги банка по этим критериям уступают услугам банка-конкурента, цены на услуги должны быть ниже, чем цены у конкурента.

4. Определение метода ценообразования. Существуют следующие методы ценообразования на банковские услуги:

1) «средние издержки + прибыль» — метод, при котором цена рассчитывается путем суммирования затрат на оказываемые услуги и надбавки — прибыли банка. При использовании данного метода не учитываются уровень спроса на банковские услуги, уровень цен банков-конкурентов;

2) метод, основанный на анализе безубыточности и обеспечения запланированной прибыли, требующий точного расчета такой цены, которая бы обеспечила спрос на услуги и, соответственно, желаемый уровень доходности. При использовании данного метода необходимо четко отслеживать реакцию клиентов на цены банковских услуг [1];

3) метод, основанный на ценности продукта, при котором учитываются не затраты банка по оказанию услуг, а востребованность данной услуги клиентом. Основополагающая роль при использовании данного метода принадлежит маркетинговой службе банка, которая исследует и строго учитывает потребительский спрос, сопоставляя установленные цены с ценами других банков на аналогичные услуги;

4) метод, базирующийся на основе уровня текущих рыночных ставок. Ориентирует банк при установлении цен на свои услуги на цены, действующие на рынке. Применяется, в основном, небольшими банками, использующими стратегию «следования за лидерами»;

5) метод, основанный на взаимоотношениях с клиентами, применяется в отношениях с корпоративными клиентами и некоторыми частными лицами, приносящими банку большой доход. Банк, оказывая им услуги по низким процентным ставкам, предлагает дополнительные высокорентабельные для банка услуги, что в целом повышает доходность;

6) метод, в основе которого лежит цель проникновения на рынок банковских услуг в условиях сильной конкуренции, для чего банк умышленно занижает цены на некоторые услуги, что дает ему возможность завоевать определенный сегмент рынка [3];

7) метод скользящего ценообразования, основанный на установлении банком более высоких цен на свои услуги по сравнению с аналогичными услугами, что требует необходимости соблюдения определенных условий, а именно:

- высокого качества услуг;
- наличия развитой клиентской базы;
- сохранения объема операций банка на прежнем уровне после повышения цен.

Кроме того, с точки зрения статистического анализа, уровень цен для банковских услуг выступает как зависимый фактор. С использованием различных методов факторного анализа, например, могут быть выявлены резервы увеличения цен. С этой целью статистический анализ, на наш взгляд, следует проводить для изучения влияния использования и последствий конкретного набора статистических факторов на результаты работы банка, т. е. уровень прибыли, на точный количественный экономический результат влияния каждого фактора деталей механизма на

конечные результаты работы банка. Это позволяет выбрать факторы, партнеров и филиалы исследования, которые будут влиять на резервы. Обеспечение выживания, повышение результативности деятельности отдельного банка во многом связано с уровнем конкуренции на рынке. Если конкуренция на банковском рынке велика, то банк должен идти на снижение цен, расширяя параметры своей деятельности в целях увеличения доходов.

Банк стремится проводить ценовую политику таким образом, чтобы добиться превосходства над конкурентами, лидерства на рынке. Однако этого можно достигнуть, если банк будет активно внедрять технологические новшества в процессе обслуживания своих клиентов либо предлагать более высокое, по сравнению с конкурентами, качество обслуживания.

Можно также сделать вывод, что эффективное обслуживание дает банку такие преимущества, которые позволяют ему сохранить относительно высокие цены без страха потерять клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айвазян С.А., Енюков И.С., Мешалкин Л.Д. Прикладная статистика: Основы моделирования и первичная обработка данных. М.: Финансы и статистика, 1983.
2. Радковская Н.П. Маркетинг в коммерческих банках: Учебное пособие. СПб: ИВЭСЭП, 2004.
3. Стефенсон Р. Маркетинг финансовых услуг / Пер. с англ. В. Ильина и А. Болдышевой. Под общ. ред. Е. Калугина. М.: Вершина, 2007.
4. Хайтун С.Д. Проблемы количественного анализа науки. М.: Наука, 1989.
5. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке. М.: ИНФА-М, 1995.

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

РАГИМОВ Ф.И.,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: farhad@mgupp.ru

Усиление конкуренции между хозяйствующими субъектами на различных рынках поставило вопрос об исследовании основных направлений развития промышленных предприятий, а также факторов, влияющих на повышение их конкурентоспособности. Таким образом, с теоретической и практической точек зрения актуальным является разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности промышленных предприятий в условиях изменения влияния экзогенных и эндогенных факторов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, промышленное предприятие; факторы конкурентоспособности.

Strengthening of competition between economic entities in the various markets has put the question on the study of the basic directions of development of the industrial enterprises, as well as the factors influencing the increase of their competitiveness. Thus, from theoretical and practical points of view the current is the development of measures to improve the competitiveness of industrial enterprises in the conditions of change of the influence of exogenous and endogenous factors.

Keywords: competitiveness; industrial enterprise; competitive factors.

Коды классификатора JEL: L51, L53.

Проблема повышения конкурентоспособности промышленных предприятий является в настоящее время одной из наиболее актуальных задач фундаментальных и прикладных исследований в экономике. Одним из важнейших факторов, определяющих развитие формы и методов конкурентной борьбы, является глобализация. В процессе глобализации чрезвычайно обострилась конкуренция между промышленными предприятиями за рынки сбыта своих товаров, иностранные инвестиции, инновации и новые технологии.

В современной экономической теории принято различать несколько аспектов конкурентоспособности: конкурентоспособность товаров, конкурентоспособность товаропроизводителей (фирм, предприятий), конкурентоспособность регионов (стран, наций). Под конкурентоспособностью товаров подразумевается способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам потребителей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке и продаваться в связи с этим по ценам не ниже среднерыночных [1].

Конкурентоспособность товаропроизводителей (фирм, компаний) — способность производителей и продавцов товаров конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящиеся проникнуть на рынки [1].

Конкурентоспособность страны, государства — способность экономики страны, государства участвовать в международной торговле, удерживать и расширять определенные сегменты на мировых рынках, производить продукцию, соответствующую мировым образцам [1].

Термин «конкурентоспособность» в первую очередь трактуется, как способность конкурировать, т. е. способность субъекта успешно функционировать, достигать поставленных целей и отстаивать свои интересы в условиях конкуренции — противодействия внешнего окружения.

Способность промышленного предприятия противостоять своим конкурентам можно оценить с помощью экономических показателей. Основными направлениями конкуренции промышленного предприятия являются привлечение ресурсов и реализация миссии организации — удовлетворение социально-экономических потребностей общества в производимой предприятием продукции. Эта способность промышленного предприятия имеет организационно-экономическую основу и может быть оценена. В тоже время, конкурентоспособность промышленного предприятия во многом зависит от окружения, в котором оно находится. Часть элементов внешнего окружения

могут быть частично подконтрольны предприятию, зависеть от его стратегии и тактики (эндогенные или внутренние факторы конкурентоспособности), тогда как другие элементы не зависят от деятельности предприятия, их необходимо учитывать и приспосабливаться к ним (экзогенные — внешние факторы). Факторы внешнего окружения можно условно подразделить на общегосударственные, региональные и отраслевые. Конкурентоспособность промышленного предприятия формируется решениями ряда субъектов, среди которых можно выделить сами предприятия, бизнес-сообщества, являющиеся, как правило, выразителями отраслевых интересов, органы власти различных уровней, формирующие экономическую политику, и научное сообщество.

Далее мы рассмотрим конкурентоспособность предприятий на рынке ресурсов, а затем на рынке продукции. Представители Австрийской школы, сторонники эволюционной теории и ресурсоориентированной теории, рассматривают конкуренцию как процесс борьбы за ресурсы. Рассмотрим конкуренцию фирм за основные виды ресурсов: инвестиционные, трудовые и сырьевые.

Инвестиционные ресурсы — капитальные вложения на приобретение и создание основных фондов предприятий, развитие технологий, нематериальных активов. Мировая практика делит инвестиции на прямые и портфельные, которые различают по мотиву и масштабам инвестирования. Для прямых инвесторов индикаторами инвестиционной привлекательности являются срок окупаемости инвестиций, последующая рентабельность и гарантии сохранения собственности. Прямые инвесторы поставляют не только материальные ресурсы для развития производства. Они предлагают свои ноу-хау, задействуют административные ресурсы и формируют конкурентную среду в регионе и отрасли. Портфельные инвестиции осуществляются с целью получения дохода, при этом портфельные инвесторы руководствуются мотивами прибыльности и рискованности вложений, не предоставляя других сопутствующих факторов производства. Интересы портфельных инвесторов носят краткосрочный, а в некоторых случаях спекулятивный характер. С точки зрения стратегического развития предприятия, наибольшие угрозы и возможности связаны с прямыми инвестициями. Угрозы — недружественное поглощение, приобретение конкурентом с целью получения контроля и пр., все они ведут к потере самостоятельности принятия решений. Возможности — получение доступа к новым технологиям, ноу-хау, модернизация производства, расширение рынков сбыта продукции.

Инвестирование как вид экономической деятельности регулируется на международном, национальном и региональном уровнях. Правовые тенденции таковы, что международные организации, выражающие интересы, как правило, промышленно развитых стран и транснациональных корпораций, стремятся либерализовать рынки капиталов, а национальные правительства, декларируя привлечение иностранных капиталов, на деле реализуют различные протекционистские мероприятия, направленные на защиту интересов национальных производителей. Зачастую меры предпринимаемые правительствами развитых стран более жесткие, чем в развивающихся, несмотря на то, что уровень конкурентоспособности производителей в промышленно развитых странах выше. Это объясняется сложившейся системой государственного управления. Привлекательность отдельно взятого предприятия для привлечения инвестиций зависит от множества факторов. Основной (но не единственный) мотив инвестирования, как уже было упомянуто выше, — получение дохода. Инвестор желает получить максимальный доход при минимальном риске, соответственно, все, что снижает прибыльность или порождает риск, приводит к снижению конкурентоспособности предприятия на рынке капиталов. Внутренними факторами, определяющими привлекательность предприятия для инвестирования, являются репутация предприятия и рентабельность, а внешними — инвестиционный климат. Рентабельность — это отношение полученной прибыли к затратам — один из ключевых показателей деятельности фирмы. Для оценки репутации фирмы применяются различные методики. Наиболее распространенными являются методы оценки разницы рыночной стоимости компании и стоимости ее активов. Для портфельных инвесторов большое значение имеет дивидендная политика компании и положение миноритариев. Инвестиционный климат определяется на отраслевом, национальном и региональном уровнях и зависит, прежде всего, от политики, которую проводят власти различных уровней по привлечению инвестиций.

Другой важный фактор производства — труд. Конкурентоспособность предприятия на рынке труда — это способность привлекать лучших специалистов. Наемные работники как участники фирмы, заинтересованы в получении дохода, а также в удовлетворении прочих потребностей. Нематериальными факторами мотивации труда являются интересная работа, хорошие условия труда.

Индикаторами привлекательности предприятия на рынке труда, таким образом, являются уровень заработной платы, репутация работодателя, факторы корпоративной культуры. Оцениваемыми показателями могут служить текучесть кадров, число трудовых конфликтов.

Однако не только поведение работодателя определяет его конкурентоспособность на рынке труда. Уровень оплаты труда является конкурентоспособным в сравнении с уровнем оплаты труда на других предприятиях региона. Также для привлечения трудовых ресурсов необходима развитая социальная инфраструктура, что чаще всего является по отношению к предприятию неконтролируемым внешним (региональным) фактором. Неудовлетворительная социальная инфраструктура может привести к оттоку рабочей силы с регионального рынка труда, что негативным образом скажется на конкурентоспособности предприятия. Для крупных градообразующих предприятий формирование социальной инфраструктуры является подконтрольным фактором.

Конкуренция на рынке сырьевых ресурсов осуществляется за доступ к дефицитным или ключевым ресурсам. В значительной степени обеспечение предприятия сырьем — задача управления снабжением. Однако, контроль за ключевыми ресурсами — один из барьеров для вхождения фирмы в отрасль. Вертикальная интеграция предприятий по цепочке добавленной стоимости — распространенное явление в монополизированных и олигопольных отрас-

лях. Другой аспект снабжения ресурсами — является ли рынок сырья рынком продавца или покупателя. Сильная конкуренция между поставщиками, как правило, выгодна предприятию, так как гарантированно избавляет рынок от неэффективных производителей, и, как правило, приводит к росту качества и снижению цен на этом рынке.

Подводя итоги изучению конкуренции предприятия за ресурсы, рассмотрим показатели, которые могут быть использованы для оценки конкурентоспособности предприятия на рынке ресурсов. Их можно поделить на эндогенные и экзогенные. Эндогенные: отношение дивиденда к стоимости акции; рентабельность; относительное превышение рыночной стоимости компании над стоимостью ее активов (для публичных компаний). Экзогенные: инвестиционный рейтинг региона; динамизм развития отрасли; норма прибыли в отрасли; развитость инфраструктуры региона.

Показатели, характеризующие положение предприятия на рынке труда, (рис. 1) — эндогенные (отношение средней заработной платы на предприятии к средней заработной плате в регионе; условия труда (можно оценить показателем фондовооруженности); корпоративная культура и морально-психологический климат (оценивается показателем текучести кадров); трудоемкость производства (оценивается как удельный вес затрат на оплату труда в структуре затрат предприятия)) и экзогенные (уровень безработицы в регионе; монополизированность спроса на рынке труда (отношения численности занятых на предприятии к численности экономически активного населения в регионе); развитость социальной инфраструктуры в регионе (обеспеченность населения жильем, доступность и качество медицинских и образовательных услуг и т. д.)).



Рис. 1. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия на рынке труда

Показатели, характеризующие положение предприятия на сырьевых рынках (рис. 2) — эндогенные (интеграция с поставщиками сырья в форме долгосрочных соглашений или контроля; компетентность снабженческих подразделений предприятия) и экзогенные (монополизация рынка сырья; материалоемкость производства).



Рис. 2. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия на сырьевых рынках

Другое направление конкуренции предприятий — конкуренция за потребителя. Конкуренция может осуществляться ценовыми или неценовыми методами, а показатели конкурентоспособности зависят от стратегии, которой придерживается компания.

Большое значение для определения конкурентоспособности имеет цель предприятия. Если рассматривать фирму с позиций институционального подхода — как объединение на контрактной основе владельцев факторов

производства с целью вовлечения ресурсов в производственный процесс и получения дохода, то можно выделить несколько групп предприятий:

- предприятия, находящиеся в собственности у единоличного владельца-предпринимателя. В этом случае цель предприятия определяется системой ценностей и мотивацией владельца;
- предприятия в собственности трудовых коллективов (производственный кооператив). Здесь цель предприятия соответствует интересам работников предприятия — получение высоких трудовых доходов;
- предприятия, имущество которых поделено между учредителями, подчинены интересам владельцев капитала (акционеров, пайщиков и т. д.). Мотивация владельцев может быть связана с получением высокого дохода, развитием, удовлетворением амбиций и т. д.;
- предприятия, находящиеся в общественной (государственной, муниципальной) собственности — обычно выполняют задачи, связанные с производством общественных благ или созданием и эксплуатацией социальной инфраструктуры, и с этой точки зрения они ближе к некоммерческим организациям. Их цель, в первую очередь, — обеспечение потребностей общества при наименьших затратах. Предприятия, входящие в холдинги и выполняющие обслуживающие функции, находятся в схожей ситуации, с той разницей, что их цель — обеспечение потребностей головной компании.

В силу различия целей компании невозможно использовать один экономический критерий оценки эффективности. Так, для производственного кооператива показателем эффективности может служить фонд оплаты труда, для акционерного общества — полученная прибыль, и для сопоставления этих предприятий можно использовать показатель добавленной стоимости. Для муниципального предприятия, которое не имеет возможности изменять цену на отпускаемый товар или реализуемые услуги, показателем эффективности будет уровень затрат на единицу продукции, а показатель добавленной стоимости не будет отражать эффективность.

Кроме основной цели предприятий, на его конкурентоспособность влияет избранная стратегия достижения цели [2].

Фирмы, специализирующиеся на создании новых или радикальных преобразований старых сегментов рынка, называются эксплорентами. Они занимаются продвижением новшеств на рынок. Фирмы-эксплоренты получили название «пионерских». Они работают в «окрестностях» этапа максимума цикла изобретательской активности и с самого начала выпуска продукции.

Фирмы-пациенты работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств. Они действуют на этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности. Требования к качеству и объемам продукции у этих фирм связаны с проблемами завоевания рынков. Возникает необходимость принимать решения о проведении или прекращении разработок, о целесообразности продажи и покупки лицензий и т. п. Эти фирмы прибыльны. В тоже время существует вероятность принятия неверного решения, ведущего к кризису.

В сфере крупного стандартного бизнеса действуют фирмы-виоленты. Фирмы-виоленты — это фирмы с «силовой» стратегией. Они обладают крупным капиталом, высоким уровнем освоения технологии. Виоленты занимаются крупносерийным и массовым выпуском продукции для широкого круга потребителей, предъявляющих «средние запросы» к качеству и удовлетворяющихся средним уровнем цен. Виоленты работают в «окрестностях» максимума выпуска продукции. Их научно-техническая политика требует принятия решений о сроках постановки продукции на производство (в том числе о приобретении лицензий); о снятии продукции с производства; о замене парка машин и оборудования. Как и фирмы-пациенты, виоленты прибыльны.

Средним и мелким бизнесом, ориентированным на удовлетворение местно-национальных потребностей, занимаются фирмы-коммутанты. Фирмы-коммутанты действуют на этапе падения цикла выпуска продукции. Их научно-техническая политика требует принятия решений о своевременной постановке продукции на производство, о степени технологической особенности изделий, выпускаемых виолентами, о целесообразных изменениях в них согласно требованиям специфических потребителей.

Очевидно, нельзя использовать одинаковые показатели для оценки конкурентоспособности предприятий, реализующих разные типы стратегий.

Еще одна причина, делающая невозможным использование единого показателя для оценки конкурентоспособности, — различные формы конкуренции предприятий. В концепции М. Портера предусмотрено несколько направлений конкуренции предприятий, основными из которых являются лидерство в издержках (ценовая конкуренция) и дифференциация (неценовая конкуренция). Рассмотрим подробнее эти направления. Ценовая конкуренция предполагает, что фирма получает преимущество благодаря более низким издержкам, имеет возможность снизить цену на свою продукцию и в условиях сопоставимого качества продукции выиграть в соотношении цена-качество. Это позволяет фирме расширить объемы реализации и занять лидирующее положение на рынке. Лидирующее положение позволяет впоследствии оказывать влияние на цену и повышать, таким образом, рентабельность, преследуя цели участников фирмы в получении доходов.

Конкурентоспособность предприятия формируется не только самим предприятием, посредством реализации стратегии, но и в значительной степени зависит от факторов внешнего окружения. Факторы внешнего окружения можно подразделить на отраслевые и региональные. Отрасли и регионы сами являются субъектами конкуренции, и, получая те или иные преимущества в конкурентной борьбе, они предоставляют их предприятиям. Рассмотрим подробнее, как отрасли и регионы формируют преимущества для своих предприятий.

Отрасль — это совокупность производств, обладающих общностью производимой продукции, технологии и удовлетворяемых потребностей. Институты, осуществляющие функцию управления отраслью, — органы государственной власти и негосударственные объединения (союзы и ассоциации). Отрасли как субъекту конкуренции свойственны экономические интересы — обеспечение эффективности общественного воспроизводства и развитие. Внутри национальной экономики отрасль конкурирует с другими отраслями за привлекаемые ресурсы, а в масштабах мирового хозяйства отрасль борется на внешних и внутренних рынках с иностранными производителями.

Отрасль определяет формы и остроту конкуренции между предприятиями. Факторы, влияющие на формирование конкурентной среды в отрасли, изображены на рис. 3. Среди них можно выделить степень монополизации отрасли и связанное с этим антимонопольное регулирование, состояние краткосрочной и долгосрочной конъюнктуры отраслевых рынков и государственное регулирование предприятий отрасли.

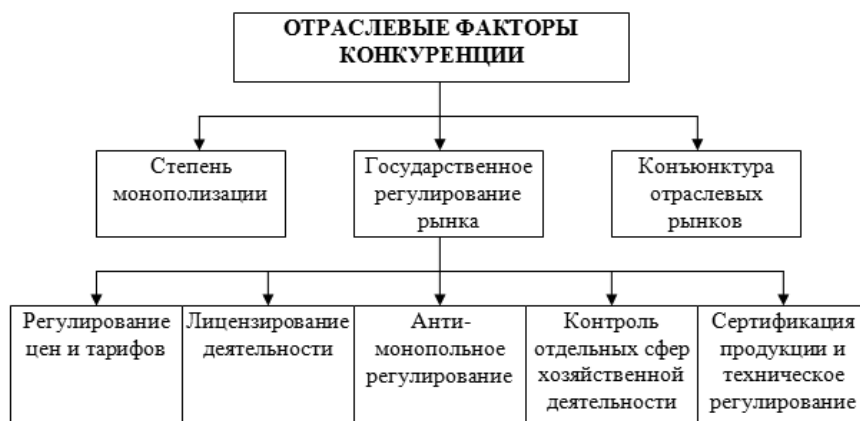


Рис. 3. Отраслевые факторы конкуренции

Главным индикатором конкурентоспособности отрасли является ее эффективность, которая определяет рентабельность и, соответственно, масштабы привлеченных ресурсов. Основными показателями, характеризующими конкурентоспособность отрасли являются: загруженность мощностей; доля добавленной стоимости; норма прибыли; уровень доходов занятых в отрасли; технологический уровень отрасли; доля выпуска отрасли в ВВП страны; соотношение отечественной и импортной продукции на внутреннем рынке; доля экспорта отрасли в мировом внешнеторговом обороте; относительная экспортная ориентация в отрасли.

Повышение конкурентоспособности отрасли, а вместе с тем и предприятий ее формирующих, может осуществляться с помощью следующих инструментов: протекционизм; лоббизм; формирование заказа отрасли; формирование связей с поставщиками оборудования и сырья; модернизация технологического оснащения отрасли.

Субъектами реализации мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятий, таким образом, могут выступать как сами предприятия, так и организации, формирующие их окружение: бизнес-сообщества, органы государственной власти и научные сообщества.

Предприятия повышают свою конкурентоспособность путем реализации стратегии. В общих чертах стратегия представляет собой набор правил, которых должна придерживаться организация, для того, чтобы используя свои сильные стороны реализовать возможности и избежать угрозы. Однако изучение содержания стратегии предприятия является отдельным вопросом, выходящим за рамки настоящего исследования. Автор признает, что показатели конкурентоспособности предприятия существенно зависят от его стратегии. Тем не менее, предприятия, по мнению автора, являются основным субъектом реализации мер по повышению собственной конкурентоспособности.

Другой субъект — бизнес-сообщества. Они являются выразителями интересов своих участников и реализуют следующие функции: формируют стратегию развития отрасли; лоббируют интересы участников, реализуют законодательные инициативы; формируют единое информационное пространство для участников отрасли, что снижает транзакционные издержки, способствует налаживанию системы субконтрактаций; предоставляют механизм рассмотрения споров хозяйствующих субъектов в форме третейского суда; оказывают услуги производственного характера участникам (консультирование, оформление некоторых документов).

Некоторые из этих мер приводят к снижению конкуренции в отрасли, но также и к повышению конкурентоспособности предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Бизнес-сообщества существуют в форме негосударственных некоммерческих организаций. Наиболее влиятельными из них являются Торгово-промышленные палаты и Союзы промышленников и предпринимателей, имеющие территориальную структуру, а также отраслевые ассоциации.

Третий субъект повышения конкурентоспособности предприятий — органы власти различных уровней. Они сотрудничают с бизнес-сообществами, формируют и реализуют социально-экономическую политику. Сотрудничество с бизнес-сообществами осуществляется посредством различных структур, наиболее распространенными из которых являются различного рода советы, де-юре имеющие совещательное значение, а фактически играющие важную роль в формировании экономической политики.

Четвертый субъект повышения конкурентоспособности предприятий — научное сообщество. Его задачи в повышении конкурентоспособности предприятий следующие: выработка и распространение концепций конкурентоспособности предприятий; изучение и пропаганда передового опыта предприятий; анализ тенденций и прогнозирование ситуации в отраслях народного хозяйства.

Итак, в результате теоретических исследований сущности и содержания конкуренции, категория «конкуренция» рассматривается и как структура рынка, и как процесс. Формы конкуренции экономических субъектов разнообразны, они формируются под влиянием территориальных, отраслевых, государственных, рыночных факторов. Концепции конкурентоспособности промышленных предприятий описывают процесс формирования конкурентоспособности промышленных предприятия как результат действия территориальных и отраслевых факторов внешнего окружения. Система повышения конкурентоспособности предприятия состоит из объектов повышения конкурентоспособности предприятий и субъектов (самих предприятий и субъектов внешнего окружения). Механизмы взаимодействия формируют связи между субъектами и объектами повышения конкурентоспособности предприятий, при этом особое внимание уделено роли элементов внешнего окружения в процессе повышения конкурентоспособности предприятия, определены и описаны отраслевые факторы внешнего окружения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Райзберг Б.А.* Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: Инфра-М, 2003.
2. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2009.

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ФАЗЛЫЕВА Е.П.,

кандидат экономических наук, доцент,
Казанский (Приволжский) федеральный университет,
e-mail: fazlievaep@mail.ru

В статье представлен анализ условий создания особых экономических зон (ОЭЗ) в Российской Федерации, выявлены причины низкой эффективности критериев их отбора и сформулированы рекомендации относительно совершенствования механизма отбора проектов по созданию ОЭЗ.

Ключевые слова: особые экономические зоны; промышленно-производственные особые экономические зоны; технико-внедренческие особые экономические зоны; механизма отбора проектов по созданию ОЭЗ.

The article analyzes the conditions for the establishment of special economic zones (SEZ) in the Russian Federation, the causes of the low efficiency of the criteria for their selection and make recommendations on improving the mechanism for selecting projects for the creation of the SEZ.

Keywords: special economic zones; industrial and production special economic zones; technology-innovative special economic zones; the mechanism of selection of projects on creation of SEZ.

Коды классификатора JEL: L51, O11, O18.

В соответствии с действующим в РФ законодательством [1, 2, 3] основными условиями создания особых экономических зон являются следующие.

1. Особые экономические зоны могут создаваться только на земельных участках, находящихся в государственной и (или) муниципальной собственности.

2. На момент создания промышленно-производственной особой экономической зоны (ППОЭЗ) земельные участки, образующие ее территорию, не должны находиться во владении и (или) в пользовании граждан и юридических лиц, за исключением земельных участков, которые предоставлены для размещения и использования объектов инженерной инфраструктуры и на которых размещены такие объекты.

3. На момент создания технико-внедренческой особой экономической зоны (ТВОЭЗ) земельные участки, образующие ее территорию, за исключением земельных участков, которые предоставлены для размещения и использования объектов инженерной инфраструктуры и на которых размещены такие объекты, не должны находиться во владении и (или) в пользовании граждан и юридических лиц, за исключением образовательных и (или) научно-исследовательских организаций.

4. На момент создания туристско-рекреационной особой экономической зоны (ТРОЭЗ) земельные участки, образующие эту зону (в том числе земельные участки, которые предоставлены для размещения и использования объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иной инфраструктуры этой зоны, объектов жилищного фонда и на которых размещены такие объекты), могут находиться во владении и (или) в пользовании граждан или юридических лиц. Земельные участки, образующие туристско-рекреационную особую экономическую зону, могут относиться к землям особо охраняемых территорий.

5. На момент создания ППОЭЗ на земельных участках, образующих ее территорию, могут быть расположены только объекты, находящиеся в государственной и (или) муниципальной собственности и не находящиеся во владении и (или) в пользовании граждан и юридических лиц, за исключением объектов инженерной и транспортной инфраструктур.

6. На момент создания ТВОЭЗ на земельных участках, образующих ее территорию, могут быть расположены только объекты, находящиеся в государственной и (или) муниципальной собственности и не находящиеся во владении и (или) в пользовании граждан и юридических лиц (кроме объектов инженерной и транспортной инфраструктур), за исключением образовательных и (или) научно-исследовательских организаций.

7. На момент создания ТРОЭЗ на земельных участках, образующих эту зону, могут быть расположены объекты, находящиеся в государственной, муниципальной, частной собственности.

Создание на территориях субъектов Российской Федерации и муниципальных образований ОЭЗ осуществляется на основании решений Правительства РФ, принимаемых по результатам проведения открытого конкурса по отбору заявок на создание ОЭЗ. Решения Правительства РФ о создании ОЭЗ оформляются соответствующими постановлениями. Порядок оформления и подачи заявок на создание особых экономических зон определен постановлением Правительства Российской Федерации от 13.09.2005 г. № 564 «Об утверждении Правил оформления и подачи заявки на создание особой экономической зоны». Заявки подаются в Министерство экономического развития и торговли РФ претендентами на участие в конкурсе по отбору заявок на создание особых экономических зон — высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации совместно с исполнительно-распорядительными органами муниципальных образований. Заявки должны содержать обоснование целесообразности создания особых экономических зон и их эффективности для решения задач развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры.

Заявка должна содержать следующие сведения:

- а) технико-экономическое обоснование создания ОЭЗ;
- б) характеристику социально-экономического положения субъекта Федерации, на территории которого предполагается создание ОЭЗ;
- в) характеристику социально-экономического положения муниципального образования, на территории которого предполагается создание ОЭЗ;
- г) стратегию социально-экономического развития субъекта Федерации с указанием планируемого вклада предполагаемой к созданию ОЭЗ в реализацию указанной стратегии;
- д) перечень потенциальных резидентов ОЭЗ, их краткую характеристику, а также направления деятельности;
- е) сведения о трудовых ресурсах субъекта Федерации и муниципального образования, на территориях которых предполагается создание особой экономической зоны, и возможности их привлечения;
- ж) расчеты предполагаемых расходов федерального бюджета, бюджета субъекта Федерации, местного бюджета и внебюджетных источников, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ;
- з) перечень сопроводительных документов.

Перечисленные пункты должны содержаться в заявке независимо от того, ОЭЗ какого типа претендент планирует создать.

Оценка и сопоставление поданных заявок — это ключевой момент конкурсной процедуры. Перечень критериев по каждому конкурсу, их коэффициенты для расчета совокупной взвешенной оценки заявки и методика оценки заявок разрабатываются ОАО «ОЭЗ», утверждаются организатором конкурса и включаются в конкурсную документацию.

Критерии оценки целесообразности и эффективности создания ОЭЗ различаются в зависимости от типа ОЭЗ. Приведем пример критериев оценки целесообразности и эффективности создания ОЭЗ для промышленно-производственных и технико-внедренческих зон (табл. 1).

Таблица 1

Критерии оценки целесообразности и эффективности создания ОЭЗ для промышленно-производственных и технико-внедренческих зон

<i>Промышленно-производственная ОЭЗ</i>	<i>Технико-внедренческая ОЭЗ</i>
Уровень финансово-экономического состояния субъекта Федерации и муниципального образования	Уровень финансово-экономического состояния субъекта Федерации и муниципального образования
Степень обеспеченности территории ОЭЗ объектами инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры	Степень обеспеченности ОЭЗ объектами инфраструктуры
Предполагаемые показатели развития инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры ОЭЗ и оценка стоимости затрат на их развитие	Предполагаемые показатели развития инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры ОЭЗ и оценка стоимости затрат на их развитие
Предполагаемая обеспеченность резидентов ОЭЗ ресурсами	Технико-экономические показатели инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территории ОЭЗ
Оценка количества вновь создаваемых рабочих мест	Степень актуальности и инновационной привлекательности научных исследований и разработок
Опыт реализации на территории муниципального образования крупных инвестиционных проектов с участием отечественных и зарубежных инвесторов	Оценка обоснованности развития предполагаемых технологий и продукции по сравнению с зарубежными аналогами
Планируемые объемы инвестиций на территории ОЭЗ	Уровень развития на территории предполагаемой технико-внедренческой зоны особой экономической зоны образовательных учреждений высшего профессионального образования и (или) научных организаций, ведущих научные исследования и разработки по предполагаемому профилю технико-внедренческой зоны
Технико-экономические показатели инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территории ОЭЗ	Объемы и доли расходов федерального бюджета, бюджета субъекта Федерации, местного бюджета и иных источников, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ
Объемы и доли расходов федерального бюджета, бюджета субъекта Федерации, местного бюджета и иных источников, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ	Предполагаемый размер дополнительных доходов в федеральный бюджет, бюджет субъекта Федерации и местный бюджет, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ
Предполагаемый размер дополнительных доходов в федеральный бюджет, бюджет субъекта Федерации и местный бюджет, связанных с созданием и функционированием ОЭЗ	Прочие критерии, устанавливаемые в конкурсной документации

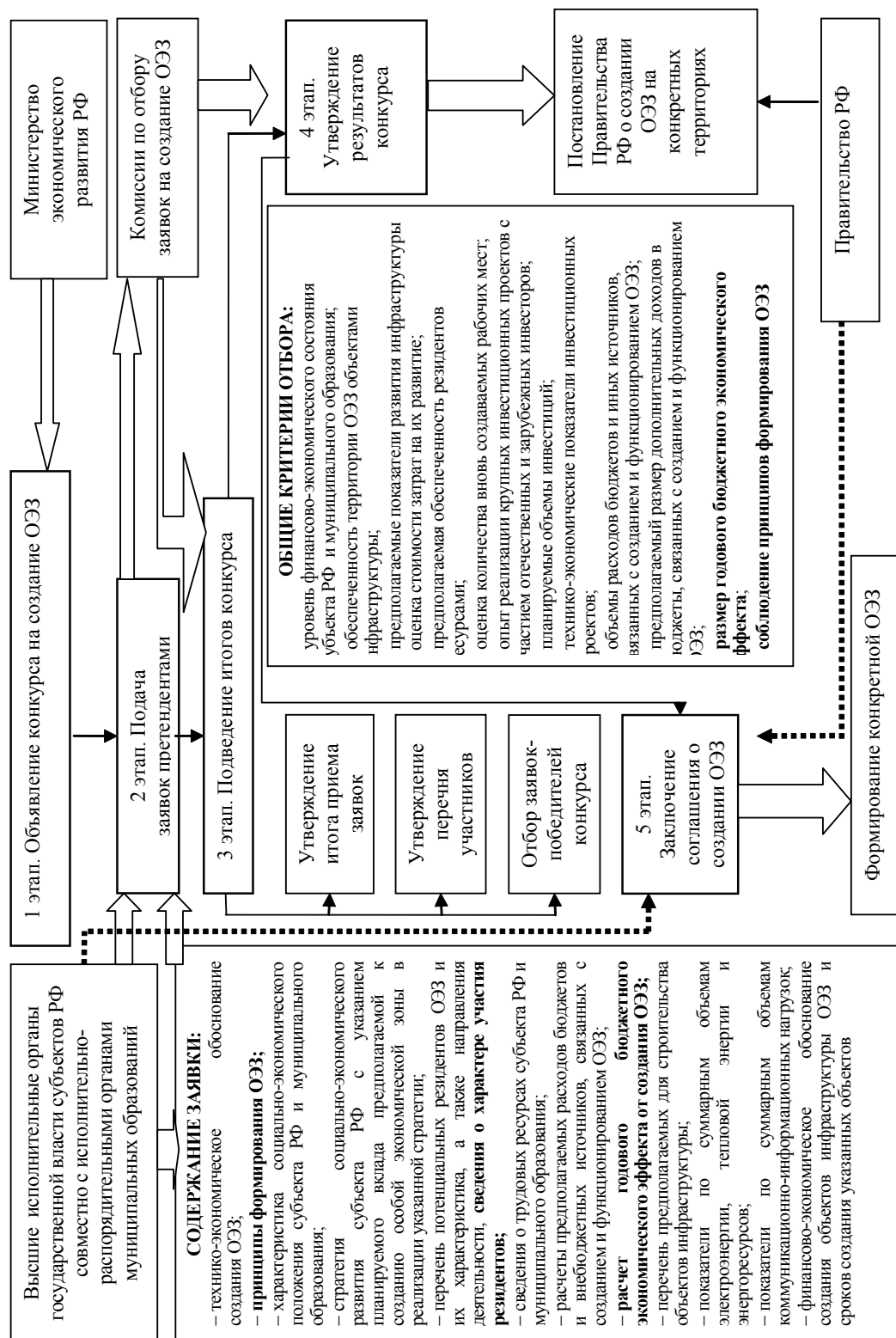


Рис. 1. Механизм отбора проектов по созданию ОЭЗ

С одной стороны, данный перечень критериев достаточно широк, а с другой — характеризуется лишь наличием количественных показателей, а сами критерии отбора остаются для участников конкурса неясными. Таким образом, действующим законодательством РФ определена процедура создания ОЭЗ, установлены форма и содержание заявки, перечень прилагаемых документов, критерии отбора проектов. Однако следует отметить, что хотя сама процедура создания ОЭЗ эффективно отработана на практике, но содержание заявок на создание зон и критерии их отбора вызывают замечания. Это связано с тем, что определенный законодательством перечень критериев для оценки целесообразности и эффективности создания ОЭЗ различного типа содержит достаточно широкий спектр показателей. Кроме того, отсутствуют показатели, которые позволили бы оценить экономический эффект от создания ОЭЗ, особенно бюджетного, экономический эффект, важность которого не раз отмечалась в заявлениях Минэкономразвития РФ. Поэтому мы предлагаем следующий механизм отбора проектов по созданию ОЭЗ (рис. 1).

Данный механизм включает в себя установленную законодательством РФ процедуру формирования ОЭЗ, реализуемую в пять основных этапов, а также скорректированное содержание заявки и дополненные критерии отбора проектов формирования зон, что позволяет органам государственной власти субъектов РФ и муниципальных образований оценить целесообразность размещения на их территории особых зон, а федеральным органам — обосновано отобрать проекты с наиболее высоким уровнем экономической отдачи.

Таким образом, реализация рекомендаций по совершенствованию механизма отбора заявок на создание ОЭЗ позволит более эффективно оценить целесообразность создания ОЭЗ различного типа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // Российская газета. 27.07.2005.
2. Постановление Правительства РФ от 13.09.2005 г. № 563 «Положением о проведении конкурса по отбору заявок на создание особой экономической зоны».
3. Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил оформления и подачи заявки на создание особой экономической зоны» от 13.09.2005 г. № 564.
4. Шмонов Н.Н. Историческое исследование проблем развития особых экономических зон. Казань: КГУКИ, 2010.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

КУМПИЛОВА А.Р.,

кандидат экономических наук,
Майкопский государственный технологический университет,
e-mail: andju@mail.ru

В статье рассматриваются современные аспекты управления устойчивым развитием регионов, анализируется понятийный аппарат такого управления, определяются наиболее существенные аспекты современного устойчивого развития региональных социально-экономических систем.

Ключевые слова: региональная экономика; региональное управление; устойчивое развитие.

The article deals with the modern aspects of sustainable development of the regions, analyzed the conceptual apparatus of the administration, identifies the most significant aspects of modern sustainable development of regional socio-economic systems.

Keywords: regional economy, regional governance, sustainable development.

Коды классификатора JEL: O11, O18.

Устойчивое и безопасное развитие социально-политической, экологической систем, общества, региона, страны, цивилизации — это проблема, которая в настоящее время широко обсуждается не только в научной общественности но и на уровне государств и правительств. На рубеже смены тысячелетий пришло понимание необходимости определения путей развития человечества в экономической и социальной сферах, актуальность которой была дополнительно подтверждена в результате кризиса 2007–2009 гг. Возникла концепция его устойчивого развития [1, 2, 7], которая по состоянию на сегодняшний день является по сути единственной широко распространенной концепцией управления социально-экономическими системами, ориентированной в большей степени не на создание экономического результата. Эта концепция имеет два основных аспекта: аспект экологически устойчивого и безопасного развития мира (антропоцентрический) и аспект биосферного развития мира (биосфероцентрический), различающиеся ролью человека во взаимодействии его с биосферой [8, 4, 6]. В настоящее время оба эти аспекта понимаются как признаки устойчивого развития, но имеют разную направленность деятельности. Так, при реализации антропоцентрического подхода центральным направлением деятельности является развитие, которое предполагает улучшение жизни человека и, в том числе, более безопасную и экономически эффективную работу промышленности при учете ресурсных ограничений и ограничений, связанных с возможностью глобальной экологической катастрофы. Биосфероцентрический подход к устойчивому развитию основывается на теории естественной биологической регуляции окружающей среды.

«Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», представленная Правительством РФ, была утверждена Указом Президента РФ № 440 от 1 апреля 1996 г. В Концепции сказано, что «следуя рекомендациям и принципам, изложенным в документах Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992г.), руководствуясь ими, представляется необходимым и возможным осуществить в Российской Федерации последовательный переход к устойчивому развитию, обеспечивающий сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей» [3]. Концепция была принята по рекомендации указанной Конференции ООН (которая в английской литературе получила аббревиатуру ЮНСЕД), в документах которой предлагалось правительствам каждой страны утвердить свою национальную стратегию устойчивого развития.

В настоящее время, когда в результате глубокого трансформационного спада Россия заметно отстала от ведущих мировых держав, остро встает задача освоения всего богатства экономической мысли различных направлений и школ. В первую очередь это относится к моделям экономического развития. Развитие, по мнению Р. Нуреева, — это многомерный процесс, включающий глубокие изменения в технической, экономической, социальной и политической сферах [5]. Анализ теоретико-методологических подходов к исследованию проблемы развития позволил сделать вывод о том, что данное понятие в различных концепциях трактуется по-разному.

Учеными кейнсианской школы было введено понятие концепции «порочного круга нищеты», возникшей в результате применения теории экономического равновесия для анализа экономик слаборазвитых стран. Понятие «порочный круг нищеты» впервые еще в 1949–1950 гг. предложили Г. Зингер и Р. Пребиш [13]. Они попытались связать слаборазвитость с определенным набором взаимосвязанных экономических и демографических факторов. В 1940–1950-е гг. появились разнообразные варианты теории «порочного круга нищеты». В их основе — соотношение между ростом численности населения и изменением экономических условий. При всей абстрактности этих вариантов теории «порочного круга нищеты» обращает на себя внимание тот факт, что многие из них делают акцент на опасности снижения среднедушевого дохода. Действительно, в результате высоких темпов роста населения и медленных темпов роста ВВП сокращается ВВП на душу населения. Аналогичная ситуация сложилась и в пореформенной России в результате не столько естественного прироста населения, сколько отрицательных темпов роста ВВП. Вследствие этого Россия все ниже и ниже сдвигается по уровню ВВП на душу населения, пропуская вперед страны «третьего мира».

Другой разновидностью теории «порочных кругов нищеты» являются теории, объясняющие ситуацию узостью внутреннего рынка и/или нехваткой ресурсов для модернизации. Таковы, например, воззрения Р. Нурксе. Нехватка капитала, по его мнению, определяет низкий уровень производительности труда, что, в свою очередь, обуславливает низкий уровень доходов [12]. Ряд исследователей связывают отсталость с институциональными условиями, в частности, с низкой квалификацией рабочей силы и неразвитостью систем народного образования и профессиональной подготовки.

Большое влияние на становление современных западных концепций модернизации «третьего мира» оказала теория перехода к самоподдерживающему росту, которую выдвинул американский ученый У. Ростоу [15]. Концепция была сформулирована им в 1956 г., ее главная идея заключалась в обосновании перехода от традиционного общества к современному обществу западного типа. Развивая концепцию, Ростоу позднее, в 1960 г., сформулировал теорию стадий экономического роста [16]. Он выделял 5 стадий экономического роста: 1) «традиционное общество»; 2) период создания предпосылок для «взлета»; 3) «взлет»; 4) движение к зрелости; 5) эпоха высокого массового потребления.

Критерием выделения стадий служили преимущественно технико-экономические характеристики: уровень развития техники, отраслевая структура хозяйства, доля производственного накопления в национальном доходе, структура потребления и т. д. Развитие при таком подходе понимается как синоним высоких темпов роста. Глубокие социальные, институциональные изменения оказываются как бы в тени, на передний план выходит соотношение объема инвестиций и темпов роста валового национального продукта.

Теории «большого толчка» стали своеобразным синтезом двух теоретических концепций кейнсианства: «порочного круга нищеты» и «самоподдерживающего роста». Родоначальником подобных теорий является П. Розенштейн-Родан. Данная теория в качестве главной причины экономической и социальной отсталости называла нехватку капитала.

Развитие понимается при таком подходе как глубокие структурные изменения, охватывающие основные отрасли народного хозяйства. По-прежнему, на переднем плане оказываются технико-экономические проблемы [14]. Сторонники неоклассического направления предприняли попытку создать в противовес неокейнсианским системам экономического роста свою концепцию модернизации. Экономический рост в теориях кейнсианцев, доказывали они, представляет собой изменение лишь технико-экономических параметров, не затрагивающее весь комплекс социально-экономических предпосылок. Он рассматривался, прежде всего, как количественное, а не качественное явление. По мнению, неоклассиков, главным условием экономического развития должна быть опора на внутренние ресурсы, а не на иностранную помощь. Неудивительно, что кейнсианские теории роста, в центре внимания которых находилась проблема соотношения сбережений и инвестиций, должны были уступить первенство неоклассическим теориям, анализировавшим равновесие между накоплением капитала и ростом населения.

Э. Денисону принадлежит заслуга введения образования в традиционную неоклассическую модель экономического роста, при этом он рассматривал образование как качественную характеристику фактора труда. По его расчетам вклад в экономический рост фактора образования (за 1950–60-е гг.) в США составлял 15% [10].

Основные положения монетаризма (одного из трех основных вариантов современной неоклассической теории) заключаются в следующем: рыночная экономика в силу внутренних закономерностей является саморегулируемой; она стремится к стабильности и устойчивости при естественном уровне безработицы; нарушение этой стабильности вызвано государственным вмешательством в рыночный механизм, неправильной бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политикой.

Несогласие с монетаризмом у сторонников теории предложения сводится к тому, что монетаристы, акцентируя внимание на проблеме устойчивого развития экономики, заняли по существу пассивную позицию относительно проблемы низких темпов экономического роста. Теория предложения и появилась как непосредственная реакция на трехпроцентный рост ВВП США. Сторонники этой теории считали его недостаточным и сосредоточили внимание на проблеме обеспечения ускорения темпов экономического развития.

И неокейнсианские, и неоклассические модели, несмотря на их существенные различия, базировались на сходной методологии. В отличие от них институционализм покоится на качественно ином теоретическом фундаменте. Наибольшее влияние на социально-экономическую мысль развивающихся стран оказали работы Гуннара Мюрдала. По его мнению, главная причина слаборазвитости заключается не в недостатке иностранного капитала, а в недо-

использовании трудовых ресурсов [11]. Рост, который не сопровождается улучшением положения большинства населения, не рассматривается Г. Мюрдалем как «Развитие» с большой буквы, потому что он оставляет в стороне подавляющую часть населения и осуществляется за счет нее. Развитие, с точки зрения Мюрдаля, понимается как повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества. Общество развивается устойчиво, сохраняя целостность сложившейся системы отношений.

В настоящее время проблема инвестиций в производственные фонды уступает проблеме инвестиций в человеческий капитал. Одним из первых эту проблему поставил американский экономист Т. Шульц.

По его мнению, важнейшими факторами развития экономики, модернизации экономических и юридических институтов становятся вложения в «человеческий капитал», рост ценности человеческого труда [17]. Развитие при таком подходе рассматривается не просто как обеспечение темпов экономического роста, а как инвестиции в человеческий капитал и ликвидация бедности.

При рассмотрении кейнсианских, неоклассических и институциональных моделей выявляется органическая взаимосвязь факторов, препятствующих экономическому развитию.

К этим факторам относятся:

- ✓ низкий уровень производительности труда;
- ✓ низкий уровень доходов;
- ✓ отсталость системы общего и профессионального образования.

Одной из стратегических задач развития Российской Федерации в современной экономике является обеспечение устойчивого развития страны и каждого ее региона.

В настоящее время понятия «устойчивость» и «устойчивое развитие» применяются для характеристики различных сторон жизни общества: экономически устойчивое развитие, устойчивость развития АПК, устойчивость функционирования предприятия и т. д. Однако необходимо отметить, что причины столь широкого использования данных понятий обусловлены не столько их универсальностью, сколько их противоречивостью, неразработанностью концепций устойчивого развития, недостатками релевантной информации для количественного измерения степени устойчивости или неустойчивости процесса развития и принятия оптимальных управленческих решений. Научные категории «устойчивость» и «устойчивое развитие» рассматриваются в различных областях научного знания: в механике — как способность тела при движении противостоять влияниям извне; в термодинамике — как качество, заключающееся в ослаблении воздействия внешних возмущений; в генетике, обосновавшей механизмы устойчивости видов живой природы и т. д. [9]. Раскрытие устойчивости и устойчивого развития как научных категорий предполагает обоснование их места в системе управления, определение законов и закономерностей процессов развития, выявление используемых механизмов, ресурсов, факторов устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылев С. Н., Гирусов Э. В., Перелет Р. А. Экономика устойчивого развития. Учебное пособие. М.: Изд-во Ступени, 2004.
2. Гвишиани Д. М. Мосты в будущее. М., 2004.
3. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. апрель. № 15. ст. 1572. С. 3695.
4. «Наше общее будущее»: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): Пер. с англ. / Под ред. и с послесл. С. А. Евтеева и Р. А. Перелета. М.: Прогресс, 1989.
5. Нуреев Р. Теории развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 4. С. 137.
6. Перелет Р. А. Выявление показателей устойчивого развития // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. ВИНТИ. 1995. № 6.
7. Перелет Р. Экологическая дипломатия // Международная жизнь. 1988. № 10.
8. Устойчивое экологически безопасное развитие / Под ред. А. Д. Урсула. М.: Изд-во РАГС, 2001.
9. Яковенко Г. Н. Лекции по теоретической механике: устойчивость, колебания, гамильтонова механика. М.: МФТИ, 2003.
10. Denison E. F. Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1970's. 1979.
11. Myrdal G. Against the Stream. Critical Essays on Economics. N.Y., 1973.
12. Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries. Oxford, 1955. P. 5.
13. Prebisch R., Singer H. W. Theoretical and Practical Problems of Economic Growth, 1950.
14. Roscnstcin-Rodan P. Notes on the Theory of the «Big Push» 7 / Economic Development for Latin America. N.Y., 1961. P. 60.
15. Rostow W. The Take-off into Self-Sustained Growth. The Economics of Underdevelopment. 2nd ed. London, 1960. P. 154–186.
16. Rostow W. The Process of Economic Growth. The 2nd ed. Oxford, 1960. P. 307–331.
17. Schultz T. Investment in Human Capital. N.Y., 1971.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАЦИИ

БАРСЕГОВ С.С.,

аспирант,

Московский государственный университет путей сообщения,

e-mail: bars-arm@yandex.ru

В статье представлен авторский подход к управлению затратами на развитие человеческого капитала с позиции модели CVP и индикативного инструментария финансовой стратегии корпорации ОАО «РЖД».

Ключевые слова: издержки; ценность; поток дохода; человеческий капитал; оптимизация затрат; фонд оплаты труда; финансовая стратегия; индикативный подход.

The article provides the author's view of cost management on development of human capital from the CVP approach and indicative instruments of financial strategy of JSC «Russian Railways».

Keywords: costs; value; income flow; human capital; cost optimization; labor compensation fund; financial strategy; indicative approach.

Коды классификатора JEL: J24, M14.

В условиях дефицита ликвидности и экспансии рисков финансовой глобализации актуализируется вопрос об управлении изменениями в рамках корпоративной стратегии. С одной стороны, новая экономика постулирует необходимость инвестиций в развитие человеческого капитала и инновационную трансформацию, с другой — финансовая глобализация, с присущими ей системными рисками и деструкциями, ставит очень жесткие условия финансовой эффективности. Обостряющееся противоречие требует разработки новых подходов к моделированию генеральной и операционной стратегии развития крупных корпораций, поскольку человеческие ресурсы и инновационные технологии становятся наиболее высокочувствительными, а значит, требуют высокой финансовой эффективности и продуктивности в контексте необходимости обоснования реинвестиций в их развитие. Ресурсы и технологии, не отвечающие требованиям эффективности, будут подлежать редукции, поскольку и оценочная, и альтернативная стоимость финансовых ресурсов, направляемых в обозначенные сегменты, имеет повышательный тренд, а значит, сопряжена для корпорации с дополнительными затратами.

Современная действительность диктует необходимость разработки новых и совершенствования действующих инструментов финансирования инфраструктурных компаний и корпораций. Инфраструктурные корпорации обладают чрезвычайно высокой социальной нагрузкой в силу высокой востребованностью в воспроизводственной системе и большим количеством рабочих мест. В настоящее время финансирование деятельности инфраструктурных компаний и корпораций осуществляется по модели государственно-частного партнерства с привлечением как прямых частных инвестиций, так и финансовых инструментов (инфраструктурных облигаций). Государство снижает свое присутствие в производственных структурах с тяжелыми низколиквидными активами. По мнению В.Г. Белолипецкого, это вполне характерно для финансовой глобализации, когда «крупные собственники уходят от инсайдерской модели корпоративного управления, расставаясь с контрольными пакетами акций» [2].

Государство привлекает частных и инвесторов для достижения целей, диктуемых изменившимися условиями экономической среды, в области строительства и реконструкции дорог, путей сообщения, сетей передачи электроэнергии аэропортов, образовательных учреждений, больниц и иных инфраструктурных объектов. Однако допуск частного капитала к инфраструктурным проектам трансформирует стандарты эффективности, что вполне характерно для ситуации снижения концентрации на рынке. При этом крупные кластерно-сетевые корпорации, несущие высокую социальную нагрузку, вынуждены формировать новую парадигму функционирования через организационное проектирование с последующим реформированием и введением новых корпоративных стандартов [1]. Релевантные изменения претерпевает и финансовая стратегия, поскольку в условиях финансовики [4] любое управленческое решение должно коррелировать с требованиями генеральной финансовой стратегии.

Следует отметить, что категория «финансовая стратегия» (financial strategy) из инструментального поля переместилась в поле методологическое, и сейчас эта категория является сложным интегрированным терминологическим понятием, охватывающим различные аспекты не просто финансового менеджмента, а корпоративного управления в целом.

Классические прямая и обратная связь [5] финансовой стратегии с генеральной уже не отражает всей полиаспектности финансового управления в современных корпорациях. Современная финансовая теория требует от финансовой стратегии учета всех производственных, финансовых, организационных, маркетинговых и внешних аспектов в процессе достижения уже не просто прибыли (профита), а долгосрочного устойчивого состояния и высокой адаптивности в случае экспансии системных рисков.

На самом базовом уровне финансовая стратегия — это программа обеспечения корпорации необходимыми денежными средствами и, следовательно, ее нормальной финансовой устойчивости в целях оптимизации получаемой прибыли [6]. Поскольку крупные инфраструктурные корпорации несут высокую социальную нагрузку, постольку одним из наиболее значимых параметров, необходимых к учету при моделировании финансовой стратегии, являются затраты на персонал, причем эти затраты должны учитывать не только фонд оплаты труда, но также и финансирование социального пакета, и затраты на обучение, переобучение и повышение квалификации, поскольку человеческий капитал является основным драйвером экономического роста в условиях постэкономике, и он же способен спродуцировать значительные риски [3].

Структурная реформа ОАО «РЖД» предполагает не только организационное, но и финансовое перепроектирование, к тому же корпорация стремится сокращать свои затраты, поскольку это условие — предустановленный параметр стратегии в условиях дефицита ликвидности.

Затраты на человеческий капитал являются значительной статьёй затрат на железнодорожном транспорте. С этих позиций, моделирование механизма обеспечения финансовой устойчивости требует индикативного подхода с учетом параметра затрат на содержание и развитие человеческого капитала. Наиболее действенным в обозначенном контексте представляется использование модели CVP для обеспечения финансовой эффективности и филиалов структурных подразделений ОАО «РЖД», поскольку операционный анализ — это анализ зависимостей финансовых результатов предприятия от издержек и объемов производства (реализации). Модель CVP также часто называют анализом «издержки – объем – прибыль». Этот вид анализа считается одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности производственных структур, так как ключевым элементом операционного анализа выступает расчет точки безубыточности, порога рентабельности, запасов прочности и операционного рычага. Кроме того, модель позволяет отразить вклад каждого параметра в уровень финансовой устойчивости производственной структуры. В частности, для проведения анализа CVP необходимо детально проанализировать затраты с выделением как переменных, так и постоянных затрат (смешанные затраты следует разделить на переменные и постоянные составляющие).

Точка безубыточности определяется как:

$$BEP = \frac{TFC}{M_{cu}}, \quad (1)$$

где:

BEP (break-even point) — точка безубыточности;

TFC (total fixed cost) — общие постоянные издержки;

C (unit contribution margin) — маржинальный доход на единицу продукции:

$$C = \frac{P - VC}{P}, \quad (2)$$

где:

P (price) — цена единицы продукции (цена реализации);

VC (variable cost) — переменные издержки на единицу продукции.

Доля маржинального дохода в выручке предприятия характеризуется особым показателем — коэффициентом маржинального дохода (другие названия: коэффициент выручки, коэффициент вклада на покрытие):

$$\frac{C}{P} = \frac{TC}{PQ}, \quad (3)$$

где:

C (unit contribution margin) — маржинальный доход на единицу продукции;

P (price) — цена единицы продукции (цена реализации)

Q (quantity) — объем продукции;

PQ — объем продаж в стоимостном выражении.

Условия работы модели:

- ✓ наличие возможности классификации издержек предприятия на постоянные и переменные по единому критерию уровня деловой активности (выраженному либо в стоимостных, либо в натуральных единицах);
- ✓ переменные издержки должны быть рассчитаны как пропорциональные уровню деловой активности (объему производства);
- ✓ понятие постоянных издержек как независимых от уровня деловой активности (объема производства) соответствует производственной мощности, которую не изменяет никакая инвестиционная операция в течение анализируемого периода;
- ✓ предприятие должно продавать однотипный продукт (услугу) (либо несколько, но в постоянных пропорциях); предприятие не делает запасов; продажная цена не зависит от проданного количества.

После определения точки безубыточности чаще всего рассчитывается денежный поток (*cash flow*), однако на практике может быть ситуация, когда у производственной организации отсутствуют либо денежные средства (*cash*), либо прибыль (*profit*), что обусловлено несовпадением во времени движения материальных и денежных потоков. Кроме того,

очень часто параметры ликвидности и рентабельности деятельности производственной компании не учитываются при составлении модели управления затратами, а значит, анализ структуры затрат и их планирование не входят в набор параметров (факторов) в системе факторного планирования финансовой устойчивости.

Теоретически интересным является тот факт, что при рассмотрении модели CVP в разрезе денежных потоков полностью изменяется поведение так постоянных и переменных затрат (*fixed cost* и *variable cost*). Появляется возможность планирования уровня «реальной», а не перспективной рентабельности в рамках краткосрочных периодов, основываясь на договорах погашения кредиторской и дебиторской задолженностей.

Движение материальных и денежных потоков не совпадает во времени, что формирует на предприятии дебиторскую и кредиторскую задолженности. Списание затрат на производство, т. е. формирование себестоимости выпуска, производится по факту движения материальных потоков. То же самое происходит с формированием выручки от продаж по отгрузке. Таким образом, информация актуальна на конец производственного цикла, когда продукция произведена и отгружена (рис. 1).

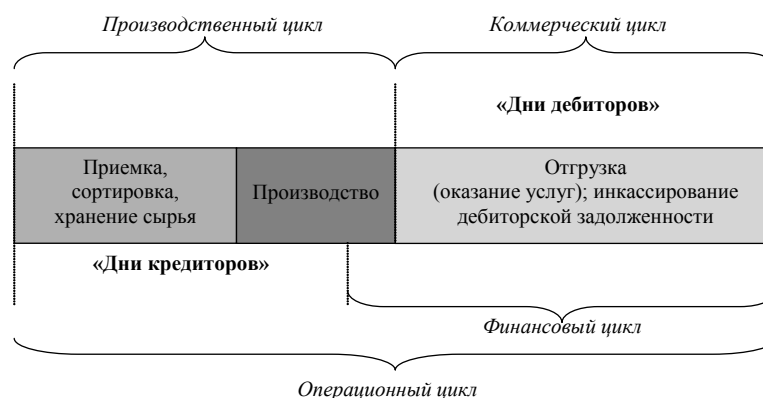


Рис. 1. Операционный цикл предприятия железнодорожного транспорта

В случае если выручка превосходит себестоимость документально, это отнюдь не означает, что предприятие работало прибыльно реально. В коммерческом цикле могут начаться проблемы с инкассацией дебиторской задолженности, кредиторы могут начать выставлять процентные иски за превышение оговоренных договорами сроков «дней кредиторов». В результате — дефицит наличных денежных средств, отсутствие прибыли, просадка по безубыточности.

Необходимо добавить, что расчет показателя потенциала финансового потока может быть продолжен до того момента, когда промежуточную безубыточность можно будет отследить. Однако по результатам данного примера предприятию может быть рекомендовано откорректировать свою платежную дисциплину. Ее изменение в лучшую сторону сразу станет заметным — по появлению положительного значения потенциала денежного потока.

Вводя в модель показатели фонда оплаты труда и расходов на обучение, можно детерминировать структуру затрат, а затем, рассчитав показатели текущей ликвидности, оценить влияние этих затрат на общий уровень финансовой устойчивости.

Таким образом, совмещение модели CVP с фундаментальным анализом финансовых коэффициентов дает возможность косвенно оценить вклад человеческого капитала в финансовую устойчивость предприятия, а также выявить внутренние резервы и источники финансовых ресурсов, что может быть использовано для улучшения показателей автономии, а также для финансирования развития человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева О.В. Совершенствование технологий управления социально-экономическим развитием кластерно-сетевых корпораций // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 3. Ч. 2. С. 112–118.
2. Белолипецкий В.Г. Финансы в современном воспроизводственном процессе // Вестник Московского университета. сер. 6. Экономика. 2008. № 2 С. 49.
3. Змеющенко В. Интервью с Якуниным В., Президентом ОАО «РЖД» «О перспективах развития железнодорожного транспорта до 2030 года» // Гудок. 2007. № 134. С. 3.
4. Осипов Ю.М. Финансовика как гиперэкономика // Философия хозяйства. 2008. № 6.
5. Романцов А. Формирование финансовой стратегии: глобализационный аспект // РИСК. 2010. № 3.
6. Терехова В.И. Разработка финансовой стратегии предприятия // В мире научных открытий. 2010. № 4–9. С. 11–13.

БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

СУГАРОВА И.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: sugarova.iv@list.ru

В статье исследуется проблематика бюджетного планирования расходов с позиций применяемых в современных условиях моделей, этапов совершенствования. Выявляются особенности применяемых методов бюджетирования, ориентированного на результат и программно-целевого бюджетирования.

Ключевые слова: бюджетные расходы; бюджетное планирование; бюджетирование; ориентированное на результат; программно-целевое бюджетирование; программный бюджет.

We study the problems of budgetary planning costs from the position used in the present conditions of models stages of perfection. Identified characteristics of the methods of budgeting for results and application-oriented budgeting.

Keywords: budget expenses; budget planning; Budgeting result; program - targeted budgeting; program budget.

Коды классификатора JEL: G31, H61, H72.

Проблематика обеспечения результативности и эффективности бюджетных расходов на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации является актуальной и востребованной. При этом одним из основных направлений реформирования системы управления расходами является совершенствование бюджетного планирования. Более того, именно на стадии бюджетного планирования закладываются возможности воздействия на экономику через расходы бюджета.

Отметим, что планирование расходов бюджета является составной частью бюджетного планирования, и, на наш взгляд, представляет собой совокупность методов, реализуемых в соответствующих способах и приемах, связанных с определением объема бюджетных средств в соответствии с расходными обязательствами публично-правовых образований, принятыми исходя из приоритетов проводимой в соответствующих экономических условиях бюджетной политики.

Все процессы, происходящие в бюджетной системе Российской Федерации, направленные на совершенствование бюджетного планирования расходов, можно обобщить, разделив на 3 этапа.

Первый этап охватывает период с конца 1990-х по 2003 гг. На данном этапе процесс реформ связан с восстановлением долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Российской Федерации, модернизацией системы общественных финансов, созданием Стабилизационного фонда Российской Федерации, формированием новой системы межбюджетных отношений.

Второй этап охватывает временной период с 2004 по 2008 гг., причем именно он, на наш взгляд, является основополагающим в повышении результативности бюджетных расходов. Особенно важным в данном контексте послужило принятие в 2004 г. «Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах», включающей такие основные направления как: реформирование бюджетной классификации и бюджетного учета, введение в бюджетную практику среднесрочного финансового планирования, внедрение модели бюджетирования, ориентированного на результат, упорядочение процедур составления и рассмотрения бюджетов [2].

Третий этап — с 2009 г. по настоящее время. Характеризуется разработкой ряда документов, предусматривающих совершенствование системы управления общественными финансами. При этом в качестве основного финансового инструмента, позволяющего обеспечить эффективное использование бюджетных средств, выдвинуто программно-целевое бюджетирование. Именно оно призвано обеспечить интеграцию стратегического и бюджетного планирования.

В бюджетной практике переход к составлению программного бюджета обусловлен положениями Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов [3].

К приведенным обобщениям, раскрывающим направления совершенствования бюджетного планирования расходов, необходимо добавить следующее.

В экономической литературе часто понятия «программно-целевое бюджетирование» и «бюджетирование, ориентированное на результат» отождествляются. Однако, на наш взгляд, это не совсем верно, поскольку «бюджетирование, ориентированное на результат» — понятие более широкое и в содержательной части представляет собой совокупность трех взаимосвязанных элементов: среднесрочного бюджетного планирования, программно-целевого метода распределения расходов, системы контроля оценки результативности бюджетных расходов. Бюджетирование, ориентированное на результат, представляет собой метод планирования, исполнения и контроля за исполнением бюджета, обеспечивающий распределение бюджетных средств исходя из общественной значимости ожидаемых и конкретных результатов их использования с учетом приоритетов государственной экономической политики. В свою очередь планирование расходов бюджетов с целью предоставления общественных благ может реализовываться с помощью сметного, нормативного и программно-целевого бюджетирования. Таким образом, программно-целевое бюджетирование является одним из способов реализации механизма бюджетирования, ориентированного на результат.

Уточним, что в самом общем виде бюджетирование, ориентированное на результат можно представить как систему формирования и исполнения бюджета, которая отражает взаимосвязь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами. При этом в рамках перехода бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами» (затратами) на управление «результатами» основные акценты делаются на повышении ответственности и расширении самостоятельности участников бюджетного процесса в рамках среднесрочных ориентиров.

Важно отметить, что в рамках концепции «управления ресурсами» формирование бюджета осуществляется путем индексации сложившихся расходов с детальной разбивкой по статьям бюджетной классификации Российской Федерации. В результате такой подход при соблюдении жестких бюджетных ограничений обеспечивает сбалансированность бюджета и выполнение бюджетных проектировок. Однако ожидаемые результаты бюджетных расходов не обосновываются, а управление бюджетом сводится главным образом к контролю соответствия фактических и плановых показателей.

В свою очередь в рамках концепции «управления результатами» формирование бюджета осуществляется исходя из целей и планируемых результатов государственной политики. Бюджетные ассигнования имеют четкую привязку к функциям (услугам, видам деятельности), а при их планировании особое внимание уделяется обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ. В то же время у администраторов бюджетных средств расширяется самостоятельность и ответственность, устанавливаются долгосрочные переходящие лимиты ассигнований с их ежегодной корректировкой в рамках среднесрочного финансового плана, формируется общая сумма ассигнований на выполнение определенных функций и программ, детализация направлений использования которых осуществляется администраторами бюджетных средств, проводится мониторинг и последующий внешний аудит финансов и результатов деятельности, оценка деятельности администраторов бюджетных средств ведется по достигнутым результатам.

Отметим также, что основополагающей основой бюджетирования, ориентированного на результат, является выявление непосредственных и конечных результатов расходования бюджетных средств и других бюджетных показателей, на основании которых можно делать выводы о степени достижения поставленных целей.

При этом реформирование бюджетного процесса в рамках бюджетирования, ориентированного на результат, связано со следующими направлениями.

Во-первых, реформирование бюджетной классификации Российской Федерации и бюджетного учета, в результате бюджетная классификация Российской Федерации была приближена к требованиям международных стандартов финансовой отчетности, а также введение плана счетов бюджетного учета, основанного на методе начислений и обеспечивающего учет затрат по функциям и программам.

Во-вторых, выделение бюджетов действующих и принимаемых обязательств. На практике при формировании бюджета расходные обязательства делятся на действующие и принимаемые [2].

К действующим обязательствам, в частности, относятся:

- трансферты населению, установленные нормативными правовыми актами Российской Федерации (субъектов Российской Федерации, муниципальных образований);
- обязательства по предоставлению (оплате) государственных (муниципальных) услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- обязательства, вытекающие из долгосрочных бюджетных целевых программ Российской Федерации (субъекта Российской Федерации, муниципального образования), а также адресной инвестиционной программы Российской Федерации (субъекта Российской Федерации, муниципального образования);
- погашение и (или) обслуживание государственного (муниципального) долга в соответствии с условиями привлечения заемных средств;
- обязательства, вытекающие из договоров (соглашений), в том числе международных, действующих в планируемый период;
- средства, подлежащие перечислению в соответствии с законодательством Российской Федерации либо сложившимися принципами (практикой) бюджетного планирования в другие бюджеты бюджетной системы Российской Федерации.

В свою очередь к принимаемым обязательствам, в частности, относятся:

- увеличение действующих или введение новых видов трансфертов населению;
- увеличение заработной платы, денежного довольствия;

- досрочное погашение государственного (муниципального) долга;
- предоставление (оплата) государственных (муниципальных) услуг сверх установленных нормативов (требований законодательства Российской Федерации);
- увеличение по сравнению с ранее предусмотренными планами ассигнований на реализацию действующих или новых бюджетных программ;
- новые бюджетные инвестиции;
- предоставление бюджетных кредитов.

Исходя из этого, основным принципом бюджетного планирования становится гарантированное обеспечение в полном объеме действующих обязательств в соответствии с целями и ожидаемыми результатами государственной политики.

Конкретный состав бюджетов действующих и принимаемых обязательств, порядок и методика определения их объемов устанавливаются органами исполнительной власти соответствующего уровня.

В-третьих, совершенствование среднесрочного финансового планирования. Данное положение направлено на повышение надежности среднесрочного прогнозирования объема ресурсов, доступных для администраторов бюджетных средств в рамках принятых бюджетных ограничений и соответствующих приоритетов государственной политики.

В-четвертых, совершенствование и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования. Это направление предполагает совершенствование бюджетного процесса в части включения в него процедуры оценки результативности бюджетных расходов, переход от сметного планирования и финансирования расходов к бюджетному планированию, ориентированному на достижение результатов.

В-пятых, упорядочение процедур составления и рассмотрения бюджета. Данное направление предполагает совершенствование стадий составления и рассмотрения бюджета в соответствии с требованиями и условиями среднесрочного бюджетного планирования, ориентированного на результаты.

Заметим, что преимуществом метода бюджетирования, ориентированного на результат, является гибкий подход к распределению бюджетных ресурсов по функциям государства с учетом приоритетов экономической и бюджетной политики, а также отражению общественной значимости результатов («ожидаемые непосредственные» и «конечные») использования средств.

Вместе с тем, современная бюджетная практика свидетельствует о том, что многовариантность результатов использования средств бюджетов определяет необходимость обоснования различий между указанными результатами в рамках бюджетного процесса. Кроме того, важным является обоснование оценки достигнутых результатов как количественными, так и качественными показателями. Здесь уточним, что главное требование к ним — измеримость и сопоставимость.

Важно также отметить, что методы бюджетирования, ориентированного на результат, не были реализованы в полной мере, в результате чего федеральными органами власти было выдвинуто указание, согласно которому обращенность к внедрению программного бюджета признавалась необходимой.

В условиях современной экономической действительности в качестве одного из инструментов повышения эффективности бюджетных расходов как составной части эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления вводится программно-целевой принцип организации их деятельности [3]. При этом в рамках планирования расходов бюджета в бюджетный процесс вводятся «государственные программы РФ».

Государственная программа Российской Федерации — документ, определяющий цель, задачи, результаты, основные направления и инструменты государственной политики либо обеспечивающий реализацию в установленные сроки крупномасштабных мероприятий общенационального или международного значения [1].

Укажем, что в качестве общих принципов разработки и реализации государственных программ обозначены следующие критерии:

- определение органа исполнительной власти, отвечающего за реализацию государственной программы (достижение конечных результатов);
- формирование государственных программ исходя из четко определенных долгосрочных целей социально-экономического развития и индикаторов их достижения;
- установление для государственных программ (как правило) измеримых результатов двух типов: конечных результатов, характеризующих удовлетворение потребностей внешних потребителей, и непосредственных результатов, характеризующих объемы и качество оказания государственных услуг, прогнозируемых при заданных условиях;
- охват государственными программами всех сфер деятельности органов исполнительной власти и соответственно большей части бюджетных ассигнований, других материальных ресурсов, находящихся в их распоряжении, а также интеграция регулятивных (правоустанавливающих, правоприменительных и контрольных) и финансовых (бюджетных, налоговых, таможенных, имущественных, кредитных, долговых и валютных) инструментов для достижения целей государственных программ;
- наделение органов исполнительной власти и их должностных лиц, осуществляющих управление государственными программами и их подпрограммами, полномочиями, необходимыми и достаточными для достижения целей программ в соответствии с принципами и требованиями проектного управления;
- проведение регулярной оценки результативности и эффективности реализации государственных программ, в том числе внешней экспертизы, оценки их вклада в решение вопросов модернизации и иннова-

ционного развития экономики с возможностью их корректировки или досрочного прекращения, а также установление ответственности должностных лиц в случае неэффективной реализации программ.

Переход к данной практике требует создания базовых условий для планирования бюджетных ассигнований по новым принципам, в том числе изменения порядка составления и утверждения бюджетов, корректировки бюджетной классификации Российской Федерации, формирования статистических данных, являющихся базовыми для показателей результативности.

Внедрение программно-целевого принципа ориентировано на консолидацию стратегических целей и всей совокупности мер для их достижения в рамках государственных программ. Государственными программами планируется охватить все сферы деятельности органов исполнительной власти и большую часть бюджетных ассигнований.

Среди важнейших ожидаемых эффектов от внедрения государственных программ Правительством Российской Федерации указываются следующие. Во-первых, деятельность министерств и ведомств увязывается с общими приоритетами развития, а также достижениями стратегических целей. Во-вторых, программный бюджет позволяет проведение более жесткой бюджетной политики. В-третьих, повышается качество управления бюджетными средствами.

Таким образом, модернизация методов планирования в целом способствует повышению надежности среднесрочного бюджетного планирования с учетом приоритетов социально-экономического развития государства. Вместе с тем, проблематика дальнейшего упорядочения системы бюджетного планирования расходов повышением степени внедрения инструментов бюджетного планирования в реальный бюджетный процесс остается особенно востребованной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. М.: Изд-во «Омега-Л», 2012.
2. «Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах» / Одобрена Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 года № 249.
3. «Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года» / Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 года № 1101-р.

СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ОТ ВРАЖДЕБНЫХ ПОГЛОЩЕНИЙ

ТАРХАНОВА З.Э.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: zarinka1982-82@mail.ru;

БЕКОВ А.В.,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: oslon2501@mail.ru

В статье рассмотрены основные методы защиты от враждебных поглощений. На рынке поглощений возможно только предложение более высокой цены выкупаемых акций, а не текущая их рыночная оценка. Любые меры по защите интересов акционеров должны находить свое выражение в цене акции, которую предлагает корпоративный покупатель.

Ключевые слова: защита акционерного общества; методы защиты; слияния и поглощения.

In article are considered the basic measures and techniques to protect against takeovers. In the market of absorption probably only the offer of higher price of redeemed shares, than their current market assessment. Any measures for protection of interests of shareholders have to find the expression in the price of an action which is offered by the corporate buyer.

Keywords: protection company; security methods; merger and acquisition (M&A) of enterprises.

Коды классификатора JEL: G34, K22.

На рынке корпоративного контроля совершаются операции, результатом которых является реорганизация акционерных обществ, затрагивающая интересы акционеров, отражающиеся в рыночной цене их акций. Интересы акционеров требуют, чтобы цены их акций, по крайней мере, не снижались, а точнее — увеличивались хотя бы по мере роста инфляции.

Защита акционерного общества — это меры, предпринимаемые акционерным обществом для защиты интересов его акционеров на рынке корпоративного контроля [5, с. 212].

Сущность защиты сводится к тому, что покупка акционерного общества становится настолько дорогой, что ресурсов корпоративного покупателя становится недостаточно для получения необходимого ему контроля над этим обществом.

Защита от поглощения — это все действия, предпринимаемые советом директоров и топ-менеджментом корпорации-цели, направленные на снижение вероятности поглощения их корпорации. Речь идет именно о снижении вероятности поглощения, так как стопроцентной гарантии того, что компании удастся защититься от враждебного поглощения, не существует. Более того, многие методы защиты, которые подробно рассматриваются нами далее, будут направлены даже не на снижение вероятности поглощения корпорации, а на снижение вероятности того, что кому-то придет в голову выдвинуть тендерное предложение, не согласованное с текущим топ-менеджментом и советом директоров корпорации.

Интересы акционерного общества как интересы его акционеров могут быть представлены только его менеджментом, который является представителем и выразителем интересов акционеров (2, с. 36). Интересы акционеров, представляемые менеджментом акционерного общества, есть одновременно и форма существования интересов самого менеджмента.

На рынке поглощений интересы акционеров проявляются сразу и непосредственно в форме более высокой цены, которую предлагает им корпоративный покупатель, если он хочет купить другую компанию и у него нет другого выхода как соблюсти высокие дивиденды. Данный интерес акционеров может быть обеспечен только на рынке слияний. На рынке поглощений возможно только предложение более высокой цены выкупаемых акций, а не текущая их рыночная оценка. Корпоративный покупатель должен обеспечить не будущие интересы акционеров покупаемого общества, а их текущие интересы, так как в будущем они уже не будут акционерами купленного общества.

Защищая компанию от тех участников рынка, которые хотели бы получить контроль над ним, акционеры активно защищают своих менеджеров от давления на них со стороны рынка.

Данная защита имеет смысл до тех пор, пока менеджмент акционерного общества обеспечивает наиболее высокие доходы своим акционерам. Если же показатели работы акционерного общества по каким-либо причинам становятся ниже среднего уровня, то либо необходимо улучшить работу команды менеджеров, либо ее заменить. В ряде случаев сами акционеры не в состоянии это сделать в силу своей разобщенности, недостаточной информированности и т. п. В этом случае внешняя угроза потери руководящих мест является единственным способом повлиять на улучшение работы общества.

Защищая свой менеджмент от рынка, акционеры не должны рисковать собственной защитой со стороны рынка от своего неэффективного менеджмента. Защита акционерного общества не должна вести к тому, чтобы сами акционеры вдруг оказались беззащитными перед лицом собственного менеджмента.

С одной стороны, менеджмент акционерного общества заинтересован в сильной защите, поскольку тем самым гарантируется его сохранение при сохранении данного акционерного общества, с другой — менеджмент не всегда заинтересован в сохранении своего акционерного общества [6, с. 384].

Виды защиты могут быть сгруппированы в зависимости от разных критериев: а) по виду защищаемых интересов: меры защиты интересов менеджмента; меры защиты интересов акционеров; б) по времени принятия решений: меры стратегической защиты; превентивные меры защиты; в) по отношению к корпоративному покупателю: пассивные меры защиты; активные (атакующие) меры защиты; г) по характеру мер защиты: организационные; экономические; правовые; д) по рыночности: рыночные; нерыночные.

Меры по защите акционерного общества, имеющие своей целью защиту интересов менеджмента, напрямую зависят от самих этих интересов. Если интересы менеджмента состоят в сохранении своего положения, то менеджеры будут стремиться провести через собрание акционеров или через совет директоров наиболее сильные меры по защите акционерного общества, которые не давали бы возможностей для слияний или поглощений независимо от условий, которые предлагает корпоративный покупатель.

Если же менеджмент заинтересован в слиянии или поглощении своего акционерного общества (например, из-за высоких компенсационных выплат им или потому, что в этом случае они будут иметь высокие доходы или прибыли), то и меры по защите корпоративного продавца могут быть сравнительно слабыми.

К мерам, которые непосредственно связаны с защитой интересов менеджмента, относятся меры по усложнению процедуры их переизбрания, включение в их контракты высоких компенсационных выплат на случай не устраивающих их слияний и поглощений, наделение менеджеров акциями, которые имеют не один, а сразу несколько голосов, и т. п.

Любые меры по защите интересов акционеров должны находить свое выражение в цене акции, которую предлагает корпоративный покупатель. В среднем эта цена превышает текущий уровень рынка на 50%.

Защитные меры могут приниматься акционерным обществом как до начала каких-либо действий на рынке корпоративного контроля, так и после известия о том, что на рынке имеется корпоративный покупатель.

Предварительные, или превентивные, меры защиты содержатся обычно в соответствующих статьях устава акционерного общества, касающихся его управления и принятия решений. Кроме того, предварительная защита может содержаться и в свойствах ценных бумаг, прежде всего акций и производных от них бумаг, выпускаемых акционерным обществом. Эти свойства обычно состоят в том, что количество обыкновенных акций может сильно возрастать при наступлении событий, связанных со слиянием или поглощением данного акционерного общества. Возрастание числа голосующих акций сильно увеличивает расходы корпоративного покупателя по сравнению с его затратами на приобретение текущего количества акций и может стать непреодолимым препятствием для овладения акционерным обществом.

Меры последующей защиты используются дополнительно к мерам предварительной защиты в случае, когда предложение о слиянии или поглощении поступило в акционерное общество, но оно не желает попасть под контроль корпоративного покупателя или же надеется, что последующая защита может еще более повысить уровень выкупной цены акций.

Последующая защита обычно уже не связана с изменениями статей устава, а имеет характер действий, призванных затруднить проведение слияния или поглощения, например, используя антимонопольное законодательство, или снизить свою привлекательность в глазах корпоративного покупателя путем продажи наиболее привлекательных активов или увеличения долговых обязательств.

Пассивная защита — это меры, предпринимаемые акционерным обществом исключительно с целью защиты и не влияющие на статус корпоративного покупателя. Активная защита — это меры защиты, применяя которые компания из корпоративного продавца превращается в корпоративного покупателя.

При пассивной защите компания делает все возможное для того, чтобы корпоративный покупатель не сумел купить необходимое ему количество голосующих акций или купил бы их по наиболее выгодной (высокой по сравнению с текущей рыночной) цене для акционеров корпоративного продавца.

При активной защите акционерное общество, находящееся в позиции корпоративного продавца, предпринимает меры в отношении своего корпоративного покупателя, которые могут быть свойственны только позиции корпоративного покупателя. Такими мерами могут быть:

- предложение о выкупе пакета своих акций у корпоративного покупателя с премией относительно текущей рыночной цены в ответ на предложение последнего выкупить акции данного акционерного общества по рыночной цене с премией;

- организация судебной тяжбы по обвинению корпоративного покупателя в нарушении антимонопольного законодательства или иных законов, связанных с функционированием рынка;
- предложение о слиянии с дружественным акционерным обществом и др.

Организационный блок включает следующие методы защиты: структурированную защиту, синхронизацию атаки, переговоры, привлечение стратегического инвестора.

Структурированную защиту можно охарактеризовать как наиболее сложную и дорогостоящую процедуру. Однако она и наиболее эффективна, ибо не только заставляет захватчиков нести существенные затраты, но и снижает вероятность недружественного поглощения в целом. Структурированная защита включает результаты, полученные ранее при сделках, мотивация которых и преследуемые цели первоначально были иными, т. е. не были связаны с защитой от недружественных поглощений.

Следующий метод защиты в организационном блоке — синхронизация атаки, использование организационных, экономических и правовых методов синхронизации атаки на захватчика.

Привлечение стратегического инвестора — в качестве последней попытки защититься от поглощения можно использовать вариант объединения с дружественной компанией, которую обычно называют «белым рыцарем».

«Белый рыцарь» может обуславливать свое участие определенными уступками со стороны предприятия-объекта, например согласием на продажу определенных активов приобретаемого предприятия, средства от которых могут быть направлены на финансирование долга, привлекаемого для поглощения [3, с. 256]. В экономический блок матрицы включены: фондовая защита, реструктуризация активов и обязательств предприятия-объекта, предложение обратного выкупа акций.

Защитные меры акционерного общества на рынке корпоративного контроля — это непрерывно создаваемые им инструменты в ответ на текущую ситуацию на данном рынке. Набор этих мер, с одной стороны, уже достаточно устоялся, а с другой — постоянно совершенствуется и видоизменяется, в том числе и под влиянием регулирующего действия государства.

Множественность защитных мер объясняется индивидуальностью каждого акционерного общества, его местом на рынке, разработкой новых методов слияний и поглощений, увеличением размеров капитала, который может быть предоставлен рынком для совершения операций на рынке корпоративного контроля, появлением новых инструментов рынка капиталов и т. д.

Защитные меры, применяемые акционерным обществом, часто имеют индивидуальный характер по их видам и комбинациям. Индивидуальность защитных мер определяется не только спецификой самого корпоративного продавца, но и зависит от способов проведения операций и размеров применяемого при этом капитала со стороны корпоративного покупателя. Чем непримиримее расходятся относительно уровня цены акции интересы корпоративного покупателя и продавца, тем большие меры защиты применяет одна сторона и тем большие усилия по их преодолению прилагает другая.

Защитные меры препятствуют смене контроля над акционерным обществом, а потому с точки зрения рынка защищают его от конкуренции со стороны других участников рынка, способных управлять им.

Поскольку ничто не вечно, даже успехи и хорошие перспективы будущих прибылей, рано или поздно наступают необходимость смены менеджмента компании для продолжения ее роста. Если же меры защиты объективно препятствуют такому процессу, то это может отразиться на перспективах компании, и рынок, понимая это, реагирует на меры защиты относительным снижением текущего курса ее акций по сравнению с тем их уровнем, который имел место до принятия соответствующих защитных мер.

Согласно проведенным исследованиям, большинство защитных мер снижают курс акций на несколько процентов после принятия решения об их использовании.

Данные защитные меры условно можно разделить на следующие группы:

- меры по сохранению менеджмента акционерного общества как гаранта интересов его акционеров;
- меры, обеспечивающие высокий уровень принятия решений на собрании акционеров;
- меры, связанные с привлекательностью акционерного общества.

Поскольку менеджмент реально управляет акционерным обществом, то целью любой его реорганизации является изменения в менеджменте, позволяющие установить управленческий контроль над обществом. До тех пор, пока не будет в нужной мере заменен менеджмент, компания не будет подконтрольна новому собственнику. Растягивание во времени или создание особых процедур переизбрания менеджмента создает определенные помехи для быстрой смены контроля над акционерным обществом.

Решения на собрании акционеров принимаются большинством голосов. Однако уровень этого большинства может быть любым — от половины плюс один голос до 100% голосов. Естественно, что уровень большинства, необходимый для принятия решений, имеет большое значение для корпоративного покупателя. Чем ниже этот уровень, тем меньше требуется акций для получения контроля, и наоборот. В свою очередь, от числа выкупаемых акций зависят общие затраты на покупку акционерного общества. Следовательно, уровень большинства сам по себе является возможной мерой защиты при операциях на рынках слияний или поглощений.

В мировой практике одной из защитных мер, предусматриваемой в уставе акционерного общества, является порядок избрания совета директоров, при котором ежегодно избирается не весь его состав, а только часть, например, одна треть. В результате весь совет может быть обновлен только за 3 года. С одной стороны, это гарантирует преемственность состава совета, а с другой — в случае приобретения его контрольного пакета акций не позволяет быстро изменить менеджмент.

Данная защита преодолевается путем выкупа такого пакета акций, который позволяет изменить устав общества и отменить данное его положение или же в соответствии с которым компания может быть реорганизована по своему юридическому статусу и тем самым его прежние органы управления автоматически прекращают свое существование.

Другой разновидностью уставной защиты является установление высокого процента голосов, который требуется для принятия собранием акционеров решений о слияниях или поглощениях; этот процент поднимается до 80–90%.

С одной стороны, такое решение не может быть принято без участия подавляющего большинства акционеров, а потому может рассматриваться как максимально возможный учет интересов акционеров, так сказать, максимальное расширение демократии.

С другой стороны, корпоративный покупатель должен выкупить (получить в свое распоряжение) пакет акций размером не менее 80–90%, чтобы принять нужные решения на собрании акционеров. А это требует куда больших средств, чем приобретение только контрольного пакета акций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баккер Г., Хелминк Дж. Как успешно объединить две компании. М.: Изд-во «Гревцов Паблишер», 2008.
2. Биганова М.А. Особенности конкурентной политики крупных бизнес структур в регионах экспансии Юга России // Вестник СОГУ. 2010. № 2. С. 201–209.
3. Волков Д.Л. Управление ценностью: показатели и модели оценки // Российский журнал менеджмента. Т. 3. 2005. № 4. С. 256.
4. Генкин А.С., Молотников А.Е. Захват. Корпоративные шахматы: Игра на выживание. М.: Изд-во «Альпина Бизнес Букс», 2007.
5. Развитие финансовых рынков в России. М., 2003.
6. Рудык Н. Методы защиты от враждебного поглощения: Учеб. практ. пос. М.: Изд-во «Дело», 2006.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИПОТЕЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

ДРОБЫШЕВСКАЯ Л.Н.,

доктор экономических наук, профессор,
Кубанский государственный университет,
e-mail: ld@seatrade.ru;

ВАСКЕВИЧ Т.В.,

аспирант,
Кубанский государственный университет,
e-mail: tatyana_vaskevich@mail.ru

В данной статье представлен методический подход к оценке регионального ипотечного потенциала, основанный на расчете индекса его диагностики, на основе которого выполняется ранжирование регионов по уровню развития ипотечного потенциала, позволяющее проводить сравнительный анализ регионов РФ для эффективной реализации региональной ипотечной политики.

Ключевые слова: ипотечный потенциал; индекс диагностики; кластеризация.

The methodical approach to an estimation of the regional mortgage potential, based on calculation of an index of diagnostics of regional mortgage potential on which basis ranging of regions on a level of development of the mortgage potential is carried out is presented, allowing to carry out the comparative analysis of regions Russian Federations for effective realization of a regional mortgage policy.

Keywords: mortgage potential; diagnostics index; cluster analysis.

Коды классификатора JEL: R51, C43.

Одним из приоритетных направлений региональной социально-экономической политики является региональная жилищная политика, прерогативой которой является решение жилищных проблем граждан.

Жилищный вопрос остается одним из наиболее социально значимых вопросов, он требует незамедлительного решения и постоянного внимания к себе со стороны администрации региона. И от того, насколько остро обстоит дела в жилищной сфере, в большой степени зависит и социально-политическая, и социально-экономическая обстановка в регионе, ее состояние может служить показателем общего благополучия региона.

Все это обуславливает исключительную важность той роли, которую играет региональная жилищная политика в комплексном социально-экономическом развитии региона, а соответственно и важность наличия эффективных инструментов ее проведения — разработанных теоретических и методических основ формирования и реализации этой политики.

Под региональной жилищной политикой понимается сложноструктурированная многоуровневая система экономических, социальных, институциональных, организационных, градостроительных программ, проводимых правительством региона, предусматривающих удовлетворение жилищной потребности граждан. Только совместная взаимосвязанная реализация вышеперечисленных программ позволяет проводить эффективную региональную жилищную политику.

Рассмотрим одну из важнейших составляющих многоуровневой системы региональной жилищной политики — экономические программы по обеспечению граждан жильем; одним из инструментов эффективной реализации комплекса экономических программ жилищной политики региона является ипотечная политика региона, на результативность которой влияет определенная совокупность ресурсов — факторов, совокупность которых составляет ипотечный потенциал региона.

Региональный ипотечный потенциал (РИП) характеризует способность региона к реализации эффективной ипотечной политики с учетом влияния социально-экономических, финансовых и ресурсных факторов (мезоэкономических факторов). Как известно, потенциал — средства, запасы, возможности, источники, которые имеются в наличии и могут быть использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области. Таким образом, под регио-

нальным ипотечным потенциалом понимается совокупный индикатор (индекс) региона, характеризующий готовность (возможность) региона к увеличению объемов ипотечного кредитования.

Региональный ипотечный потенциал можно рассматривать и как совокупность следующих потенциалов: жилищно-строительного потенциала региона, банковского ипотечного потенциала и потенциала социально-экономического положения региона. Для проведения дифференцированной ипотечной политики в регионах необходимо оценить ипотечный потенциал региона, т. е. готовность региона к ипотечному кредитованию. Следует учитывать существенные различия в природных условиях, в ресурсах, в уровне экономического развития региона, плотности населения, его уровне жизни, в специфике социальных проблем, степени развития рыночных механизмов.

Процесс определения индекса диагностики РИП состоит из следующих этапов:

1. Построение базы данных для определения индекса диагностики РИП;
2. Расчет индекса диагностики потенциала жилищно-строительного комплекса региона, индекса диагностики банковского ипотечного потенциала региона, индекса диагностики потенциала социально-экономического положения региона, формирующих базу для расчета интегрального индекса диагностики регионального ипотечного потенциала региона;
3. Определение индекса диагностики регионального ипотечного потенциала (РИП) как среднее значение формирующих его потенциалов;
4. Кластеризация регионов, исходя из соответствующих расчетных значений индексов диагностики регионального ипотечного потенциала.

Для создания обоснованной методики оценки ипотечного потенциала региона необходимо сформировать комплексную базу данных, представляющую собой набор индикативных показателей, характеризующих тенденции в жилищно-строительном комплексе региона, потенциал социально-экономического положения и уровень развития финансовой сферы региона (преимущественно развитие банковского ипотечного потенциала).

Поскольку в настоящей работе исследуется региональный ипотечный потенциал, проявляющийся, в частности, сквозь призму воздействия определенных факторов, в рамках данного исследования была сформирована база данных, содержащая информацию о состоянии социально-экономического положения региона, развития жилищно-строительного комплекса и уровня развития банковской ипотеки в регионе. Основными источниками формируемой базы данных являются официальные материалы ЦБ РФ и Государственного комитета статистики РФ за 2011 г. [1, 2]. Для выявления факторов, влияющих на РИП, необходимо использовать подход, основанный на применении методов многомерного статистического анализа при помощи общедоступных официальных статистических данных. Методы многомерного статистического анализа для обоснования методики расчета интегрального индекса диагностики РИП позволяют исследователю варьировать данными, использовать научно-обоснованные методы статистического анализа и более точно интерпретировать полученные результаты.

На первом этапе определяются наиболее индикативные факторы, характеризующие уровень РИП. Для определения индекса диагностики РИП, были выделены три группы показателей: первая группа — показатели, характеризующие жилищные условия населения региона (потенциал жилищно-строительного комплекса региона); вторая группа — показатели, характеризующие уровень развития банковской ипотеки в регионе (региональный банковский ипотечный потенциал); третья группа — показатели, характеризующие социально-экономическое положение региона (потенциал социально-экономического положения региона).

Показатели первой группы, являющиеся базой для расчета индекса диагностики потенциала жилищно-строительного комплекса региона:

- 1) коэффициент доступности жилья (лет);
- 2) обеспеченность населения жильем (кв м /чел.);
- 3) ввод жилья на душу населения (кв м /чел.);
- 4) средневзвешенная стоимость квадратного метра жилья в регионе (руб.).

Показатели второй группы, являющиеся базой для расчета индекса диагностики банковского ипотечного потенциала региона:

- 1) количество выданных ипотечных кредитов (шт.);
- 2) объем задолженности по ипотечным кредитам (тыс. руб.);
- 3) объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам (тыс. руб.);
- 4) доля региона в общем объеме ипотечного кредитования (%);
- 5) количество ипотечных кредитов, рефинансированных АИЖК (шт.);
- 6) средний размер выданного ипотечного кредита (тыс. руб.);
- 7) средний срок ипотечного кредитования (мес.);
- 8) средневзвешенная ставка по ипотечному кредиту в регионе (%);
- 9) доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья (%);
- 10) доля платежа в доходе (%);
- 11) доля сделок с ипотекой по региону (%);
- 12) задолженность по ипотечным кредитам на душу населения (тыс. руб./чел.).

Показатели третьей группы, являющиеся базой для расчета индекса диагностики потенциала социально-экономического положения региона:

- 1) показатель ВРП на душу населения (руб.);
- 2) среднедушевой доход (руб.);

- 3) среднедушевой расход (руб.);
- 4) удельный вес семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в общем числе семей (%);
- 5) удельный вес семей, получивших жилые помещения, в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях (%);
- 6) число семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, купивших жилые помещения;
- 7) число семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, купивших жилые помещения на средства федеральных субвенций;
- 8) число семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, купивших жилые помещения по ипотечному кредитованию.

Методика расчета индексов диагностики факторов состоит в следующем: по каждому показателю (фактору) из соответствующей группы (показатели, характеризующие соответствующий потенциал) проводится сравнительный анализ соответствующего показателя в i -том регионе в i -том периоде с наибольшим или наименьшим показателем по регионам России в i -том периоде. Затем по формуле средней геометрической (взвешенной) вычисляем индекс диагностики соответствующего потенциала. Формулы, применяемые при расчетах, представлены ниже:

$$IDF = \frac{F_i}{F_{\max}}, \quad (1)$$

где:

IDF — индекс диагностики соответствующего фактора;

F_i — значение i -того показателя региона в i -том году;

$F_{\max}$ — наибольшее значение i -того показателя по регионам России в i -том году.

Формула (1) применяется в том случае, если улучшение показателя характеризуется его увеличением (например, количество выданных ИК, средний срок кредитования, ВРП на душу населения, доля семей, получивших жилые помещения, в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, обеспеченность населения жильем, среднедушевой доход и т. д.).

$$IDF = \frac{F_{\min}}{F_i}, \quad (2)$$

где:

IDF — индекс диагностики соответствующего фактора;

$F_{\min}$ — наименьшее значение i -того показателя по регионам России в i -том году;

F_i — значение i -того показателя региона в i -том году.

Формула (2) применяется в том случае, если улучшение показателя характеризуется его уменьшением (например, коэффициент доступности жилья, средневзвешенная процентная ставка, удельный вес семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в общем числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, купивших жилые помещения по ипотечному кредитованию, объем просроченной ипотечной задолженности и т. д.).

$$IDP_r = \sqrt[n]{IDP_1 \cdot IDP_2 \cdot \dots \cdot IDP_n}, \quad (3)$$

где IDP_r — индекс диагностики соответствующего потенциала региона.

Индекс диагностики регионального ипотечного потенциала (РИП) определяется как среднее значение формирующих его потенциалов.

$$IDMP = \sqrt[3]{IDHP \cdot IDBP \cdot IDSEP}, \quad (4)$$

где:

$IDMP$ — индекс диагностики РИП;

$IDHP$ — потенциал жилищно-строительного комплекса региона;

$IDBP$ — индекс диагностики банковского ипотечного потенциала региона;

$IDSEP$ — индекс диагностики потенциала социально-экономического положения региона.

Кластеризация регионов, исходя из соответствующих расчетных значений индексов диагностики регионального ипотечного потенциала, приведена в табл. 1.

Таблица 1

Значение индекса диагностики РИП

Значение $IDMP$	Наименование кластера
(0,8–1]	Регионы с высоким ипотечным потенциалом
(0,6–0,8]	Регионы со средним ипотечным потенциалом (ранг А)
(0,4–0,6]	Регионы со средним ипотечным потенциалом (ранг В)
(0,2–0,4]	Регионы с низким ипотечным потенциалом (ранг А)
(0–0,2]	Регионы с низким ипотечным потенциалом (ранг В)

Данные, приведенные в табл. 2, свидетельствуют о том, что наибольшее значение индекса диагностики регионального ипотечного потенциала ($IDMP$) в Ростовской области (0,8347). Индекс диагностики регионального ипотеч-

ного потенциала Краснодарского края (IDMP) равен 0,6713 (средний ипотечный потенциал ранга А). Индекс диагностики регионального ипотечного потенциала Республики Адыгея равен 0,4901 (средний ипотечный потенциал ранга В). Индекс диагностики регионального ипотечного потенциала Волгоградской области равен 0,4099 (средний ипотечный потенциал ранга В). Индекс диагностики регионального ипотечного потенциала Астраханской области равен 0,3939 (низкий ипотечный потенциал ранга А). Индекс диагностики регионального ипотечного потенциала Республики Калмыкия равен 0,2784 (низкий ипотечный потенциал ранга А).

Таблица 2

Кластерный анализ ЮФО

Индекс	Ростовская область	Краснодарский край	Республика Адыгея	Волгоградская область	Астраханская область	Республика Калмыкия
IDHP	0,7895	0,6780	0,5678	0,3956	0,3567	0,2965
IDBP	0,8963	0,7865	0,4236	0,4145	0,4298	0,3145
IDSEP	0,8256	0,5674	0,4896	0,4201	0,3987	0,2956
IDMP	0,8347	0,6713	0,4901	0,4099	0,3939	0,2784

Результаты проведенного анализа позволяют определить наиболее эффективные модели кредитования и границы необходимой государственной поддержки для этих регионов, с тем, чтобы обеспечить равные возможности предложения ипотечных ресурсов для населения. В этой связи особое внимание должно быть уделено регионам с низким и средним уровнем ипотечного потенциала, которым необходима государственная финансовая поддержка для выравнивания региональных различий и обеспечения равных возможностей населения Российской Федерации по использованию механизмов ипотечного жилищного кредитования.

В регионах со средним и низким ипотечным потенциалом, по нашему мнению, должны, в первую очередь, развиваться социальные виды ипотечного кредитования (для военных, молодых семей, ученых, учителей). Среди социальных видов ипотечного кредитования наибольшее внимание следует уделить программе «Обеспечение жильем молодых семей», основной проблемой реализации которой является невозможность приобретения жилья площадью ниже социальной нормы (для семьи из трех человек нормативная площадь жилья составляет 54 кв м). Подобные ограничения снижают общую доступность «социальной» ипотеки для молодых семей. Для преодоления подобных ограничений необходимо снижение нормативной общей площади приобретаемого жилья по желанию заемщика, — таким образом увеличится количество участников ипотечного рынка в регионах за счет тех семей, которые имеют средства для приобретения небольшой квартиры.

В регионах целесообразно применять схемы сберегательно-накопительной ипотеки, продолжать развитие жилищно-строительных, жилищно-накопительных кооперативов, при обязательном соблюдении строгого контроля за деятельностью перечисленных кооперативов со стороны государства. Банкам следует развивать собственные схемы ипотечного жилищного кредитования, например, такие, как «Народная ипотека», реализуемая Сбербанком России в Краснодарском крае. Для регионов с низким ипотечным потенциалом необходимо активно развивать программы АИЖК со сниженными процентной ставкой и первоначальным взносом.

Также для повышения ипотечного потенциала регионов целесообразно, на наш взгляд, продолжать государственную поддержку населения (заемщиков) и, как следствие, спроса на жилье; предоставлять налоговые льготы компаниям-застройщикам многоквартирных домов эконом-класса; обеспечивать гарантии продажи жилья эконом-класса компаниям-застройщику через предоставление субсидий на покупку этого жилья гражданам с низким доходом; расширять границы реализации программ по льготному кредитованию отдельных категорий граждан, улучшать инфраструктуру ипотечного жилищного кредитования; повышать финансовую культуру населения; продолжать программу Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК).

Таким образом, предложенный методический подход к оценке регионального ипотечного потенциала, основанный на расчете индекса диагностики регионального ипотечного потенциала, на основе которого выполняется ранжирование регионов по уровню развития ипотечного потенциала, позволит осуществить сравнительный анализ, мониторинг регионов РФ в зависимости от уровня потенциала региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
2. Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ВОЗРАСТАНИЮ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

МИСАКОВ В.С.,

доктор экономических наук, профессор,
Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: vsm.ov@inbox.ru;

БЕТРОЗОВ М.Х.,

соискатель,
Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: bmh001@rambler.ru

В статье рассмотрены проблемы распространения теневой экономики, предложены пути ее вытеснения.

Ключевые слова: теневая экономика; факторы; управление; вытеснение; прозрачность; конкуренция.

In article problems of distribution of shadow economy are considered, ways of its expression are offered.

Keywords: shadow economy; factors; management; replacement; a transparency; a competition.

Коды классификатора JEL: F52, H56, O18.

Обобщение теоретических основ и методологических положений российских и зарубежных ученых в области экономического развития и теневой экономики, а также оценка практики противодействия преступлениям экономической направленности в ходе работы над проектом «Фундаментальные проблемы модернизации полиэтнического региона в условиях роста напряженности» позволило определить тенденции распространения теневой экономической деятельности, как в наиболее развитых регионах России, к которым относятся Москва, Санкт-Петербург, Ростовская и др. области, так и в депрессивных регионах — республиках Северного Кавказа [3].

Необходимо отметить, что в конце 1990-х г. в научных исследованиях «теневая экономика» рассматривалась как фактор дестабилизации экономического и социального состояния государства. Теневая экономика, влияя на снижение эффективности распределения и потребления, приводит к скрытому перераспределению доходов между социальными группами, создает угрозы интересам государства и региона.

Теневая экономика в научных трудах рассматривалась как особый уклад экономических отношений, которые складываются в обществе вопреки законам, правовым нормам, формальным правилам хозяйственной деятельности, т. е. имеют противоправный характер. Специфика теневой экономики заключается в нелегальности, неофициальности и (в определенной степени) в криминальном характере экономической деятельности, в сокрытии от государства получаемых доходов. Следует отметить, что теневая экономика не представляет собой отдельный сектор экономики, существует во взаимодействии с легальной сферой экономики, однако отличается спецификой экономических отношений [1].

В настоящее время усилилась тенденция проникновения теневой экономической деятельности в легальную сферу экономики, что наиболее явно проявляется на региональном и муниципальном уровнях. Это объясняется тем, что практически завершился процесс структуризации теневой экономики, произошло перераспределение сфер влияния криминальных структур и организованной преступности, которая приобрела черты коррумпированности и четкой координации теневой экономической деятельности. Сформированы механизмы управления источниками сырья, использования природного и производственного потенциалов, трудовых и финансовых ресурсов, специализированная теневая инфраструктура и теневые рынки товаров и услуг.

Теневая экономика представляет собой составную часть общей экономической системы государства, предприятия, региона. В России теневая экономика по данным правоохранительных органов и аналитиков достигает 45% ВВП, в то время как официальной статистикой учитывается только 22–25% ВВП. В современных условиях в России

отмечаются высокие темпы роста теневой экономики, что характеризует наличие факторов и условий для роста теневой экономики и отсутствие должного влияния контролирующих и противодействующих этому явлению структур в системе управления государством [2].

Отличительной особенностью теневой экономики современного периода является ее распространение во все сферы экономики, включая налоговую и финансовую сферы, преобладание во внешнеэкономической деятельности, глобальные и региональные масштабы, превалирование криминальных структур на рынках товаров и услуг [4].

Все это вызывает необходимость поиска новых подходов к решению проблемы теневой экономики правоохранными и силовыми структурами с учетом реальных условий и факторов ее возникновения и распространения. Необходимо отметить, что теневая экономика в основном рассматривается с позиций сферы экономической деятельности и правового обеспечения борьбы с теневой экономикой запретительными методами. Однако столь сложная и многогранная проблема должна решаться комплексно, во взаимосвязи всех элементов реальной и теневой экономики, правовых и организационно-экономических основ деятельности правоохранительных органов и силовых структур [2].

Согласно современным теориям, теневая экономика может представлять экономическую сферу запрещенных законом видов деятельности, или скрываемые от налогов производство и услуги, экономическую сферу деятельности, не учитываемую официальной статистикой. В современных условиях теневая экономика сформировалась в качестве сложной экономической системы со свойственной теневой экономике инфраструктурой, институтами и механизмами взаимодействия составляющих элементов.

В соответствии с юридическими нормами и правилами, многие ученые теневую экономику рассматривают как противоречащую принятым правовым нормам. Такой подход не учитывает многие факторы политического, морально-этического состояния общества, а также экономического развития государства. Экономическое преступление может иметь место, когда нанесен экономический ущерб в крупных размерах личности, обществу, государству, однако в законодательстве правовые нормы ответственности за совершенное преступление такого рода отсутствуют. Необходимы четкие уголовно-правовые границы и правовые нормы определения экономической преступности.

Экономический подход трактует понятие теневой экономики с позиций неучтенности хозяйственной деятельности. Однако финансовые ресурсы возникают не только вследствие неучтенной хозяйственной деятельности, но и в результате налогов, отмывания доходов, полученных незаконным путем, других противоправных действий [4].

В том или ином случае теневая экономика определяется критериями отсутствия контроля и системы наблюдения за финансово-хозяйственной деятельностью, сокрытия налогооблагаемой базы, т. е. в своей основе имеет факторы ухода от уплаты налогов, занижения налогооблагаемой базы.

В настоящее время наблюдается проявление во многих сферах экономики и внешнеэкономической деятельности криминального сегмента теневой экономики, в основе которого экономическая деятельность, сознательно укрываемая от государства с целью избежать насильственного ее прекращения действиями государственных силовых структур. Речь идет о производстве тех видов товаров и услуг, которые прямо запрещены действующим законодательством. В России это проституция, торговля оружием, производство наркотиков и торговля ими, запрещенные азартные игры, контрабанда и т. д. Причиной сокрытия действий во избежание их силового прекращения может стать и использование актива, которым субъект действия распоряжается незаконно, с нарушением установленного государством порядка изменения правомочий собственности, хотя действие и его результаты сами по себе не относятся к категории запрещенных государством [1].

Таким образом, под теневой экономической деятельностью следует понимать совокупность экономических операций, не выявляемых открытыми проверочными методами, формирующих материальные и финансовые потоки, не соответствующие требованиям законодательства, налогообложения или учета.

Расширение масштабов теневой экономики региона приводит к диспропорциям и разрушению связей в системе «государство – регион – население – личность». Государство утрачивает контроль над значительной частью экономики региона, не защищает физические и юридические лица, хозяйствующие субъекты и собственность от криминальной части теневой экономики, что способствует расширению сферы неформальной и неофициальной экономики. Возникает противоречие между государственными органами власти и региональными органами управления экономикой, между властными структурами и субъектами экономической деятельности и личностью.

При определении направлений и стратегии социально-экономического развития региона по-прежнему, несмотря на кризисное состояние основных сфер жизнеобеспечения, не учитываются факторы обеспечения экономической безопасности. Неизбежным следствием этого является усиление сложившихся и возникновение новых угроз экономике региона, его территориальным образованиям. По существу происходит разрушение сферы жизнедеятельности и деградация производственного потенциала, рост безработицы, ухудшение социальной сферы городов, поселков и сельских поселений, экологического состояния окружающей природной среды. Острыми остаются вопросы развития жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования.

Именно на региональном уровне в экономической безопасности проявляется весь спектр экономических угроз, системный характер влияния теневой экономики, слабость правоохранительных механизмов, недостатки в работе контролирующих институтов. Как показали исследования, функционирование криминальной части теневой экономики и вообще преступного сообщества в целом финансируется за счет всех трех составляющих теневой сферы, причем некриминальная часть играет большую роль в финансировании криминала. Некорпорированная занятость, так же, как и скрываемая экономическая деятельность, являются легкой добычей криминала в поисках средств к

существованию и формированию своеобразного «страхового запаса» на случай непредвиденных неблагоприятных событий. Поэтому, общее сокращение теневой части экономики, несомненно, будет способствовать и изменению пропорций между ее составляющими, сокращению доли криминальной части [1].

Опасность региональной защищенности от динамичного расширения масштабов теневой экономики, увеличения участников теневой экономической деятельности состоит в возможности попадания региона или его территориальных образований в состояние устойчивого равновесия теневой сферы, характеризующегося распространением и системным влиянием теневой экономики на подавляющую часть региональной экономики. При этом снижаются возможности мобилизации региональных ресурсов для перехода в другое, более эффективное равновесное состояние. Исходя из того, что ресурсы многих регионов России ограничены, ослаблены связи федерального центра с органами управления регионами, экономическая деятельность сосредоточена в частном секторе, теневая экономика охватила сферы жизнеобеспечения, такие как налоговая, финансовая сфера, возрастает роль формирования системы обеспечения экономической безопасности на региональном уровне. Концентрация средств и усилий властных и правоохранительных структур, а также субъектов экономической деятельности позволит с меньшими затратами проводить мероприятия по противодействию теневому сектору экономики.

Теневые процессы способны не только привести к кризисному состоянию экономики, но и создать условия, при которых трудоспособное наиболее экономически активное население будет вовлечено в свою деятельность в теневую экономическую деятельность. Практика показывает, что таким процессам подвержены как депрессивные, так и развитые в экономическом отношении регионы. При этом теневая экономическая деятельность приводит не только к углублению криминализации экономики, но и к росту преступности, включая и экономическую преступность, что влечет за собой снижение уровня безопасности личности и субъектов хозяйственной деятельности, к нарастанию угроз в социальной сфере.

Такой эффект от теневых процессов возникает в том случае, когда степень вовлеченности в теневую экономику превосходит определенный порог, который определяется через долю трудоспособного населения, занятого в теневой экономике. Так, если этот показатель достигает 40%, то теневые процессы становятся неуправляемыми со стороны криминальных структур, необратимыми по отношению к социально-экономическому развитию региона

Достижение теневой экономики 50%-й доли валового регионального продукта (ВРП) качественным образом меняет положение региона в государстве, на межрегиональные связи. Конкурентоспособность региона понижается, ухудшаются условия участия в межрегиональном обмене, возрастают риски не только в сфере экономической деятельности, но и в социальной сфере, в состоянии природных ресурсов и окружающей природной среде. Происходит хищническое использование природных ресурсов, деформация сфер жизнеобеспечения, снижается уровень привлечения инвестиций. В этом случае интересы населения региона и интересы предпринимательских структур, деятельность которых ориентирована на получение максимальной массы прибыли, не совпадают. Кризисным явлениям способствует расслоение общества, когда разрыв между богатыми и малообеспеченными слоями общества достигает 10 и более раз.

Необходимо отметить, что теневая экономика имеет мобильный характер и легко проникает в наиболее эффективные сферы экономической деятельности. Это, прежде всего, сферы банковской деятельности, кредитные организации, т. е. те сферы, которые призваны обеспечить финансовую безопасность региона и его хозяйствующих субъектов. Вторым системным фактором безопасности региона является уход от уплаты налогов, которые составляют основу социального обеспечения населения.

В настоящее время, несмотря на принимаемые меры, административные и экономические барьеры не служат препятствием для распространения теневой экономики. Угрозу региональной экономической безопасности представляет перемещение теневой деятельности в жилищное строительство, в сферу земельных и имущественных отношений, природопользования, военных технологий, включая ядерные, биологические, химические технологии, а также производство обычных видов вооружений. Все это сдерживает научно-техническое развитие региона и его территориальных образований, создает угрозу национальной безопасности, т. е. угрозу государству и развитию экономики [2].

В процессе исследования определены следующие основные факторы негативного влияния последствий роста теневой экономики в регионах России.

1. Либерализация условий экономической деятельности, т. е. отмена запрещения тех или иных видов деятельности, сокращение статистической и иных видов отчетности. Несомненно, что излишние барьеры и ограничения должны быть сняты как на пути создания и ликвидации, так и на пути функционирования предприятий. Однако путь простой либерализации, как нам представляется, можно сравнить с экстенсивным способом развития экономики, когда механически расширяется объем использования ресурсов без изменения технологии. В России необходима основанная на научном подходе рационализация и оптимизация соответствующих процедур, борьба с коррупцией государственных и муниципальных чиновников при их проведении, но не ликвидация самих процедур. Общество заинтересовано в защите от недобросовестного производителя, поставщика, плательщика налогов, работодателя и т. д.

2. Изменения в налоговом законодательстве и процесс снижения налогового бремени. Необходимо обеспечить перенос тяжести налогообложения с доходов, получаемых от трудовой, инновационной и инвестиционной деятельности, на налогообложение рентных доходов от эксплуатации природных ресурсов, доходов от собственности, а также доходов от деятельности, связанной с негативными экологическими и социальными последствиями. Базой налогообложения должны стать главным образом не результаты производства, а ресурсы, находящиеся в пользовании того или иного предприятия, и последствия его деятельности, наносящие вред обществу.

3. Существование и функционирование теневой экономики, как правило, базируется на обмане как систематической форме взаимоотношений субъекта хозяйствования и государства; субъекта хозяйствования и региональных (муниципальных) властей; субъекта хозяйствования и собственников; субъекта хозяйствования и работников предприятия; субъектов хозяйствования между собой. Эти отношения должны быть коренным образом перестроены. Основную роль в исправлении данной ситуации на уровне государства должно сыграть само государство под контролем и мотивацией со стороны общества.

4. Базовой проблемой на пути сокращения теневой экономики является кардинальное повышение ответственности государственных и муниципальных должностных лиц. Для этого следует коренным образом перестроить механизмы формирования кадрового состава исполнительной и судебной власти на основе таких понятий, как «репутация», «квалификация», «опыт». Это позволит очистить состав государственных чиновников от лиц, связанных с теневой экономикой, укрепить судебную систему.

5. Должны быть изменены подходы к анализу отношений между субъектами экономики, соотношения и сбалансированности прав, обязанностей и ответственности каждого из участников. Рынок как совокупность ответственных, добросовестных и законопослушных товаропроизводителей и товарополучателей должен быть отделен от незаконных форм обменов, осуществляемых недобросовестными или безответственными участниками.

6. Следует пересмотреть основные парадигмы взаимоотношения основных участников деятельности предприятия: собственников (акционеров), руководства, работников, создать механизм взаимной ответственности участников производства, в частности, за степень «теневизации» бизнеса. Необходимо обеспечить контроль деятельности руководителей предприятий и организаций, как со стороны собственника-аутсайдера, так и со сторон общества и коллектива; повысить прозрачность бизнеса, увеличив глубину и горизонты статистического наблюдения, повысить ответственность руководителей предприятия за качество статистической деятельности.

7. Назрела необходимость усиления и координации мер, направленных на воспитание стойкого органического неприятия теневой экономической деятельности по нравственным соображениям каждым гражданином России. Такие меры должны осуществляться на всех этапах жизни человека: в детском саду, в школе, колледже, вузе, в армии и т. п. Практику государственных заказов надо распространить на подготовку и публикацию материалов в СМИ, имеющих антикриминальную направленность, создание соответствующих литературно-художественных произведений.

8. В основе национальной безопасности страны лежит деятельность людей, препятствующих нарастанию и реализации внешних или внутренних угроз. Теневая экономика, расшатывающая нравственные устои личности, многократно повышает риск отказа лиц, призванных защищать безопасность, от своих обязанностей. Особенно опасен переход в «стан» теневой экономики тех, кто призван с нею бороться — сотрудников властных и силовых органов. Социологические опросы показывают, что, по мнению подавляющего большинства опрошенных, высшие органы государственного управления и правоохранительные структуры поражены коррупцией и, следовательно, сами принадлежат к теневой экономике. Такая оценка обществом государства — едва ли не наиболее пагубное для национальной безопасности следствие расширения теневой экономики [3].

Несмотря на множество понятий экономической безопасности субъекта Российской Федерации (региона), на наш взгляд, будет правильным сформулировать следующее определение. Под экономической безопасностью субъекта Российской Федерации понимается урегулированное нормативно-правовыми актами такое состояние защищенности экономики региона, при котором снижается ее зависимость от внутренних и внешних угроз, минимизируются последствия от их негативных воздействий, обеспечивается «достойный» уровень и условия жизни населения. Под «достойным» понимается такой уровень жизни, который обеспечивает нормальные условия для воспроизводства населения, достаточный уровень доходов населения, постоянное сокращение доли населения, имеющего доходы ниже прожиточного уровня, политическую стабильность и общественное спокойствие в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борьба с коррупцией: актуальные проблемы законодательного обеспечения: Сб. ст. и материалов // Федер. Собрание Рос., Федеральная Дума. Ком. Гос. Думы по безопасности. М.: Изд. Гос. Думы, 2002.
2. Ерасов В.С. Криминал как продукт крушения цивилизационного устройства // Восток. 2000. № 3.
3. Криминогенная ситуация в России на рубеже XXI века / Под. ред. А.И. Гурова. М.: ВНИИ МВД России, 2000. С. 19.
4. Чикатуева Л.А., Тоторкулов Ш.М., Мисаков В.С. Системный анализ прогнозных оценок показателей эффективности деятельности предприятий малого бизнеса // Terra Economicus. Ростов н/Д: ЮФУ, 2012. № 1.

ЗОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ТЕРРИТОРИИ

МИРГОРОДСКАЯ Е.О.,

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

ШЕИНА С.Г.,

доктор технических наук, профессор,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: RGSU-GSH@mail.ru

В статье исследуется процесс экономического зонирования территории в контексте пространственно-распределенного размещения инновационных и технологически связанных активов как фактора развития региональной социально-экономической системы. Сегодня в отдельных регионах формируется целостная концепция пространственного зонирования территории с учетом имеющейся практики и инновационных управленческих технологий. В работе оценивается проект создания индустриального парка сельскохозяйственной направленности в Матвеево-Курганском районе Ростовской области.

Ключевые слова: экономическое зонирование; региональная экономика; индустриальный парк; пространственное размещение активов.

This article examines the process of economic zoning of a territory in the context of spatially distributed placement of innovative and technologically related assets as a development factor of regional socio-economic system. Today, in some regions, an integral concept of spatial zoning is formed which is based on the existing practices and innovative management techniques. The paper examines the project of building the industrial park for agricultural use in Matveyev Kurgan district of Rostov region.

Keywords: economic zoning; regional economy; industrial park; spatial distribution of assets.

Коды классификатора JEL: R11, R38.

Трансформация модели российской рыночной экономики сегодня все больше приобретает пространственную направленность, в которой регион становится самостоятельным субъектом управления и планирования развитием. Это требует осмысленного научного подхода к созданию зон экономического развития в рамках территориальной системы. Присоединяясь к мнению специалистов, определяющих зону интенсивного экономического развития как территориально обособленный комплекс, в пределах которого будут созданы благоприятные условия для хозяйствующих субъектов, решающих экономические, инновационно-технические и социальные проблемы, необходимо оценивать, что процесс зонирования территории в контексте пространственно-распределенного размещения инновационных и технологически связанных активов становится решающим фактором развития региональной социально-экономической системы. Это утверждение основывается на том, что за счет зонирования территориального экономического развития обеспечивается:

- создание благоприятных и комфортных условий развития инфраструктуры территории;
- увеличение роста налоговых и валютных поступлений;
- ускорение инновационного позиционирования региона в рамках национального и глобального рынка;
- создание дополнительных рабочих мест и обеспечение социализации жизни населения;
- повышение инвестиционного имиджа территории с целью привлечения инвестиций, технологий и новых управленческих и организационных инноваций.

Создание зон интенсивного экономического развития на территории выступает одной из форм реализации региональных приоритетов, когда обнаруживается, что в данном регионе складываются наилучшие условия функционирования хозяйствующих субъектов и ускоренного экономического развития. Это обеспечивается за счет экономико-географического положения территории, ее расположения в рамках мезо- и макроэкономического пространств, формирования соответствующей инфраструктурной системы и качества ее институтов, наличия уникальных природных ресурсов.

Сегодня региональные власти способны не только стать финансовым донором для региона, но и занять определенную нишу на рынке предложений инвестиционных проектов по развитию зон интенсивного экономического развития с учетом изыскания источников финансирования и создания соответствующего инвестиционного позитивного имиджа территории для привлечения инвестиций.

Характер зон интенсивного экономического развития в регионе зависит от уровня социально-экономического развития территории и стратегических ориентиров, выбранных для осуществления. Такие зоны становятся своеобразными «полюсами роста», когда формируются механизмы наиболее эффективного использования капиталов, труда и инноваций. Это ведет к становлению новой экономико-институциональной среды территории, развитие которой в дальнейшем будет определять способность региона к улучшению инвестиционного климата и своего позиционирования. Кроме того, зональное развитие позволяет сконцентрировать различных хозяйствующих субъектов по формам собственности, масштабности, функциональной заданности и отраслевой принадлежности, что во многом определяет не просто хозяйственную структуру территории, но ее способность к диверсифицированному развитию и кластерообразованию как определяющих тенденций формирования позитивного инвестиционного имиджа территории.

Практика современного процесса зонирования показывает различные варианты этого процесса, начиная от создания промышленных зон, индустриальных парков и заканчивая формированием определенных территориальных кластеров.

Сегодня в Ростовской области формируется целостная концепция пространственного зонирования территории с учетом имеющейся российской практики и инновационных управленческих технологий. Это касается разработки концепции пространственного размещения индустриальных парков на территории области [2].

Индустриальный парк, по определению Ассоциации индустриальных парков, — это специально организованная для размещения новых производств территория, обеспеченная энергоносителями, инфраструктурой, необходимыми административно-правовыми условиями и управляемая специализированной компанией [1].

Согласно сайту Агентства инвестиционного развития Ростовской области (АИР), в регионе сегодня четыре действующих индустриальных парка (Новоалександровский, Азовский, Красносулинский и Октябрьский) и один формирующийся (Грушевский). Здесь размещают свои производства крупные компании с мировыми брендами: Coca-Cola, PepsiCo, Guardian, Fondital, PRAXAIR, IMERYS и др.

Однако все данные площадки предполагают наличие крупного «якорного инвестора», который обеспечивает управление данной территорией и формирует контекст ее развития. В то же время в рамках такой концепции зонирования остается непонятной роль среднего и малого бизнеса. Получается, что функции и значение последних в региональном развитии определяются только позицией крупного инвестора. Однако для регионального экономического развития использование потенциала среднего бизнеса формирует его будущие возможности и становление долгосрочной инвестиционной привлекательности.

В этом контексте интерес представляет проект создания индустриального парка сельскохозяйственной направленности в Матвеево-Курганском районе Ростовской области. Данный проект был разработан представителями «Деловой России» и группой ученых Ростовского государственного строительного университета.

Идея проекта состояла не просто в разработке проекта индустриального парка, а в создании научно-обоснованной методологии размещения в рамках региона таких зон интенсивного экономического развития как индустриальный парк с учетом их отраслевой и функциональной ориентации на параметры социально-экономической и технико-пространственной специализации территории размещения.

В целях проектирования индустриального парка сельскохозяйственной ориентации для предприятий малого и среднего бизнеса был выбран Матвеево-Курганский район, обладающий определенными необходимыми характеристиками для пространственного позиционирования на его территории такого индустриального парка.

Создание индустриальных парков не может быть процессом стихийного размещения. Необходима методологическая обоснованность и методическая проработанность принятия таких управленческих решений. С этой целью для обоснования инвестиционной привлекательности Матвеево-Курганского района относительно размещения такого парка сельскохозяйственной направленности авторами было осуществлено специальное исследование.

Известно, что российское инвестиционное пространство характеризуется межрегиональными различиями в объемах привлекаемых капиталовложений на конкретную территорию и, соответственно, разной степенью ее инвестиционной привлекательности для бизнеса. Представители региональных органов власти сегодня способны влиять на эти процессы посредством формирования на территории регионов среды для успешного функционирования бизнеса в формате зон интенсивного экономического развития в виде индустриальных парков, инвестиционных площадок. Такая региональная политика имеет особое значение для реализации пространственных целей развития бизнеса, ведь бизнес, осуществляя целенаправленное размещение своих активов на той или иной территории, способен самостоятельно в процессе своей деятельности формировать так называемые зоны процессной функциональности с учетом собственной специализации и приоритетов развития регионов.

С другой стороны, моделирование задач эффективного размещения активов в рамках определенной территории не часто появляется в фокусе экономистов-исследователей. Как правило, подобный пробел связан с отсутствием подходящего экономико-математического инструментария задач оптимизации. Эта проблема может быть решена за счет осуществления интеллектуализации процесса принятия решения об инвестировании на локальную территорию, что требует, с одной стороны, создание системы показателей для принятия решения, а с другой — методики комплексной оценки территории для целей бизнеса [3].

Сегодня в основном проблема пространственного размещения активов с учетом оптимизации целей и ресурсов бизнеса и ценности для территории интересна экономистам. Однако для оптимизации управленческого решения по размещению активов на территории важно использовать весь спектр факторов, которые влияют на принятие этого решения, включая не столько даже факторы социально-экономического развития, сколько параметры самой территориальной системы в контексте градостроительного, инженерного, природно-климатического состояния.

Ниже предлагаются основные выводы данного исследования, основанные на проведенной комплексной оценке территории муниципального района, которые легли в основу разработки проекта создания индустриального парка в исследуемом районе.

Для проведения комплексной оценки территории были выделены следующие факторы оценки Матвеево-Курганского района. Данная оценка проводилась экспертным путем посредством прямого интервьюирования отдельных специалистов.

Таблица 1

Оценка факторов относительной ценности

№ п/п	Факторы относительной ценности	Оценка фактора Матвеево-Курганского района (баллы)	Ценность для размещения бизнеса
1	Качественные характеристики почвенного слоя земельного участка	0,6 (средняя)	+
2	Инженерно-геологические условия территории	0,7 (высокая)	+
3	Уровень инженерного обустройства территории (коммуникации, транспорт)	0,6 (средняя)	+
5	Доступность общественно-делового, административного центра	0,4 (средняя)	+/-
6	Уровень развития сферы культурно-бытового обслуживания населения	0,2 (низкая)	-
7	Историческая, ландшафтная и эстетическая ценность территории, наличие памятников истории и культуры	0,03 (низкая)	+
8	Состояние окружающей среды, климатические условия	0,7 (высокая)	+/-
9	Ландшафтно-рекреационные условия (рекреационные ресурсы)	0,2 (низкая)	+/-
10	Оценка населения, трудовых ресурсов	0,6 (средняя)	+
11	Оценка ресурсов недр (полезные ископаемые)	0,7 (высокая)	+
12	Оценка водных ресурсов	0,2 (низкая)	+/-
13	Оценка экономического потенциала	0,7 (высокая)	+
14	Оценка финансового потенциала	0,8 (высокая)	+
15	Оценка рекреационного потенциала	0,6 (средняя)	+
16	Оценка инвестиционно-инновационного потенциала	0,4 (низкая)	-
17	Оценка эффективности местного самоуправления	0,8 (высокая)	+

Второй шаг исследования был связан с созданием рейтинга приоритетности согласно выделенным сферам применения ресурсов Матвеево-Курганского района.

Таблица 2

Рейтинг приоритетности функционального использования территории Матвеево-Курганского района

№	Вид функционального использования территории	Рейтинг
1	Жилая застройка	0,5
2	Машиностроительный комплекс	0,6
3	Строительный комплекс	0,6
4	Легкая промышленность	0,6
5	Добыча и переработка полезных ископаемых	0,7
6	Пищевая промышленность	0,6
7	Зона сельскохозяйственного использования	0,6
8	Зона рекреационного назначения	0,5

На сегодняшний день в Матвеево-Курганском районе будет формироваться несколько инвестиционных площадок в рамках одной инвестиционной зоны — Индустриального парка «Агроперспектива». На 2-ом этапе освоения планируется сформировать инвестиционную зону в рамках индустриального парка площадью 284 га на территории всего Матвеево-Курганского района.

Предполагаемая специализация индустриального парка:

- агроиндустриальное производство (тепличный комплекс и сельскохозяйственное производство);
- индустриальные технологии производства массовой продукции (холодильное оборудование и т. д.);
- строительные технологии (местные строительные материалы, малоэтажное строительство жилья).

Исходя из целей бизнес-сообщества при создании такой зоны сельскохозяйственного назначения была разработана перспективная задача развития индустриального парка — формирование модельной программы субконтрактации предприятий малого и среднего бизнеса на основе:

- построения полного технологического цикла «полепереработка–хранение–сбыт» в сфере агроиндустриального производства за счет развития сопутствующих и дополняющих производств;
- развития сферы строительных технологий при наличии «якорного инвестора» и системы стратегических партнерств.

Следующий исследовательский шаг был связан с проведением маркетинговой оценки территории. Это необходимо для формирования у бизнес-сообщества полной экономической информации о территории размещения активов и ее ресурсной и конкурентной позиции в рамках всей области.

Анализ конкурентоспособности Матвеево-Курганского района базируется на нескольких теоретико-прикладных методиках оценки конкурентоспособности территории, а именно:

- 1) методики определения интегрального уровня конкурентоспособности региона;
- 2) выявление аграрного производственного потенциала района.

В рамках первого подхода для расчета интегрального коэффициента были использованы данные таких частных показателей, как:

А. Показатели наличия и эффективности использования ресурсов региона:

1. Объем валового районного продукта;
2. Темпы изменения ВРП;
3. Число убыточных предприятий (-);
4. Объем розничного товарооборота;
5. Экспорт продукции в дальнее и ближнее зарубежье;
6. Обеспеченность района автомобильными дорогами с твердым покрытием;
7. Объем природных запасов нефти и газа (углеводородных ресурсов);
8. Наличие природных ресурсов, кроме углеводородных;
9. Географическое положение района по отношению к внешнеторговым выходам;

Б. Показатели жизненного уровня населения:

10. Обеспеченность населения жильем;
11. Средняя заработная плата работников;
12. Уровень безработицы (-);
13. Величина прожиточного минимума (-);
14. Объем платных услуг для населения;
15. Уровень доходов населения района;
16. Доля малоимущего населения (-);
17. Уровень преступности (-);

В. Показатели инвестиционной привлекательности:

18. Инвестиции в основной капитал, всего;
19. Инвестиции на 1 рубль ВРП;
20. Темп роста инвестиций;
21. Инвестиции на 1 жителя;
22. Уровень политической стабильности в регионе (-).

По итогам исследования были получены интегральные коэффициенты пяти районов Ростовской области: Матвеево-Курганского, Куйбышевского, Мясниковского, Неклиновского, Родионо-Несветаевского, на основании которых был определен уровень конкурентоспособности каждого из перечисленных районов.

Как видно из таблицы, Матвеево-Курганский район обладает наибольшими конкурентными преимуществами по отношению к окружающим его районам. Однако необходимо отметить, что метод расчета интегрального коэффициента обладает недостатками, к которым можно отнести отсутствие чувствительности к изменениям в структуре частных показателей и невозможность определения источников изменения уровня конкурентоспособности района.

Таблица 3

Относительные величины показателей наличия и эффективности использования ресурсов района, жизненного уровня населения, инвестиционной привлекательности 5 районов Ростовской области

Показатели наличия и эффективности использования ресурсов района	Матвеево-Курганский район	Куйбышевский район	Мясниковский район	Неклиновский район	Родионово-Несветаевский район
1. Объем валового районного продукта	1	1	1	1	1
2. Темпы изменения ВРП	1	1	1	1	1
3. Число убыточных предприятий (-)	0	0	0,5826087	1	0,708695
4. Объем розничного товарооборота	0,5632184	0	1	1	0,249042
5. Экспорт продукции в дальнее и ближнее зарубежье	0	0	0	0	0
6. Обеспеченность района автомобильными дорогами с твердым покрытием	0,1285714	1	0	0,142857	0,857142
7. Объем природных запасов нефти и газа (углеводородных ресурсов)	0	0	0	0	0
8. Наличие природных ресурсов, кроме углеводородных	1	0	0	0,15163	0,177150
9. Географическое положение района по отношению к внешнеторговым выходам	0,5	0,5	0	1	0,5
<i>Сводный коэффициент, обобщающий данные всех частных показателей</i>	<i>0,3131128</i>	<i>0,214285</i>	<i>0,0596273</i>	<i>0,184926</i>	<i>0,15352</i>
Показатели жизненного уровня населения	1	2	3	4	5
10. Обеспеченность населения жильем	0,09	1,00	0,17	0,00	0,27
11. Средняя заработная плата работников	0,36	0,00	0,97	0,57	1,00
12. Уровень безработицы (-)	-0,55	1,00	-0,34	0,00	-0,26
13. Величина прожиточного минимума (-)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14. Объем платных услуг для населения	0,38	0,00	1,00	0,38	0,09
15. Уровень доходов населения района	0,36	0,00	0,97	0,57	1,00
16. Доля малоимущего населения (-)	-0,61	0,23	0,00	-0,38	-1,00
17. Уровень преступности (-)	-0,81	-0,81	0,00	-1,00	-0,39
<i>Сводный коэффициент, обобщающий данные всех частных показателей</i>	<i>0,40</i>	<i>0,07</i>	<i>0,43</i>	<i>0,36</i>	<i>0,50</i>
Показатели инвестиционной привлекательности	1	2	3	4	5
18. Инвестиции в основной капитал, всего	0,5641433	0	1	0,977479	0,221611
19. Инвестиции на 1 рубль ВРП	0,569667	0	1	0,977479	0,221611
20. Темп роста инвестиций	0,1826923	0,096153	0,2115385	0	1
21. Инвестиции на 1 жителя	0,2857143	0	1	0,152381	0,238095
22. Уровень политической стабильности в регионе (-)	0	0	0	0	0
<i>Сводный коэффициент, обобщающий данные всех частных показателей</i>	<i>0,3204434</i>	<i>0,019230</i>	<i>0,6423077</i>	<i>0,421468</i>	<i>0,336263</i>

Как видно из таблицы, Матвеево-Курганский район обладает наибольшими конкурентными преимуществами по отношению к окружающим его районам. Однако необходимо отметить, что метод расчета интегрального коэффициента обладает недостатками, к которым можно отнести отсутствие чувствительности к изменениям в структуре частных показателей и невозможность определения источников изменения уровня конкурентоспособности района.

Следовательно, для нивелирования указанных недостатков необходимо использовать методику комплексной оценки конкурентоспособности региона, основанную на методе позиционирования в координатах составляющих конкурентоспособность района, которая позволяет без объединения разноплановых показателей в один комплексный сопоставить позиции районов и оценить их конкурентные преимущества.

Предложенная система оценки положения района представлена в табл. 4.

Таблица 4

Интегральная оценка параметров конкурентоспособности 5 исследуемых районов Ростовской области

Район	Параметры конкурентоспособности территории			Характеристика территории
	Уровень жизни	Эффективность использования ресурсов	Инвестиционная активность и привлекательность	
Мясниковский район	1	0	1	Жизнь и развитие за счет других
Матвеево-Курганский район	1	1	0	Остановленное развитие или забота о сегодняшнем дне
Неклиновский район	1	0	1	Жизнь и развитие за счет других
Куйбышевский район	0	1	0	Эксплуатируемые территории
Родионово-Несветаевский район	1	0	0	Жизнь за счет других

В завершении маркетингового анализа конкурентоспособности и исследование ассортиментной политики района был проведен элементарный SWOT-анализ района и на этой основе предложены направления его инвестиционного развития.

Таблица 5

Сильные и слабые стороны Матвеево-Курганского района

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Географическое положение района по отношению к внешнеторговым выходам	1. Средняя плодородность сельхозземель
2. Наличие природных ресурсов, кроме углеводородных	2. Обеспеченность района автомобильными дорогами с твердым покрытием и инженерной инфраструктурой
3. Высокие темпы роста объемов строительства в районе	3. Миграционная убыль населения
4. Высокоработное растениеводство	4. Уровень доходов населения
5. Входит в десятку районов-лидеров по производству молока	5. Низкий природно-рекреационный потенциал
6. Наличие пилотной инвестиционной площадки	6. Слаборазвитая мясная промышленность
7. Близость земель сельскохозяйственного использования	7. Удаленность от общественно-делового центра
8. Небольшая доля малоимущего населения	8. Отсутствие институционально-правовых условий по обеспечению инвестиционной привлекательности

Итак, на основе проведенной комплексной оценки территории авторский коллектив предложил следующие инвестиционные стратегические направления планируемых инвестиций в рамках создаваемого индустриального парка в Матвеево-Курганском районе.

- Перерабатывающие производства сельскохозяйственной продукции (консервация, сушка, замораживание);
- Тепличный комплекс овощей;
- Малые логистические системы по организации сбыта сельскохозяйственной продукции;
- Создание плодово-ягодных питомников и систем технологического и логистического обеспечения;
- Индустриальные технологии переработки молока;
- Становление системы хранения и сбыта молочной продукции (малый холодильный комплекс и транспортные услуги по перевозке молока);
- Производство строительной продукции мелкосерийного выпуска на базе местных строительных материалов;
- Развитие мелкосерийного фарфорофаянсового производства;
- Развитие малоформатного бизнеса в стекольном производстве на базе местного сырья;
- Осуществление малоэтажного строительства жилья (коттеджные поселки и здания общественного пользования).

ЛИТЕРАТУРА

1. Ассоциация индустриальных парков России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.dropbox.com/s/4cdg18i660g8c10/Industrial%20Parks%20-%202013.pptx>.
2. Концепция создания и территориально-пространственного размещения индустриальных парков в Ростовской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=115686>.
3. Шеина С.Г., Матвейко Р.Б. Комплексная оценка как основа территориального планирования субъекта Российской Федерации / Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Технические науки. 2010. № 4. С. 69–72.

КЭПТИВНОСТЬ: ЭТАП РАЗВИТИЯ ИЛИ СТРАТЕГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА?

ИВАНОВА Ю.В.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: Yivanova@mbrd.ru

В статье проводится анализ экономических и управленческих концепций заработной платы, обосновывается современный подход к вознаграждению труда, основанный на концепции Р. Каплана и Д. Нортон — системе сбалансированных показателей эффективности, связывающей стратегические цели компании и ключевые показатели деятельности сотрудников.

Ключевые слова: заработная плата; внутренний рынок труда; внешний рынок труда; система сбалансированных показателей.

The article analyzes the economic and management concepts of wages, justified the modern approach to the reward, based on the concept of R. Kaplan and D. Norton — Balanced Score-card performance, linking the strategic goals of the company and the key performance indicators of staff.

Keywords: wages; internal labor market; the external labor market; the balanced scorecard.

Коды классификатора JEL: E24, J21, J32.

Под кэптивным банком понимают кредитную организацию, созданную холдингом или группой лиц для обслуживания своих бизнес-интересов. Название «кэптивный» происходит от английского слова captive, что означает «пленный».

История возникновения банков — это история кэптивных банков, поскольку все банки создавались, как сейчас принято говорить, под конкретный проект. Так, первый английский банк был создан в 1684 г. шотландским купцом Уильямом Паттерсоном. Тогда 1268 акционеров выделили 1 200 000 фунтов в качестве уставного капитала. Весь этот капитал корпорации (каждый акционер не мог владеть акциями на сумму более 20 тыс. фунтов стерлингов) передавался в кредит государству под 8% годовых. Это была первая сделка, в ходе которой за предоставление кредита король Вильгельм III дал английскому банку статус акционерного общества, и до 1826 г. такое право не предоставлялось ни одному банку [2, с. 21].

Еще один пример из отечественной истории. Монопольное объединение «Продамет», возникшее в 1902 г., активно влияло на все металлургические производства России. Во главе группы находился Азовско-Донской банк, контролирующий посредством значительных пакетов акций крупные металлургические общества [1, с. 15].

В наши дни такие банки называют спецбанками, корпоративными или ведомственными банками. В современной мировой практике кэптивные банки обслуживают всего одного клиента — их собственника. В российской практике существует несколько интерпретаций понятия кэптивный банк. Так, ими могут быть банки, которые используются для того, чтобы привлекать сторонние и перераспределять внутренние средства в рамках группы взаимосвязанных компаний либо банк в составе бизнес-группы, который помимо обслуживания финансовых потоков холдинга осуществляет публичную деятельность, имеет разветвленную филиальную сеть и обширную клиентскую базу.

Попытаемся разобраться в этом вопросе подробнее.

Кэптивный банкинг в мировой практике — это начальный этап развития финансового сектора, и по мере своего развития кэптивные банки, как и любой бизнес, либо выходят на новый уровень развития и становятся универсальными банками либо, избрав кэптивность как долгосрочную стратегию, ими остаются.

Некоторые кредитные организации в России также изначально создавались для обслуживания закрытых финансово-промышленных групп, примером такого банка может служить Альфа-Банк, который создавался для обслуживания компаний «Альфа-Групп». Однако со временем он стал одним из ведущих частных банков. В данном случае кэптивность — это всего лишь этап развития.

При выделении признаков кэптивности банка следует учитывать следующие факторы:

- принадлежность узкому кругу собственников;
- ограниченная клиентская база;
- привлечение средств под проекты конкретного холдинга;
- льготное кредитование бизнес-проектов холдинга;
- многообразие банковских операций.

Анализ банка по данным признакам позволит сделать вывод о специфике его функционирования.

По мнению заместителя генерального директора «Эксперт РА» Павла Самиева, есть две группы кэптивных банков. Первые обслуживают интересы акционеров и аффилированных лиц. Вторая группа тесно связана с акционером или холдингом, но не только его обслуживает. Примером может служить Газпромбанк, он учрежден РАО «Газпром», или Петрокоммерц — ОАО «Лукойл», но их в чистом виде кэптивными назвать нельзя. Есть свой банк и у ОАО «НЛМК» — Металлинвестбанк. Это кредитное учреждение обслуживает финансовые потоки основного владельца, но присутствует и в других регионах, однако его пассивная база сформирована деньгами от металлургии [3].

Важной характеристикой выделения кэптивных банков является структура их пассивов. В зависимости от того, за счет каких средств она сформирована и кто является собственником этих ресурсов, можно говорить о кэптивности. Отдельные признаки кэптивности могут выражаться в льготном кредитовании родственных бизнес-структур, предоставлении им инвестиционных услуг, выдаче банковских гарантий и т. д. В некоторых бизнес-группах кэптивный банк выполняет также функции управляющей компании.

Отличительным аспектом работы кэптивных банков от работы универсальных является более высокая степень риска. Помимо общесистемных рисков кэптивные банки несут риски, связанные с финансированием компаний входящих в бизнес-группу, чаще всего работающих в определенном секторе экономики. Кризис отрасли может привести к проблемам с ликвидностью или платежеспособностью. Обслуживание проблемных долгов осложняется неэффективными рычагами влияния на заемщиков из состава холдинга, что ослабляет возможности банка в привлечении стороннего финансирования. Потому многие кэптивные банки стремятся к операционной и финансовой независимости от группы компаний холдинга.

Очевидно, что существуют разные модели банковских систем. Существуют модели с несколькими огромными банками или с сотнями мелких банков, но если грамотно выстроить регулирование банковской системы, то присутствие в ней кэптивных банков не будет дестабилизировать эту систему и являться негативным фактором. Главным критерием безопасности должно стать полное раскрытие конечных бенефициаров, а не формальных собственников. Следующим по значимости критерием безопасности должно быть разграничение лицензированных видов деятельности универсальных и кэптивных банков. Некоторые виды банковской деятельности, связанные с операциями по обналичиванию денежных средств, должны быть переданы в ведение Росфинмониторинга. Эти меры будут способствовать прозрачности, и кэптивные банки не будут отождествляться со структурой по «отмыванию» денег.

Особая категория кэптивных банков — автобанки, которые принадлежат крупным автомобильным корпорациям. За счет узкой специализации они максимально полно удовлетворяют потребности клиентов.

В интервью portalu banki.ru Президент Тойота-Банк Александр Колошенко отметил: «Для любого универсального банка автокредит — это очень хороший канал привлечения клиентов. Но все же для кэптивного банка главная задача — это поддержка дилерской сети» [4].

На данный момент на российском рынке 6 кэптивных банков — «дочек» зарубежных автоконцернов: ЗАО «Тойота Банк» (Toyota), ООО «Мерседес-Бенц Банк Рус» (Daimler), ООО «БМВ-банк» (BMW), ООО «Банк ПСА Финанс Рус» (Peugeot Citroen), ЗАО «Банк оф Токио-Мицубиси ЮФДжей (Евразия)» (Mitsubishi), ООО «Фольксваген Банк Рус» (Volkswagen). О намерениях выйти на российский финансовый рынок заявляют также Ford и Renault-Nissan.

Кэптивные банки зарубежных автоконцернов в России создаются, как правило, с «нуля», либо запускают проект в форме совместного предприятия с уже действующим банковским бизнесом. В частности, проект по созданию в России совместного автокредитного банка альянса Renault-Nissan и группы Unicredit постепенно приобретает очертания. По данным журнала «Коммерсант», главную роль в этом партнерстве — как в организационном, так и финансовом отношении — будет играть автоальянс. У его финансового подразделения RCI Banque 60%-ная доля в проекте и обязанности по финансированию его текущей деятельности. У группы Unicredit в проекте роль миноритарного акционера. Банк планирует завершить отбор потенциальных партнеров в четвертом квартале 2012 г.; начало операционной деятельности планируется на первый квартал 2013 г. [5].

Запуск нового бизнеса предполагает более высокие издержки, связанные с процессуальными процедурами, в частности, на построение скоринговой модели оценки рисков банка создаваемого с «нуля» требуется не менее 6–9 месяцев работы. Кроме того, банк, только получивший лицензию, согласно требованиям регулятора может начать работу с физическими лицами только через 2 года.

У кэптивных банков, как правило, жесткая модель оценки потенциальных рисков, в то время как универсальным важнее разместить избыточную ликвидность. Но ситуация постепенно меняется, и доля продаж автоконцернов через собственные банки растет. Информационно-аналитическая служба портала banki.ru составила рейтинг российских автокредитных банков по итогам первого полугодия 2012 г. Он подготовлен на основе анализа кредитных портфелей крупнейших розничных финансовых учреждений. Свои данные представили 47 банков. В первую десятку банков по объему портфеля автокредитов на 01.07.12 г. вошли следующие банки (табл. 1) [6].

Таблица 1

Топ-10 банков по объему портфеля автокредитов на 01.07.12 г.

Место в рейтинге	Банк	Портфель автокредитов физическим лицам на 01.07.12, тыс. руб.	Доля в розничном кредитном портфеле на 01.07.12, %	Портфель автокредитов физическим лицам на 01.01.12, тыс. руб.	Доля в розничном кредитном портфеле на 01.01.12, %	Динамика с начала года, %	Портфель автокредитов физическим лицам на 01.07.11, тыс. руб.	Доля в розничном кредитном портфеле на 01.07.11, %	Динамика за год, %
1	Сбербанк России	92 289 632	4,18	83 031 439	4,67	11,15	72 081 302	4,99	28,04
2	ВТБ24	81 752 460	12,17	70 505 744	12,43	15,95	57 830 362	12,40	41,37
3	РусфинансБанк	77 527 536	76,99	75 258 180	74,43	3,02	69 433 144	77,55	11,66
4	ЮниКредит Банк	54 263 509	56,76	45 648 156	54,93	18,87	38 198 449	56,25	42,06
5	Райффайзенбанк	25 932 839	23,70	23 906 200	23,32	8,48	19 978 140	22,84	29,81
6	Тойота Банк	24 301 309	100,00	17 746 302	100,00	36,94	13 770 121	100,00	76,48
7	БМВ Банк	18 362 491	100,00	15 623 387	100,00	17,53	12 848 809	100,00	42,91
8	Металлургический Коммерческий Банк	12 491 896	91,15	9 874 352	90,36	26,51	5 905 556	87,68	111,53
9	Газпромбанк	11 356 690	8,67	11 363 961	10,43	-0,06	11 166 496	14,14	1,70
10	Восточный Экспресс-Банк	9 648 905	7,22	5 539 518	5,56	74,18	3 451 168	4,72	179,58

Прогнозы аналитиков относительно перспектив кэптивных банков автопроизводителей достаточно оптимистичны. Увеличение доли рынка в сегменте автокредитов кэптивных банков обусловлено тем, что для них банковский бизнес является инструментом стимулирования спроса на продукцию компании их учредившей, а не центром прибыли. Кроме того, они имеют более дешевое фондирование от головных компаний, чем большинство российских универсальных банков. Следовательно, процентная ставка по кредитам кэптивного банка может варьироваться, а сами кэптивные банки создают комфортные условия клиентам через гибкие программы автокредитования: предлагают лизинг и автострахование, кредиты на автомобили с пробегом, кредитные программы с остаточным платежом и гарантированной стоимостью выкупа автомобиля.

С учетом прекращения государственной программы льготного автокредитования более очевидным становится прогноз относительно увеличения числа выдачи автокредитов кэптивными банками, поскольку, они имеют ряд конкурентных преимуществ, недоступных российским универсальным банкам.

Кроме того, усилению позиций кэптивных банков автоконцернов на рынке способствует удобство сотрудничества с автодилерами. Через банки автопроизводителей дилеры получают широкий доступ к целому ряду банковских инструментов: факторинг, кредитные линии, овердрафт. От универсальных банков такие услуги получить сложнее, поскольку они консервативнее оценивают риски.

Выгодные финансовые условия кэптивных банков стали возможны за счет не только субсидий автокорпораций и финансовых институтов, но и довольно низких издержек (по сравнению с «универсальщиками»). Например, затраты кэптивных банков на региональную экспансию намного ниже, так как у них нет необходимости открывать представительство в каждом небольшом городе, а достаточно организовать одно рабочее место в салоне дилера. Такие мини-офисы — наименее затратная и наиболее эффективная форма ведения бизнеса в регионах. Она обеспечивает быстрое и стопроцентное проникновение на региональный рынок. «Volkswagen Group Finanz» предложил еще менее затратную схему, он не планирует нанимать сотрудников в регионах. Кредиты будут выдаваться работниками дилерских центров, которые пройдут специальное обучение. А приглашать банковских специалистов будет лишь на следующем этапе, при значительном объеме клиентских заявок.

В качестве прогноза отметим, что универсальные банки не будут сдавать позиций, и чтобы конкурировать с кэптивными для сохранения доли рынка им целесообразно мобилизовать свои силы в следующих направлениях: прежде всего, это развитие партнерских программ с автодилерами, причем в первую очередь не с монобрендовыми, а с теми, кто сотрудничает с большим числом автопроизводителей; следующий — экспресс-кредитование, где в первую очередь работает спонтанный спрос; и наконец, предоставление кредитов на подержанные автомобили, этот сегмент пока практически не охвачен ни кэптивными банками, ни универсальными.

Российский рынок автокредитования в 2012 г. в целом можно оценить достаточно позитивно. Объем кредитов, выданных на приобретение новых автомобилей и автомобилей с пробегом, вырос на 20–25%, увеличилась доля автомобилей, продаваемых в кредит, появились новые интересные кредитные предложения. По мнению экспертов, в 2013 г. положительная динамика развития рынка автокредитования сохранится.

Помимо автоконцернов тенденцию экзистивности поддерживают крупные ретейлеры. Так, Auchan Group планирует запускать банковский проект в России в форме совместного предприятия с группой Credit Europe, российская «дочка» которой, Кредит Европа банк, давно является партнером Auchan. Контроль в банковском проекте Auchan и Credit Europe будет у французской группы. Юридически акционерами нового банка будут Oney Banque Accord и Credit Europe Group с пакетами 60% и 40% соответственно. Уставный капитал создаваемого банка предположительно составит 345 млн руб. [7]. Oney Banque Accord является дочерней финансовой структурой группы Auchan и в России с 2005 г. существует в форме представительства, участвующего в разработке банковских продуктов, которые реализуются партнером «Ашана» Кредит Европа банком. Совокупное число клиентов в рамках этого партнерства составляет 260 тыс. Auchan уже давно детально изучают вопрос о получении в России банковской лицензии.

Кроме того, в апреле 2012 г. о создании на паритетных началах банковского совместного предприятия с Credit Europe заявила компания Икапо, родственная IKEA Group. Икапо изначально входила в IKEA Group, однако в 1988 г. была выделена в отдельную группу компаний. В ее специализацию входят финансы, страхование, управление активами, недвижимость. Создаваемый банк, как ожидается, начнет работу с 2013 г. Изначально банк создается для работы с корпоративными клиентами, в первую очередь с IKEA в России и ее партнерами, а через 2 года начнет кредитовать покупателей в магазинах сети. Икапо и Кредит Европа банк будут продолжать действовать независимо друг от друга по всем своим другим видам деятельности. Создание банка на партнерских условиях позволит уменьшить первоначальные расходы шведской группы по разработке банковских продуктов и использовать успешный опыт выхода на российский рынок Credit Europe Bank.

Как известно, пока банков крупных глобальных ритейлеров в России нет. Запуск банковского проекта в партнерстве с участником российского банковского рынка — более рентабельная модель для международной торговой или промышленной группы.

Согласно статистическим данным и экспертным оценкам, зачастую для россиян предпочтительнее POS-кредитование¹, чем кредиты наличными или кредитные карты [8]. Маркетологи Auchan уловили актуальную тенденцию и приступили к созданию собственного банка.

Данный проект выглядит достаточно логичным. Учитывая наличие довольно крупной лояльной клиентской базы, «Ашан» заинтересован в развитии высокомаржинальных кредитных продуктов — кредитных карт и потребительских кредитов.

Во-первых, создаваемый экзистивный банк будет расчетным центром сети, позволяя значительно сократить время и затраты на обслуживание финансовых потоков группы «Ашан» в России. Во-вторых, банк можно будет ориентировать на розницу: клиентопоток в магазинах группы огромен, и банк сможет очень быстро сформировать клиентскую базу и кредитный портфель. Размещение банковских офисов в магазинах с такой проходимостью позволит достаточно быстро окупить вложения в проект. Так что возможно, что в ближайшем будущем на российском банковском рынке появится еще один экзистивный банк с большим потенциалом.

Однако у современных тенденций создания экзистивного банковского бизнеса есть и обратная сторона. Все чаще Федеральная антимонопольная служба России находит нарушения в работе экзистивных банков.

Так, в 2011 г. Московским областным УФАС России возбуждено дело о нарушении законодательства Российской Федерации о рекламе в отношении ООО «Мерседес-Бенц Банк Рус» по признакам нарушения части 7 статьи 5 и части 3 статьи 28 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», при рассмотрении рекламы, в которой отсутствовала часть существенной информации об условиях приобретения рекламируемого товара, и сведений, определяющих фактическую стоимость кредита для заемщика и влияющих на нее [9].

В 2012 г. возбуждено дело по результатам рассмотрения заключенного между ОАО «УРАЛСИБ» и ООО «Фольксваген Банк РУС» Договора о сотрудничестве [10]. Уведомление о Договоре было представлено в ФАС России в редакции, действовавшей до вступления в силу «третьего антимонопольного пакета».

Предметом Договора является открытие ОАО «УРАЛСИБ» текущих счетов физическим лицам для зачисления на них сумм кредитов, предоставляемых ООО «Фольксваген Банк РУС», и осуществление банковских операций по этим счетам.

При этом Договор предусматривает для ОАО «УРАЛСИБ» обязанность не рекомендовать и не создавать условия для приобретения физическими лицами услуг ОАО «УРАЛСИБ» как для целей погашения обязательств по кредитному договору с ООО «Фольксваген Банк РУС», так и любых других целей, включая приобретение автотранспортных средств.

Признаки нарушения усматриваются в том, что заключив Договор на подобных условиях, ОАО «УРАЛСИБ» фактически отказался конкурировать с ООО «Фольксваген Банк РУС» и предлагать физическим лицам, обратившимся к его контрагенту по Договору, свои услуги по кредитованию.

Отказ хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, от самостоятельных действий на товарном рынке является признаком ограничения конкуренции.

Создание совместных банковских проектов влечет за собой формирование особых договорных условий, схем сотрудничества, предлагаемых продуктов, и здесь альянсам необходимо быть особенно бдительными, чтобы формировать пути экономического сотрудничества, не нарушая антимонопольное законодательство.

Что касается экзистивных банков, то у них два направления развития: сосредоточиться на обслуживании различных финансово-расчетных схем внутри группы или избранного круга клиентов либо выходить за пределы бизнес-группы, охватывая собственными кредитными средствами не только крупные компании, но средний и малый бизнес, а также население. Первое направление не обеспечит долгосрочных перспектив развития банковского бизнеса, а к трудностям второго направления относится проблема недостаточности собственных средств и высокие кредитные

¹ POS-кредитование — кредитование физических лиц в точках продаж.

риски. Банки, которые преодолеют это, смогут расширить рыночные сегменты деятельности и выйти из состояния кэптивности. Хотя, далеко не все кэптивные банки ставят перед собой такие цели. Для большей части из них кэптивность и есть, по сути, стратегия функционирования, других задач такие банки в ходе деятельности не решают.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистика акционерного дела в России / Под ред. И.Ф. фон Дитмора. Вып. 2. Харьков, 1990.
2. Функ Я.И., Михалеченко В.А., Хвалей В.В. АО: история и теория. Минск, 1999.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rosinvest.com/page/kak-razoblachit-karmanjnyj-bank>.
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru>.
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru>.
6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/research/?id=4252768&lang=ru>.
7. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/bankovskii-biznes-auchan>.
8. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.marketing.rbk.ru>.
9. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bankir.ru/bank/news/1403306/10004563#ixzz2J0YLJZrf>.
10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bankir.ru/bank/news/6103732/10023922#ixzz2J0Xjs3XT>.

ТЕНДЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ГЕНЕЗИС ПРЕДПОСЫЛОК И ДЕТЕРМИНАНТОВ

БЕТИЛГИРИЕВ М.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: betilgiriev@mail.ru;

ЮСУПОВА М.С.,

старший преподаватель,
Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: yusupova_ms@inbox.ru

В статье предпринята попытка теоретического осмысления процессов целостной рыночной институционализации как необходимого условия процесса динамичного развития региональных детерминант роста, требующих дифференцированных инструментов регулирования, ориентированных на конкурентную устойчивость российского экономического пространства.

Ключевые слова: региональная экономика; социально-экономическое развитие регионов; единое экономическое пространство; детерминанты роста экономики.

This article seeks to theoretical comprehension processes integrated market of institutionalization as a prerequisite to the process of dynamic development of regional determinants of growth, requiring a differentiated regulatory instruments, focusing on competitive strength of Russian economic space.

Keywords: regional economics; socio-economic development of the regions; the common economic space; the determinants of economic growth.

Коды классификатора JEL: O17, O18.

На современном этапе социально-экономического развития России определяющую роль играют регионы, которые служат основой институциональной, технологической, организационной модернизации всей национальной экономики. Регионы обладают потенциалом мультипликативного распространения технологических, организационных и социальных нововведений, а динамика происходящих изменений отражает непрерывный во времени процесс взаимодействия разнообразных и разнонаправленных явлений социально-политического, организационно-экономического, природно-экологического и институционально-правового содержания. Показатели социально-экономической динамики регионов в значительной мере характеризуют достигнутый и меняющийся уровни развития страны.

Структурные и эволюционные изменения в экономике регионов характеризуют феномен развития как целостный процесс. Поэтому региональные хозяйственные системы отличается качество целеустремленности в своем поведении. Целенаправленность в социально-экономическом развитии регионов страны достигается в рамках определенной системы механизмов координации, которая призвана соединить и привести в согласованное взаимодействие совокупность целей, возможностей, ресурсных ограничений и инструментов их целенаправленного изменения.

Формирование, периодическое обновление и эффективное задействование такой системы механизмов обуславливают необходимость всестороннего изучения системообразующих характеристик и принципов процесса регионального развития. Хозяйствующие субъекты функционируют в пределах определенного экономического пространства. Это может быть пространство всех стран мира, отдельно взятой страны, межрегиональной интеграции внутри страны или региона. В современной российской региональной науке исследование экономического пространства проводится по разным интегрированным образованиям, к которым относят регионы и макрорегионы — макрозоны, ассоциации экономического взаимодействия, экономические районы и федеральные округа.

Макрорегионы, образованные в России в виде федеральных округов, в отличие от других пространственных образований, обладают значительным потенциалом саморегулируемости и адаптивности, основанной на возможности координации деятельности и формировании общей социально-экономической политики входящих в их состав регионов. Кроме того, являясь квазигосударственными образованиями, округа призваны укреплять федеральную вертикаль власти, способствовать активизации процессов развития входящих в него регионов на современной конкурентной базе.

По нашему мнению, для успешного социально-экономического развития необходимо сохранение единого экономического пространства, общих принципов региональной политики и функционирования рынка не только на всей территории России, но и в границах макрорегиона. В этой связи особое значение приобретает проблема социально-экономической дифференциации макрорегиона, под которой понимается существенная неравномерность (асимметрия) социально-экономического положения и потенциала развития регионов, входящих в конкретный федеральный округ [1, с. 51].

Социально-экономическая дифференциация имеет сложное содержание, включающее предпосылки и факторы, которые еще недостаточно рассмотрены в экономической теории.

Предпосылки выступают условиями, изначально определяющими неравенство регионов, поэтому следует различать две их группы:

- 1) естественные, т. е. природно-территориальные, не зависящие от человека;
- 2) цивилизационные, т. е. обусловленные человеком (рис. 1).



Рис. 1. Классификация базовых предпосылок социально-экономической дифференциации на региональном уровне

Естественные предпосылки, в свою очередь, включают следующие их группы: территориальные, климатические, ресурсные, экологические. Цивилизационные предпосылки также содержат несколько групп: национальные, политические, экономические, научно-технические, институциональные, культурные, социальные.

Между естественными и цивилизационными предпосылками существуют сложные отношения. Так, например, явные ресурсные преимущества одного региона не всегда могут вызывать существенные различия его с другими регионами в силу государственной политики перераспределения доходов.

Социально-экономическая дифференциация макрорегиона во многом задается детерминантами — конкретными и основными факторами, существенными обстоятельствами, порождающими и обуславливающими процесс неравномерности социально-экономического развития.

Детерминант проявляет себя как движущая сила в социально-экономическом развитии, его исходная и составляющая часть, приводящая к дифференциации или устраняющая ее [2, с. 14].

Детерминанты региона — это не только базовый экономический потенциал, геоположение региона и его возможности, но и многосложная сфера экономических отношений при взаимодействии покупателей и продавцов, производителей и потребителей, осуществляемых через движение ресурсов и цен, благ и возможностей, при регулирующем воздействии институциональных норм и правил.

Основами возникновения и проявления детерминант социально-экономической дифференциации территорий макрорегиона служат: общественное разделение труда, экономическая самостоятельность (обособленность) товаропроизводителей региона, определенная свобода в принятии управленческих решений по социально-экономическому развитию региона.

В экономической литературе причины и факторы социально-экономической дифференциации макрорегиона представлены недостаточно полно и разрозненно, что требует рассмотрения их сущности и классификации. В ряде работ причины и факторы обобщаются в детерминанты, которые рассматриваются как конкретные явления, порождающие данную ситуацию и обуславливающие ее [3, с. 56].

Например, самым общим детерминантом социально-экономической дифференциации макрорегиона является процесс развития, который в широком смысле, как общетеоретическое понятие представляет собой «необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов» [3, с. 59]. Он представляет собой единый, внутренне взаимосвязанный диалектический процесс возникновения, борьбы и преодоления противоположностей, с характерной для него собственной системой механизмов и источников, что приводит к разным скоростям и направлениям изменений, обуславливая причину дифференциации экономики регионов.

Характер и особенности развития федерального округа во многом обусловлены разделением и кооперацией труда между регионами его составляющими. Разделение труда представляет собой обособление качественно отличных видов трудовой деятельности в процессе совместного труда в границах макрорегиона по функциональному, технологическому, профессиональному и квалификационному признакам.

В этой связи внутри макрорегиона разделение труда выступает как отраслевое и территориальное, а также по следующим признакам: функциональному (управление, виды экономической деятельности, преобразование предмета труда), технологическому (виды работ), профессиональному (сложность работ) и квалификационному (подготовка работников). Кроме того, следует выделять: горизонтальное разделение труда — разделение между регионами одного уровня управления; вертикальное разделение труда — разделение между субъектами регионов различных уровней управления.

Разделение труда образует базу для специализации как отдельных регионов, так и их совокупностей в рамках макрорегиона на производстве определенной продукции и услуг, что обуславливает, например, получение разных доходов в зависимости от рыночной потребности в них.

Следующим важнейшим детерминантом, определяющим социально-экономическую дифференциацию в макрорегионе, является кооперация трудовой деятельности, под которой понимается форма организации труда, при которой субъекты хозяйственной деятельности разных регионов совместно участвуют в одном и том же или в разных, но связанных между собой процессах труда. Межрегиональное кооперирование представляет собой организацию длительных прямых производственных связей между предприятиями разных регионов на основе углубления их специализации. Как правило, по кооперации внутри макрорегиона поставляются полуфабрикаты, детали и комплектующие изделия, готовая продукция.

Макрорегионы складываются на основе интеграционных процессов в едином экономическом пространстве России, объединяя в своем составе территориально-родственные регионы. За последние годы исходным пунктом их формирования стало создание в структуре РФ федеральных округов. Неравномерное социально-экономическое развитие макрорегионов является неизбежным свойством и отражает неравенство между ними в накопленном потенциале, конкурентных возможностях, институциональной организации, инновационно-технологической развитости, структурированности хозяйственного пространства и эффективности [4, с. 16].

В качестве факторов социально-экономического развития регионов рассматриваются разнообразные движущие силы — природные ресурсы, инновации, общественно-политическая ситуация, эффективность управления, геоположение региона и т. п.

Следует отметить, что выявление и научное обоснование причин и факторов социально-экономического развития предпринимались на протяжении всей истории экономической мысли человечества. Так, например, еще У. Петти считал, что материальными факторами богатства выступают земля и природа (как основные факторы), а также труд, включающий квалификацию работника и средства его труда — орудия, запасы и материалы. А. Смит, Д. Риккардо, Дж.С. Милль показали многообразие факторов материального производства и их роль в социально-экономическом развитии стран и регионов. К. Маркс существенно расширил представления о факторах производства в виде прибыли, заработной платы, стоимости, труда и капитала, научно-технического прогресса, организации производства, он указал на необходимость эффективных способов соединения и распределения факторов и результатов производства, которые определяют отношения между рабочими и капиталистами и формируют социальную среду экономики [5, с. 48].

В начале XX в. Й. Шумпетер стал рассматривать главным фактором развития общества предпринимателя, придав ему функции инноватора, привлекающего в сферу своей деятельности новые изобретения, источники сырья, создающего новые рынки сбыта, формы организации и управления производством. С позиции Шумпетера, социально-экономическая дифференциация во многом обусловлена инновациями, создающими возможность для их авторов удовлетворять потребительский спрос и получать высокие прибыли. При этом знания предпринимателя Й. Шумпетером рассматривались не в статике, а с позиции создания и использования возможностей и новых комбинаций, т. е. в динамике.

В дальнейшем работы ученых (Д. Белла, Д. Дж. Гэлбрейта, Э. Тоффлера и др.), обосновывавших научно-технический прогресс как важнейший фактор развития экономики и всех сфер человеческой деятельности, привели к разработке концепции постиндустриального общества. Экономика развитых государств в настоящее время во многом ориентирована на профессии с преобладанием интеллектуального труда, на которые приходится основной прирост занятости: 85% — в США, 89% — в Великобритании, 90% — в Японии. При общем увеличении числа рабочих мест на 25% занятость специалистов в сфере высоких технологий увеличивается на 40–75%. Технологии, знания, информация стали четвертым фактором производства, и его значимость становится приоритетнее, чем ресурсы, капитал, труд [6, с. 154].

К началу XXI в. в экономической теории сложился эволюционный подход, положения которого учитывают факторы нестабильности внешней среды, адаптации поведения хозяйствующих субъектов, информацию и технологии. Кроме того, в современных теориях на первый план выдвигаются факторы экономической власти, управления экономикой, самоорганизации социально-экономических систем [5, с. 52]. В условиях глобализации объектом влияния многих факторов, основанных на знаниях и технологиях, становятся не отдельные рынки или элементы экономики отдельной страны, а вся хозяйственная мировая система в целом.

Используя лучшие элементы научной традиции, современные экономисты стремятся подчеркнуть, что залогом прогресса народов и государств служит быстрое технологическое развитие, основанное на превращении науки в непосредственную производительную силу, а важнейшим фактором такого прогресса выступает всесторонне развитая личность — носитель знаний, способный к творчеству. Опыт развитых стран свидетельствует, что изменение факторов экономики взаимообуславливает изменение институтов общества, направленное на благоприятное использование, прежде всего, человеческого капитала.

При этом детерминанты должны обеспечивать устойчивую социально-экономическую дифференциацию между развитыми странами и теми странами, которые не способны применять современные технологии и организации экономической деятельности. По сути дела развитыми государствами целенаправленно создаются детерминанты социально-экономической дифференциации, которые охватывают и определяют характер всей деятельности государства во всем ее многообразии и институционализируют ее, превращая в устойчивое конкурентное преимущество [3, с. 61].

Таким образом, если главными факторами развития общества в экономических теориях XVIII–XIX вв. рассматривались преимущественно материально-вещественные факторы (природные, наличие богатства, капитала, ресурсов и т. д.), то с начала XX в. движущей силой экономики и основой развития общества считается научно-технический прогресс, проявляющий себя в виде технологии, форм организации, инноваций.

В ряде работ современных отечественных экономистов социально-экономическая дифференциация регионов связывается с негативными проявлениями и последствиями. При этом в качестве детерминантов социально-экономической дифференциации рассматривают: аграрный тип экономики, перенаселение, экономическую депрессивность, социальные конфликты.

С подобных позиций наиболее проблемными регионами в России являются в первую очередь национальные образования — республики Калмыкия, Дагестан, Чечня, Ингушетия, Бурятия, а также районы Крайнего Севера, отличающиеся экстремальными природными условиями. Соглашаясь с подобным аспектом рассмотрения факторов социально-экономической дифференциации, следует отметить, что важнейшим фактором развития хозяйственных систем в XXI в. считают совокупность движущих сил, основанных на достижениях научно-технического прогресса, знаниях и интеллекте (образование, технологии, квалификация кадров, инновации, информация и т. д.). Мы считаем, что научно-технический прогресс обеспечивает не просто замену материального производства региона на услуги, а дальнейшее развитие системы машин, организации и методов управления производством и сферой услуг на основе все более полного применения средств и методов получения, обработки и применения информации, современных научных результатов и технологий. В результате этого происходят кардинальные изменения в социально-экономической структуре региона, перестраивается система и структура производства и потребления, создаются новые условия для социального развития населения.

Необходимо также отметить, что причины и детерминанты социально-экономической дифференциации на уровне макрорегиона не являются «вечными» и, например, по мере формирования в России основ постиндустриальной экономики будут замещаться другими, двигаясь к новой, более совершенной модели экономики и общества.

Ряд ученых в качестве детерминантов социально-экономической дифференциации преимущественно рассматривают факторы производства. По нашему мнению, производство выступает одним из важнейших отраслей, определяющих состояние территориального образования, однако оно не может рассматриваться обособленно, в отрыве от других областей и факторов развития региона.

В условиях трансформационных процессов в экономике России в качестве причин и факторов регионального развития также рассматриваются общерыночные изменения, к которым относят изменение роли государства в экономике, формирование систем управления регионом, макроэкономические структурные сдвиги, установление межбюджетных отношений и прочее. Осуществление подобных изменений в начале 1990-х гг. привело к тому, что по своим формальным признакам экономическое пространство России стало в целом отвечать положениям рыночной экономики западных стран. Однако при этом образовалась сильнейшая социально-экономическая дифференциация регионов, граничащая с их радикальной поляризацией и асимметрией (чего не наблюдается в развитых странах мира), которую не удастся преодолеть до настоящего времени.

На причины и детерминанты социально-экономической дифференциации регионов оказывает определяющее влияние государство. Современная теория и мировая экономическая практика подтвердили, что рыночный механизм не свободен от недостатков и противоречий, и это не позволяет ему обеспечивать максимальную эффективность использования ресурсов и справедливость распределения экономических благ. Это обусловлено тем, что рыночный механизм ориентирован на достижение максимальной прибыли и не способен в полной мере решать такие задачи, как поддержка непроизводственной инфраструктуры, развитие фундаментальной науки, культуры, образования, здравоохранения, защита внешней среды и т. д., что затрудняет обеспечение воспроизводства потенциала наукоемких отраслей экономики, столь актуальных в настоящее время.

Следует учитывать, что во все времена перечисленные выше причины и детерминанты действовали наряду с другими, и только в каждый конкретный период времени можно было выделить наиболее значимые для экономики. Однако общая тенденция эволюции экономических теорий и взглядов ученых показывает все возрастающую роль научно-технического прогресса и человеческого фактора, проявляемых вначале в виде отдельных разрозненных мер к превращению их в важнейшую производительную силу и всеобъемлющему воздействию на хозяйственную систему. В этой связи, по нашему мнению, причины и факторы социально-экономической дифференциации на региональном уровне не являются постоянными и структурно неизменными. Испытывая на себе воздействие общемировых процессов, современные причины и факторы все более связаны с глобализацией, информацией, высокими технологиями, знаниями, эффективностью, обеспечивающими успех в конкурентной среде.

Таким образом, по нашему мнению, различия в развитии регионов могут носить и положительный, и негативный характер. Положительный характер дифференциации связан с наличием конкуренции, переливом капитала, более полным использованием потенциала региона и т. д. Негативные последствия социально-экономической дифференциации проявляются в том, что «отстающие» регионы теряют самостоятельные возможности развития, поскольку детерминанты экономического, политического и социального неравенства имеют тенденцию самовоспроизводиться с течением времени, образуя феномен «ловушек неравенства регионов». Сложившиеся диспропорции в уровнях социально-экономического развития регионов не постоянны, так как полюса роста меняют аллокацию, передвигаясь на периферию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. М.: Инфра-М. 2005. С. 49–52.
2. Галдин М.В. Методические подходы к выявлению асимметрии социально-экономического развития региона (на примере Омской области): Автореф. дисс. ... к. э. н. 08.00.05. Омск. 2004. С.14.
3. Баранов С., Скуфьина Т. Анализ межрегиональной дифференциации и построение рейтингов субъектов Российской Федерации // Вопросы экономики. 2005. № 8. С. 54–75.
4. Задорожный В.А. Инструменты и механизмы сглаживания внутрирегиональной социально-экономической пространственной поляризации (на примере Калининградской области): Автореф. дисс. ... к. э. н. 08.00.05. Калининград. 2005.
5. Михеева Н. Дифференциация социально-экономического положения регионов России и проблемы региональной политики // Научные доклады РПЭИ. 2000. № 99/09. С. 48.
6. Шумпетер И. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, процент цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. С.153–154, 157.

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

ДЗОДЗИКОВА Ф.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет им.К.Л. Хетагурова,
e-mail: dzofat@mail.ru;

ХУБЕЦОВА Н.Я.,

старший преподаватель,
Северо-Осетинский государственный университет им.К.Л. Хетагурова,
e-mail: hubec100@yandex.ru

В статье рассмотрены некоторые модернизационные аспекты построения региональной экономической политики с позиций формирования метода логических основ управления сбалансированного развития экономики РСО-А. В контексте стабилизационных процессов модернизационные аспекты будут проявляться в создании экономически взаимодополняющих территориальных образований, кластеров энергетического, туристско-рекреационного, инновационно-образовательного типов, а также в формировании систем государственно-частного партнерства и социального партнерства.

Ключевые слова: модернизационные аспекты; сбалансированное развитие региона; региональная экономическая политика.

In article some modernization aspects of creation of regional economic policy from positions of formation of a method of logical bases of management of the balanced development of economy RSO-A are considered. In a context of stabilization processes, modernization aspects will be shown in creation of economically complementary territorial educations, clusters of power, tourist and recreational, innovative and educational types, and also in formation of systems of state-private partnership and social partnership.

Keywords: modernization aspects; balanced development of the region; regional economic policy.

Коды классификатора JEL: O18.

Рыночная трансформация экономики России и ее регионов обусловила необходимость определения места каждого субъекта федерального образования в едином экономическом пространстве страны с учетом изменений в системе общественного разделения труда, использования принципиально нового экономического механизма развития территорий и др.

Длительное время преобладающие стихийные процессы в реформировании экономики, не базирующиеся на научно выверенных методах и формах, создали ситуацию, когда регионы оказались ориентированы практически лишь на решение задач по обеспечению выживания любой ценой. Кроме того, за последние несколько лет стала все отчетливее проявляться ключевая тенденция развития национальной экономики — существенное усиление пространственной поляризации в развитии территориальных образований. В целом, отмечается целый ряд специфических черт территориальной локализации региональных систем, таких как: диспропорции пространственного распределения ресурсного потенциала, его концентрация в промышленно развитых регионах; слабая интегрированность экономики муниципальных образований в экономику региона; в борьбе за перераспределяемые финансовые ресурсы наблюдаются такие негативные явления как региональное «иждивенчество» и «соперничество».

В этой связи очевидным становится тот факт, что долгосрочное экономическое развитие регионов России во многом зависит от решения основной задачи-обеспечения перехода к модернизационному типу развития экономической системы. Этот процесс сопряжен с многочисленными социально-экономическими проблемами, которые обусловлены общей макроэкономической и социальной ситуацией в стране. Однако в немалой степени они зависят и от адекватности избранной федеральными и региональными органами власти экономической политики и конкретных мероприятий по стабилизации, прежде всего, депрессивных регионов, их вовлечения в процесс создания экономической базы для восстановления и развития производства, привлечения инвестиций в эти регионы, существенного сокращения безработицы, решения накопившихся социальных проблем и т. д.

При этом важно учитывать, что универсальных моделей для использования всеми регионами не существует, каждая территория-регион должна вырабатывать свою собственную модель, наиболее отвечающую определенному этапу исторического развития, для ее применения с учетом национальных особенностей (1, с. 29–36).

В контексте определения путей модернизационного развития экономики РСО-А, представляется, что неотъемлемым элементом формируемой региональной политики должно стать определение целей модернизации региона, выявление отраслевых приоритетов, в рамках которых возможна консолидация усилий и рост его экономического потенциала. Основная цель видится в решении проблемы самодостаточности экономики РСО-А, важным аспектом которой является выполнение полного набора функций, связанных с ее статусом. В построении любой региональной экономической политики важным элементом выступает принцип самодостаточности. При разработке политики сбалансированного развития территории необходимо учитывать, что модернизация российских регионов происходит в условиях сильной трансформации социально-экономического пространства в России в целом и на Северном Кавказе в частности. Здесь выделяются пять главных тенденций:

- значительное расслоение социально-экономического положения регионов;
- ослабление внутренней связности экономического пространства (в том числе на территории СКФО);
- изменение системы ресурсных потоков на территории РСО-А как самостоятельного региона-территории;
- необходимость формирования и развития инвестиционного климата и инвестиционного потенциала РСО-А, а также необходимость формирования инновационных точек ее развития.

Главная цель политики модернизационного развития экономики РСО-А — это формирование ресурсного, инновационного, финансово-инвестиционного и социально-экономического потенциалов с адаптивным механизмом регулирования, который создаст условия для самостоятельного развития региона в условиях модернизации.

Значимым элементом формирования сбалансированной региональной экономической политики является использование адаптивных инструментов включающих в себя:

- административно-управленческие механизмы;
- технологии формирования новой нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в регионе;
- целевые программы социально-экономического развития муниципальных образований республики;
- методы и формы поддержки наукоемких производств и развития высоких технологий, включая формирование технополисов и кластеров в наиболее благоприятных для этого районах республики;
- технологии организации внешнеторговой деятельности.

Важнейшим элементом политики региональной модернизации РСО-А необходимо назвать обоснованность сбалансированности региональной ситуации и дальнейшего динамичного роста на фоне уточнения потенциально-перспективных вариантов отраслевой специализации регионального промышленного комплекса. Стабилизация экономики РСО-А напрямую увязана с аккумулярованием предпосылок и формированием условий внутреннего развития экономической системы для обеспечения положительных динамических процессов. Очевидно, что стабилизация экономики РСО-А есть начальная фаза цикла экономического развития, которая переопределяет устойчивый рост и модернизационное развитие экономики, связанное с изменениями динамики ее параметров.

Стабилизация является, по сути, определенным временным этапом общего цикла развития и модернизации экономики региона, для которой характерно следующее:

- сокращение динамики падения производства;
- прекращение снижения объемов производства, его закрепление на определенном уровне;
- рост темпов увеличения объемов производства (наиболее оптимальными являются темпы экономического роста от 5% до 7% в год);
- организация эффективной финансовой, денежно-кредитной, инвестиционной систем региона;
- совершенствование системы управления регионом [4, с. 83].

Фазы стабилизационного развития экономики региона по времени во многом совпадают с этапами ее структурной перестройки, т. к. процесс стабилизации экономики это одновременно и процесс ее структурных изменений. А основой структурной перестройки экономики и ее стабилизации является техническая и технологическая составляющая.

Решение задач политики региональной модернизации лежит в плоскости привлечения инвестиций в реальный сектор экономики РСО-А, но высокие темпы прироста инвестиций в основной капитал сегодня пока еще не влияют на результаты роста показателей развития региона до уровня среднего по России ввиду того, что финансовые средства в основной капитал используются не всегда по назначению и без обоснования эффективности целого ряда инвестиционных проектов.

Инвестиционный климат в РСО-Алания во многом определяется состоянием и уровнем диверсификации экономической среды, перспективами и тенденциями их экономического развития, степенью развитости рыночных отношений финансового рынка и рынка инвестиционных услуг, устойчивостью и авторитетностью власти, политической поляризацией населения, уровнем социальной напряженности и уровнем преступности.

На инвестиционную привлекательность РСО-А существенным образом оказывает влияние качество сформированной системы управления и исполнения органами региональной и муниципальной власти своих обязанностей и полномочий в различных сферах.

В контексте изложенного, следует уделить особое внимание и современным формам функционирования региональных и отраслевых рынков, сформированных в виде кластеров, представляющих собой сетевые структурные образования, к которым в последние годы вырос особый интерес. Кластерные образования, как правило, базируются на использовании научного, научно-технического и образовательного потенциала региона, которые дают дополнительные преимущества всему бизнес-сообществу региона.

Значимым инструментом регулирования регионального развития и модернизации экономики являются особые экономические зоны, создание инфраструктуры которых должно финансировать государство.

Целью создания особых экономических зон является развитие высокотехнологичных отраслей экономики, импортозамещающих производств, туризма и санаторно-курортной сферы, разработка и производство новых видов продукции, расширение транспортно-логистической системы.

В РСО-Алания созданы особые экономические зоны туристско-рекреационного типа на территории Алагирского и Ирафского районов Северной Осетии.

Наиболее актуальным в практике регулирования регионального развития становится вопрос развития государственно-частного партнерства. В разнообразии организационно-правовых форм и специфичных вариантов развития партнерских отношений между государством и бизнесом роль государственно-частного партнерства возрастает с активизацией их инвестиционной деятельности.

Механизм государственно-частного партнерства позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы сверх объемов, установленных бюджетными ограничениями государственного сектора [2, с. 76].

Очевидно, что модернизационное развитие региона возможно при устойчивом экономическом росте и взаимном сотрудничестве органов власти, бизнеса и местного сообщества. При этом для РСО-А перспективным может стать модернизация в рамках социального партнерства. Социальное партнерство как институт рыночной экономики для нашей страны и ее регионов явление новое. Необходимо отметить, что социальное партнерство — это объективно существующие взаимозависимость и взаимодействие участников хозяйственной деятельности (работодателей, работников и государства, их представителей) по поводу трудовых отношений и разработки согласованной трудовой политики для достижения общих целей, снижения социальных рисков на основе социального диалога в рамках договоров и соглашений [3, с. 27].

Среди институтов социального партнерства можно выделить организации, основным назначением которых является представительство и защита интересов социальных общностей, социальных групп классов. К ним относятся организации, представляющие интересы наемных работников — профессиональные союзы, советы трудовых коллективов и другие организации подобного рода, а также объединения и организации работодателей — союзы промышленников и предпринимателей, торговые палаты и т.д., и институты государственных органов исполнительной власти [3, с. 28].

Взаимодействие институтов социального партнерства через многоуровневую систему договорного регулирования социально-трудовых отношений поможет органам власти РСО-А привлекать эти институты и их ресурсы для решения социальных и экономических задач в свете модернизационных процессов региональной экономической политики.

Построение энергетического сектора экономики РСО-А — ключевой модернизационный аспект формирования региональной экономической политики, обусловленный развитием объектов нефтегазовой и транспортной инфраструктуры. Развитие такой инфраструктуры повысит уровень самообеспеченности энергоресурсами отдаленных районов республики, за счет масштабного ввода новых энергетических мощностей, а также реконструкции и модернизации уже существующих.

Наряду с энергетическим комплексом материальную базу экономики республики составляет высокоразвитое прибор- и машиностроение, обеспечивающее автоматизацию и информатизацию производственно-технологических процессов; но следует констатировать значительный разрыв в цепи наука–техника–технологии со способностью консолидации трудовых, материальных и финансовых ресурсов с точки зрения экономической эффективности их использования.

Утрата взаимосвязи научно-исследовательских институтов и организаций с промышленными предприятиями целого ряда отраслей и отсутствие опыта коммерциализации высоких технологий стали основными сдерживающими факторами продвижения и реализации научно-технических проектов.

Продвижение в республике этих проектов возможно было при содействии центров инновационно-технологического направления, деятельность которых призвана обеспечить:

- создание актуальных для рынка конкурентоспособных технологий и продукции;
- формирование системы управления инновационного процесса от идеи разработки до выпуска наукоемкого продукта;
- результативное использование средств бюджета, предназначенных для развития научно-технической и инновационной деятельности;
- изыскание внебюджетных средств, предназначенных для НИОКР.

Итак, решения в области политики модернизации возможны лишь через укрепление экономики, реализацию ее инновационной составляющей, через проведение новой промышленной политики страны, предполагающей уход от высокотехнологичных производств. Важной компонентой данного процесса является совершенствование региональной политики, создание условий для эффективного и сбалансированного развития российских регионов, что непосредственно связано с совершенствованием федеративного устройства и федеративных отношений, принципов и порядка разграничения полномочий по предметам ведения между органами государственной власти и местного самоуправления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галазова С.С. Северо-Кавказский федеральный округ: изменение вектора развития региональной интеграции // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени К.Л.Хетагурова. 2010. № 2.
2. Дерябина М.А. Государственно-частное партнерство: территория и практика / М.: Институт экономики РАН, 2007.
3. Дзодзикова Ф.В. Специфика формирования института социального партнерства в РФ // Известия КБНЦ РАН № 4(20), 2007.
4. Раевский С.В. Концептуальные основы управления процессом стабилизации и развития крупного региона. Хабаровск: Изд-во ХГТУ, 2008.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

СИДОРЮК А.В.,

соискатель,
Южный федеральный университет,
e-mail: Anton_sid@bk.ru

В статье раскрываются вопросы расширения потенциальных эколого-экономических функций лесов, изыскания путей компенсации вредных выбросов промышленности, транспорта и коммунального хозяйства за счет способности зеленых насаждений поглощать (депонировать) углекислый газ и другие вредные выбросы; также обосновываются методические подходы и разрабатываются практические рекомендации по совершенствованию экономических инструментов, способствующих более полному использованию природоохранного потенциала лесных ресурсов Ростовской области.

Ключевые слова: лесной фонд Ростовской области; эколого-экономическая устойчивость лесного комплекса.

In the article on expanding the potential ecological and economic functions of forests, finding ways to compensate for emissions in industry, transport and municipal services through the ability to absorb the green space (deposit), carbon dioxide and other emissions, as justified by the methodological approaches and the development of practical recommendations for the improvement of economic tools facilitating increased use of environmental capacity of forest resources, Rostov region.

Keywords: forest fund of the Rostov region; environmental and economic sustainability of forest industry.

Коды классификатора JEL: Q23, Q56.

В состав Ростовской области входят 463 муниципальных образования, состоящих из 12 городских округов, 43 муниципальных районов, 18 городских поселений, 390 сельских поселений [1, с. 34].

Ростовская область относится к малолесным регионам России. Лесистость территории области всего лишь 2,5 %, тогда как по Южному федеральному округу она составляет более 10% [1, с. 45]. Наибольшие лесные площади сосредоточены в центральной и северной зонах области. Все леса области отнесены к защитным лесам, их основное назначение — выполнение водоохраных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных функций.

Из общей площади лесов Ростовской области на долю естественных приходится не более 30%. Они делятся на байрачные (произрастающие в балках), пойменные (произрастающие в поймах рек), аренные (произрастающие на песчаных массивах).

Ростовская область — родина степного лесоразведения в России. Первые лесные массивы заложены в области в начале прошлого столетия на Верхнем Дону с целью предотвращения движущихся песков; первые защитные лесные насаждения — в Сальской степи, зерносовхозе «Гигант» — с целью защиты земель от ветровой эрозии.

Состояние лесных ресурсов Ростовской области, в том числе и воспроизводства лесов, характеризуется данными учета лесного фонда, сведениями о воспроизводстве лесов и лесных пожарах, материалами лесного и лесопатологического мониторинга. Состояние лесов зависит от ежегодного выполнения работниками леса основных задач лесного хозяйства: охраны, защиты и воспроизводства лесов, исходя из принципов устойчивого управления лесами, повышения экологического и ресурсного потенциала лесов; защиты земель от эрозии и повышения плодородия почв сельскохозяйственного региона России [1, с. 11].

Лесные массивы расположены крайне неравномерно — в пределах административных районов лесистость колеблется от 12,5% (Шолоховский район) до 0,1% (Заветинский район). Основными лесообразующими породами являются дуб, составляющий 31,9% и сосна — 31,0%

Лесные насаждения области несут большую рекреационную нагрузку — на 1000 жителей приходится всего лишь 55 га.

Осуществление функций по реализации государственной политики, оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в сфере лесного хозяйства на территории Ростовской области возложено на

Департамент лесного хозяйства Ростовской области, в ведении которого находятся леса, расположенные на землях лесного фонда, площадью 333,012 тыс. га, или 88,6% общей площади лесов области.

К лесам, не входящим в лесной фонд относятся:

- ✓ леса на землях населенных пунктов, на которых расположены городские леса площадью 13,915 тыс. га, или 3,7% от всех лесов области;
- ✓ леса, ранее находившиеся во владении Минсельхоза РФ, и на 01.01.2008 не включенные в состав земель лесного фонда – 28,714 тыс. га, или 7,6 %;
- ✓ леса на землях иных категорий – 99 га, или 0,1% от всех лесов области.

Леса Ростовской области в соответствии с приказом Министерства природных ресурсов РФ от 28.03.2007 № 68 «Об утверждении перечня лесорастительных зон и лесных районов Российской Федерации» отнесены по лесорастительным зонам к степной зоне, по перечню лесных районов — к району степей европейской части РФ [3].

Из общей площади земель лесного фонда лесные земли составляют 248,4 тыс. га (74,6%), нелесные земли — 84,6 тыс. га (25,4%) , в том числе пески — 32,8 тыс. га, сенокосы — 6,8 тыс. га и пастбища — 10,8 тыс. га, пашни — 4,8 тыс. га.

Общий запас лесных насаждений составляет 19,28 млн м³, ежегодный средний прирост на 1 га – 2,1 м³.

На основании данных государственного учета лесов на 1 января 2008 г. распределение площади лесов и запасов древесины по преобладающим породам представлено следующим образом [3]:

- ✓ хвойные насаждения занимают 63,3 тыс. га с запасом 6,35 млн м³;
- ✓ твердолиственные — 117,6 тыс. га с запасом 9,28 млн м³;
- ✓ мягколиственные — 21,0 тыс. га с запасом 3,2 млн м³;
- ✓ прочие древесные породы — 3,8 тыс. га с запасом 0,19 млн м³;
- ✓ кустарники — 8,0 тыс. га с запасом 0,12 млн м³.

Данные о количестве лесничеств, их структуре, распределению по принадлежности приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сведения о границах и количестве лесничеств, расположенных на территории Ростовской области

Наименование создаваемых лесничеств	Местоположение лесных участков, включаемых в границы лесничеств, по состоянию на 01.01.2008 г.	
	Наименование участкового лесничества	Площадь лесничества, га
Белокалитвенское	Краснодонецкое	3500
	Литвиновское	4990
Итого:		8490
Боковское	Боковское	7334
	Поповское	3214
Итого:		10548
Верхнедонское	Быковское	8862
	Дубровское	14987
	Ереминское	6085
	Казанское	5105
	Мещеряковское	4240
	Мигулинское	11053
Итого:		50332
Вешенское	Базковское	4797
	Вешенское	10126
	Дубровское	11750
	Еланское	14308
	Колундаевское	9810
Итого:		50791
Городищенское	Большинское	4628
	Ефремово-Степановское	4192
	Криворожское	4691
Итого:		13511
Донецкое	Калитвенское	3245
	Миллеровское	3748
	Фоминское	5117
Итого:		12110
Зимовниковское	Зимовниковское	4097
	Орловское	3608
Итого:		7705

Окончание табл. 1

Наименование создаваемых лесничеств	Местоположение лесных участков, включаемых в границы лесничеств, по состоянию на 01.01.2008 г.	
	Наименование участкового лесничества	Площадь лесничества, га
Каменское	Калитвенское	5107
	Каменское	3332
	Михайловское	6181
	Уляшкинское	7144
Итого:		21764
Кашарское	Верхне-Макеевское	2990
	Кашарское	1979
	Киевское	3048
Итого:		8017
Мартыновское	Ермаковское	3712
	Мартыновское	2098
Итого:		5810
Митякинское	Песчаное	14414
Итого:		14414
Обливское	Морозовское	3883
	Обливское	11892
	Чернышевское	5998
Итого:		21773
Ремонтненское	Заветинское	3462
	Ремонтненское	670
Итого:		4132
Романовское	Волгодонское	4179
	Песчаное	16432
	Приморское	4965
	Рябичевское	3730
	Цимлянское	6079
Итого:		35385
Ростовское	Ленинское	7548
Итого:		7548
Сальское	Манычское	3162
	Пролетарское	4486
	Сальское	2653
Итого:		10301
Селивановское	Быстрянское	3094
	Маньковское	3092
	Селивановское	5669
Итого:		11855
Семикаракорское	Багаевское	1684
	Семикаракорское	5316
Итого:		7000
Усть-Донецкое	Константиновское	4297
	Крымское	4718
	Нижне-Кундрюченское	9659
Итого:		18674
Чертковское	Алексеево-Лозовское	5110
	Чертковское	3341
Итого:		8451
Шахтинское	Красносулинское	1898
	Матвеево-Курганское	2391
	Родионово-Несветайское	112
Итого:		4401
ВСЕГО:		333012

За период 2005–2010 гг. произошли серьезные изменения в составе земель лесного фонда области. Количественная и качественная оценка изменений в разрезе групп лесообразующих пород за пятилетний период приведена в табл. 2.

Таблица 2

Качественная и количественная оценка изменений состояния лесов, расположенных на землях лесного фонда по Ростовской области за 5-летний период

Показатель	Ед. изм.	На 01.01.2005	На 01.01.2010	Разница против предше- ствующего года учета	
				-	+
Общая площадь земель лесного фонда	тыс. га	344,0	333,0	11,0	-
Покрытые лесной растительностью	тыс. га	220,7	213,7	7,0	-
в том числе с преобладанием:					
Хвойных пород	тыс. га	65,5	63,3	2,2	-
из них:					
сосна	тыс. га	65,5	63,3	2,2	-
хвойные молодняки до 20 лет	тыс. га	22,1	12,3	9,8	-
Твердолиственных пород	тыс. га	123,0	117,6	5,4	-
из них:					
дуб высокоствольный	тыс. га	24,8	19,6	5,2	-
дуб низкоствольный	тыс. га	47,1	45,8	1,3	-
твердолиственный молодняк до 20 лет	тыс. га	20,2	8,7	11,5	-
Мягколиственных пород	тыс. га	20,9	21,0	-	0,1
из них молодняк до 20 лет	тыс. га	4,9	3,1	1,8	-
Запас древесины общий	млн м ³	14,01	19,14	-	5,13
в том числе спелых и перестойных лесов	млн м ³	1,38	3,53	-	2,15
Из общего запаса древесины с преобладанием:					
Хвойных пород	млн м ³	4,02	6,35	-	2,33
из них спелых и перестойных	млн м ³	0,00	0,00	-	0,00
Твердолиственных пород	млн м ³	7,37	9,28	-	1,91
Мягколиственных пород	млн м ³	2,37	3,20	-	0,83
Общий средний прирост	млн м ³	0,4	0,44	-	0,04
Лесные культуры, переведенные в покрытые лесной растительностью земли	тыс. га	140,5	128,9	11,6	-
Несомкнувшиеся лесные культуры	тыс. га	6,3	5,1	1,2	-
Фонд лесовосстановления, лесокультурный фонд	тыс. га	14,1	17,2	-	3,1

Уменьшение площади земель лесного фонда, в том числе покрытых лесной растительностью, вызвано исключением из их состава в 2005 г. городских лесов, находящихся в границах населенных пунктов (ранее категория защитности «городские леса»).

Запас основных лесообразующих пород увеличился, что является следствием естественного роста насаждений, а увеличение фонда лесовосстановления обуславливается наличием погибших от пожара лесных культур и принятием в состав лесного фонда непокрытых лесом площадей.

В соответствии с приказом МПР России от 28.03.2007 № 68 «Об утверждении перечня лесорастительных зон и лесных районов Российской Федерации», леса области относятся к степной зоне, району степей европейской части РФ, что отражено в табл. 3.

Леса Ростовской области имеют большое природоохранное, водорегулирующее и средосберегающее значение. По целевому значению все леса Ростовской области относятся к защитным лесам.

К защитным лесам относятся леса, подлежащие освоению в целях сохранения средообразующих, водохранящих, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных и иных полезных функций лесов. Использование защитных лесов возможно лишь при условии, если оно совместимо с целевым назначением защитных лесов и выполняемыми ими полезными функциями, не приведет к ухудшению их санитарного состояния и снижению природоохраняющих функций.

Леса, выполняющие функции защиты природных и иных объектов: [2]

1) леса, расположенные в первом и втором поясах зон санитарной охраны источников питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения — 0,6% от общей площади земель лесного фонда. Эти леса создают санитарное благо-

получение для водных источников, главным образом питьевой воды, обеспечивают перевод поверхностного стока в грунтовый, препятствуют развитию процессов эрозии, защищают водоемы от заиления и загрязнения, уменьшают излишнее испарение воды;

2) защитные полосы лесов, расположенные вдоль железнодорожных путей общего пользования, федеральных автомобильных дорог общего пользования, автомобильных дорог общего пользования, находящихся в собственности субъектов РФ (0,1%). Защитные полосы лесов защищают дороги от снежных заносов и эрозионных воздействий воды и ветра. Ширина указанной категории защитных лесов соответствует ГОСТу 17.5.3.02-90 «Охрана природы. Земли. Нормы выделения на землях государственного лесного фонда защитных полос вдоль железных и автомобильных дорог».

3) зеленые зоны (3,3%). Леса указанной категории защитных лесов подчинены единой цели — наиболее полное удовлетворение санитарно-гигиенических и эстетических требований населения Ростовской области. Перед лесами зеленой зоны и лесопарками поставлены задачи создания здоровых условий с красивыми и удобными местами массового отдыха для населения области.

Таблица 3

Распределение муниципальных образований Ростовской области по лесорастительным зонам и лесным районам

Лесорастительная зона, район	Муниципальный район
Степная зона, район степной европейской части РФ	Азовский, Аксайский, Багаевский, Белокалитвинский, Боковский, Верхнедонской, Веселовский, Волгодонской, Дубовский, Егорлыкский, Заветинский, Зерноградский, Зимовниковский, Кагальницкий, Каменский, Кашарский, Константиновский, Красносулинский, Куйбышевский, Мартыновский, Матвеево-Курганский, Миллеровский, Милютинский, Морозовский, Мясниковский, Неклиновский, Обливский, Октябрьский, Орловский, Песчанокосопский, Пролетарский, Ремонтненский, Родионово-Несветайский, Сальский, Семикаракорский, Советский, Тарасовский, Тагинский, Усть-Донецкий, Целинский, Цимлянский, Чертковский, Шолоховский, г. Ростов-на-Дону с подведомственной территорией.

Ценные леса:

1) государственные защитные лесные полосы — 2,7% от общей площади земель лесного фонда. Выделение данной категории защитных лесов соответствует целям сохранения средообразующих, водоохранных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных и иных полезных функций лесов;

2) противоэрозионные леса — 65,0%. Целевое назначение лесов этой категории — защита полей и других сельскохозяйственных угодий от ветровой и водной эрозии почв, улучшение микроклимата прилегающих к лесам сельскохозяйственных угодий. Выделение этой категории защитных лесов соответствует целям сохранения средообразующих, водоохранных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных и иных полезных функций лесов;

3) леса, имеющие научное или историческое значение (2,1%). Целевое назначение этих лесов — сохранение в естественном состоянии уникальных природных объектов. К указанной категории защитных лесов, в соответствии с Лесным кодексом РФ (2006г.), отнесены леса ранее установленных категорий защитности лесов бывшей первой группы: имеющие научное или историческое значение, особо ценные лесные массивы, а также памятники природы;

4) нерестощающие полосы лесов вдоль крупных рек (12,4%). Категория образована из бывшей категории защитности «Запретные полосы лесов, защищающие нерестилища ценных промысловых рыб»;

5) леса, расположенные в пустынных, полупустынных, лесостепных, лесотундровых зонах, степях, горах (13,8%) проектируются в границах ранее установленных категорий защитности лесов I группы «Леса, расположенные в пустынных, полупустынных, степных, лесостепных и малолесных горных территориях, имеющих важное значение для защиты окружающей природной среды».

Кроме того, в категорию защитных лесов «Леса, расположенные в водоохранных зонах» должны быть выделены леса, примыкающие к береговой линии рек, озер, водохранилищ согласно нормам, установленным ст. 65 Водного кодекса РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лесной план Ростовской области на 2010 год.
2. Экология и экономика природопользования / Под ред. Э.В. Гирусова и В.Н. Лопатина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
3. Экологическая доктрина Российской Федерации. М.: Государственный центр экологических программ, 2002.

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ СОЗДАНИЯ НИС

ЧУМАЧЕНКО Е.А.,

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

В статье предлагается авторский подход к разработке методологии оценки соответствия финансовых ресурсов, вовлеченных или потенциально вовлекаемых в инновационные процессы в регионе, стратегии его развития.

Ключевые слова: финансовый потенциал; НИС; РИС; релевантность; лимитирование; управление.

In article author's approach to development of the methodology an assessment of compliance of financial resources involved or potentially involved in innovative processes in the region and strategy of its development is offered.

Keywords: financial potential; NIS; RIS; relevance; evaluation; governance.

Коды классификатора JEL: O18, O32.

В современных экономических реалиях, когда важным фактором-условием эффективного осуществления проектов модернизации становится формирование действенной национальной инновационной системы, главными участниками этого процесса выступают региональные инновационные системы (РИС), в границах которых аккумулируются основные ресурсы инноваций — финансовые и человеческие, а также организационно-информационный и инфраструктурный потенциал инновационной активности. В то же время практика последних лет показывает незначительные успехи регионов России в их становлении в качестве полноценных модулей НИС.

Приоритет финансовой компоненты совокупного потенциала территории, ориентированного на создание РИС, означает принципиальную важность эффективного управления ее наращиванием и использованием с целью достижения наибольшей релевантности финансовых ресурсов инновационным целям развития региона, рассматриваемым как в тактическом, так и в стратегическом аспекте. Иными словами, речь идет об управлении финансовым потенциалом региона как способностью определенным образом организованных финансовых ресурсов территории максимально полно достигать целей инновационного развития региона. При таком рассмотрении финансовый потенциал РИС предстает не как простая совокупность части территориальных финансов, а как их возможности в контексте целеполагания, что означает важность сопряженного развития организационной и информационной составляющих.

Следовательно, управлять нужно не самими по себе финансовыми ресурсами территории, готовыми к задействованию в осуществлении инновационных проектов и программ регионального значения, а их предельными возможностями по достижению указанных целей в разрезе «носителей» финансового потенциала. Это позволит не только оценивать совокупную релевантность финансового потенциала проектируемой РИС, но и определять (а, следовательно, управлять) его лимитирующие компоненты, идентифицировать те сферы инновационного развития региональной экономики, в которых требуется соответствующее наращивание (как в количественном, так и в качественном аспекте) финансовых ресурсов для инноваций. Иными словами, такое рассмотрение потенциала территориальных финансов, готовых к вовлечению в процессы создания эффективной РИС, отражает его структурно-функциональное представление, формируя базовую платформу для целеориентированного управления его развитием и наращиванием.

Базирующийся на сформулированных исходных позициях новый методологический подход к управлению финансовым потенциалом территории, во-первых, ориентирован на управление соответствующей компонентой потенциала РИС в регионально-отраслевом аспекте и в разрезе его основных «носителей», что, в отличие от традиционных «замеров» параметрических характеристик наличия (состояния) и использования финансовых ресурсов в структурно-функциональном аспекте, позволяет управлять их потенциалом как целеориентированными возможностями; во-вторых, данный подход имеет бинарный характер: для самих «носителей» финансового потенциала (бизнеса, государства и т. д.), для региональной экономики через синергетический эффект, получаемый благодаря интеграции этих субъектов финансового потенциала в границы территории, направленной на достижение общих целей. Причем эта положительная синергия создается

в отношении стратегического развития каждого отдельного сектора (направления, отрасли, вида деятельности) территориального хозяйства, а также достижения стратегических целей региональной экономики в целом (модернизации, инноватизации).

Таким образом, в соответствии с изложенным подходом к управлению финансовым потенциалом территории в рамках формирования РИС, важнейшим элементом соответствующей подсистемы регионального менеджмента является блок целеполагания, определяющий вектор целей инновационного развития территории в рамках концепции создания НИС. В этой связи следует особо отметить, что согласно реализуемой на федеральном уровне «Стратегии—2020», которая предполагает переход к инновационной модели развития национальной экономики, важным стратегическим направлением регионального развития обозначена активизация инновационных процессов именно в границах отдельных территорий.

Смещение акцентов инновационного развития на региональный уровень является главным шагом на пути преодоления исторически сложившейся специализации регионов (в большинстве случаев — сырьевой), а также характерной для России диспропорциональности их социально-экономического развития, которая, в свою очередь, неблагоприятно сказывается на устойчивом региональном развитии и повышении конкурентоспособности регионов. Это связано с тем, что такого рода экономики по большей части подвержены риску при изменении рыночной конъюнктуры или в ситуации кризисов. На мезоуровне финансовый потенциал инноваций предстает в двух плоскостях: как часть финансового потенциала региона и как финансы отраслевых научно-производственных комплексов. При этом в зависимости от уровня социально-экономического развития регион, с точки зрения финансового потенциала, может быть как своеобразным «инновационным донором», так и «реципиентом инноваций». То есть, как правило, уровень финансового потенциала, ориентированного на инновации, будет коррелировать с уровнем социально-экономического развития региона (преобладание наукоемких производств сопровождается большим числом вузов и научных учреждений).

Этот факт связан также с тем, что основную роль в региональной экономике играет фактор размещения, имеющий в России определенную историю развития и формировавшиеся десятилетиями принципы размещения производительных сил и научно-исследовательской инфраструктуры. Важным отличием отраслевого инновационного (и соответствующего финансового) потенциала от регионального является то, что низкий отраслевой потенциал означает практически полное отсутствие финансовых возможностей инновационного развития отрасли собственными силами. В связи с этим для обеспечения ее положительной динамики в краткосрочном периоде в регион потребуются импорт инноваций, что потребует и заметных инвестиций. В случае же низкого инновационного потенциала региона повышение его уровня может проводиться за счет некоторого «перелива» инноваций, а, возможно, и финансовых ресурсов, из других регионов (происходящего в рамках диффузии инноваций и значительно менее затратного по сравнению с импортом; кроме того, он может проводиться в рамках государственной инновационной политики) [1].

Иными словами, в соответствии с концепцией создания НИС, одним из главных вопросов в комплексном социально-экономическом развитии региона является формирование его инновационной среды, в достаточном объеме обеспеченной финансовым потенциалом. Развитие региона на основе инноваций является важнейшим фактором его конкурентоспособности, которая в исследуемом контексте рассматривается как совокупность устойчивых отношений в области социально-экономического развития во взаимодействии с другими регионами, позволяющими создать новые комбинации отраслей, продуктов и сфер экономической деятельности. Эти комбинации, в свою очередь, направлены на формирование и продвижение инновационных продуктов и новых видов деятельности для региона, способных не только в долгосрочном, но и в краткосрочном аспекте обеспечивать его инновационное лидерство и конкурентоспособность.

При формировании модели национальной инновационной системы, а в ее составе — РИС, возникают проблемы разработки не только концептуальных основ инновационной стратегии регионов, но и формирования перечня сопряженных первоочередных задач. Среди задач региона, которые определяют особенности стратегического управления финансовым потенциалом инноваций, можно выделить финансирование процесса расширенного воспроизводства региональных интеллектуальных ресурсов, развитие региональной инновационной инфраструктуры и создание благоприятных условий инновационной деятельности. Прежде всего это воздействие оказывается через кадровую составляющую и систему образования. Развитый вузовский и научный сектор региона служат важнейшей интеллектуальной предпосылкой повышения уровня инновационного потенциала.

В целом инфраструктура финансирования РИС представляет собой систему, которая может состоять из следующих подсистем:

- научно-техническая и инновационная подсистема, обеспечивающая научное сопровождение процесса создания РИС в соответствии с концепцией НИС;
- государственные и частные инвестиционно-финансовые институты, в том числе предприятия венчурной индустрии;
- бизнес-структуры, ориентированные на инновации;
- институционально-информационная инфраструктура инноваций;
- специализированные инновационные структуры (наукограды, бизнес-парки и бизнес-инкубаторы, инновационные центры и др.);
- специализированные фонды и др.

Непременным условием инновационного развития является правовое обеспечение, предполагающее, прежде всего, адаптацию к правовой базе формирующейся инновационной системы РФ и создание соответствующих нормативно-правовых документов, обеспечивающих полноценное и эффективное функционирование инновационной деятельности в регионе. На начальных этапах формирования РИС необходимо активное содействие государства. Представляется не-

обходимо создать региональные структуры (региональный инвестиционный центр, фонд региональных инвестиций и др.), цель деятельности которых — максимально использовать возможности привлечения значительных федеральных ресурсов, а также ресурсов сырьевых компаний. Кроме того, инновационное развитие региона требует выполнения как минимум двух условий: передачи полномочий от национального к региональному (местному) уровням управления и осуществления задач содействия и стимулирования развития государственных, общественных и частных организаций в регионе [2].

Применение отдельных мер, направленных на улучшение процесса привлечения инвестиций в регионе, не дает должных результатов. Необходим системный управленческий подход к решению проблемы на базе выработки и реализации государственной инвестиционной политики, направленной на восстановление процессов расширенного воспроизводства и ориентацию регионов на экономическую самодостаточность. Стратегической целью государственной инвестиционной политики в современных условиях должно быть формирование механизма инновационно-инвестиционной деятельности через создание, в частности, региональных инвестиционных фондов адекватных формирующейся рыночной среде и вписывающихся в формирующиеся и развивающиеся рыночные институты. Особая роль в структуре организационно-экономического механизма управления принадлежит региональным и муниципальным органам управления, поскольку от их компетенции зависит не только эффективность разрабатываемой и реализуемой инновационно-финансовой политики, но и вектор направленности социально-экономического региона в целом.

На микроуровне РИС инновационная деятельность осуществляется через инновационные проекты, которые представляют собой сложную систему взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение конкретных целей по приоритетным направлениям науки и техники. Применение методологии проектного управления является наиболее эффективным подходом к развитию процессов реализации инновационных проектов. Она позволяет увеличить эффективность работ и добиться заданных результатов с минимальными затратами. При реализации стратегии развития финансового потенциала РИС органами управления регионом могут быть использованы следующие рычаги: региональное законодательство, региональные льготы, гарантии инвесторам и др. Государство должно определять стратегию и приоритеты финансирования регионального инновационного развития, осуществлять продуманную инновационную политику, обеспечивающую их реализацию, ставить масштабные задачи перед фундаментальной наукой и обеспечивать их ресурсами; поддерживать базисные инновации в промышленном секторе, развивать малый и средний инновационный бизнес; расширять научно-техническую и инновационную инфраструктуру.

Таким образом, для обеспечения финансирования развития инновационного процесса необходимо проведение следующего комплекса мер:

- развитие научных исследований и разработок в нужном для экономики страны и регионов направлении с помощью системы целевых инновационных проектов, программ, грантов государства и бизнеса;
- создание государственных и региональных венчурных фондов;
- организация в регионах фондов развития путем объединения для этого усилий банков и других финансовых институтов;
- обеспечение целевой поддержки инноваций из федерального и региональных бюджетов;
- создание крупных университетских центров для обеспечения слабо инвестиционно развитых регионов РФ и системы наукоградов и др.

В настоящее время в федеральном центре и регионах уже делаются определенные шаги в этом направлении. Так, правительством РФ создан банк развития, принято решение о целевой финансовой поддержке инноваций. Создание федеральных университетов должно обеспечить отработку модели перспективного российского университета, что позволит:

- повысить инновационный потенциал российской высшей школы на базе объединения кадровых, материальных, финансовых ресурсов для организации фундаментальных и прикладных исследований по приоритетным научным направлениям, в том числе по разработке критических технологий;
- провести технологическую перестройку высшего профессионального образования, выражающуюся в модульной организации учебных планов, формировании гибких образовательных программ;
- сформировать механизмы академической мобильности, организации образовательной миграции, рассчитанной на кадровые потребности различных регионов страны с учетом их геополитической зависимости [3].

Таким образом, создание эффективной государственной системы управления финансовым потенциалом РИС на базе информационно-инфраструктурного обеспечения инновационных процессов является важным фактором перехода региональных экономик на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рощина Л.Н. Научно-инновационный потенциал промышленности: теория и методология исследования, инструментарий управления. М.: Вузовская книга, 2012.
2. Формирование регионального модуля национальной инновационной системы / Под ред. проф. Л.Г. Матвеевой, доц. Т.В. Федосовой. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009.
3. Цытин И.С. Инновационное развитие регионов России. Экономика и Управление. 2009. № 1 (27). С. 41–45.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

БИГАНОВА М.А.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: biganovamadina@mail.ru

В статье рассмотрены теоретические основы процессов кластеризации как формы интеграционного взаимодействия экономических субъектов на мезоэкономическом уровне.

Ключевые слова: межрегиональная интеграция; конкурентные преимущества; кластеры; мезоэкономическое пространство.

In article theoretical basics of a clustering processes as forms of integration interaction of economic subjects at a mesoeconomic level are covered.

Keywords: interregional integration; competitive advantages; clusters; mesoeconomic space.

Коды классификатора JEL: O18, O19.

Межрегиональная интеграция российского экономического пространства является ключевым фактором смены ресурсозависимой модели экономического развития РФ и перехода к инновационно-ориентированной модели экономического роста, способной обеспечить конкурентоспособность и устойчивость социально-экономического развития как экономики страны в целом, так и ее отдельных региональных подсистем. «В настоящее время движение более половины мирового валового продукта по цепочке добавленной стоимости и его реализация проходят в структуре не рыночных, а интеграционных связей» [5, С. 244].

С учетом неоднородности и асимметричности развития российской экономики движение в сторону повышения ее системной целостности предопределяет успешность протекания процессов модернизации отечественной экономики. Ведь сами регионы являются не только непосредственным объектом модернизации социально-экономического развития российской экономики, но и выступают главным стратегическим субъектом институционального согласия и межуровневого согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов в целях координации инновационного развития национальной экономики [9].

Интеграционное взаимодействие хозяйствующих субъектов детерминирует качественные характеристики формирования единого экономического пространства, связанные с его целостностью, плотностью, конкурентоспособностью.

Проблематика формирования единого экономического пространства непосредственно затрагивает и вопросы, связанные с развитием межрегиональной интеграции, которая, изменяя экономические потоки факторов производства, создает трансграничные потоки движения, товаров, услуг, ресурсов, усиливая взаимозависимость региональных систем друг от друга [1, С. 12–28]. Однако отсутствие единообразия в теоретических подходах исследования пространственной составляющей интеграционных процессов не позволяет успешно реализовывать модернизационные императивы формирования единого экономического пространства страны.

Оставшаяся в годы советской власти закрытой темой, в которой видели объект критики и инструмент для изучения развивающихся стран, негодный в силу его «порочной» идеологической основы, сегодня теория модернизации является одной из широко изучаемых теорий в отечественной науке.

Какие политические условия в развивающемся обществе наилучшим образом обеспечивают хозяйственный и социальный подъем, преодоление отсталости, достижение автономности? Почему одни политические режимы оказываются в состоянии проводить эффективную экономическую стратегию и стимулировать рост благосостояния своих сограждан, а другие — нет? Каковы здесь корреляты между социальными агентами (субъектами) с одной стороны, политикой и экономикой — с другой? Какие закономерности определяют тенденцию перехода к инновационно-ориентированной модели российской экономики и ее отдельных региональных подсистем хозяйствования? Эти и подобные вопросы жизненно важны для сегодняшней России и ее регионов.

В экономической литературе сложилось несколько направлений теоретико-методологических подходов пространственной парадигмы социально-экономического развития регионов. В то же время следует отметить, что на

сегодняшний момент пока еще не определились единые концептуальные предпосылки, позволяющие интегрировать уже имеющиеся теоретические «блоки» пространственной экономики в целостную систему знаний регионально-го развития. Данный процесс интеграции знаний затруднен, поскольку существующие концепции экономического пространства имеют несовместимые методологические платформы, на которых они базируются.

Прежде всего, это касается различных аспектов количественных и качественных измерений ландшафта и конфигурации экономического пространства российских регионов, что позволило обосновать направленность, источники и механизмы межрегиональной интеграции и соответствующие управленческие решения, направленные на реализацию модернизационного вектора развития российского экономического пространства.

Одной из важнейших проблем, требующих практической реализации, выступает насущная потребность в развитии комплексного инструментария, позволяющего анализировать и обосновывать последовательность применения, формы развития и типы интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов российского экономического пространства как единого целого.

Все исследователи межрегиональной экономической интеграции так или иначе сталкиваются с одной проблемой — отсутствием синтетической теории, определяющей закономерности взаимодействия региональной, национальной и мировой экономик, объясняющей причины трансформации экономического пространства и формулирующей основные принципы регулирования и межрегиональной интеграции. Путь к созданию такой синтетической теории будет неблизким, а потребность в ней в условиях взаимозависимого мира «открытого общества» и глобализации экономики все возрастает.

Проблема эта была осознана и сформулирована еще 30 лет назад Х. Ричардсоном. Он писал: «Региональная экономика все еще находится в эмбриональном состоянии, и теоретический простор все еще довольно свободен. Однако время для главного синтеза может быть близко. Такой синтез объединит акцентированный анализ связей внутри региона с межрегиональным анализом потоков и одновременно объяснит пространственную организацию регионов, городов, фирм и домашних хозяйств» [4].

Пространственная составляющая экономических процессов традиционно исследуется в рамках экономических дисциплин, связанных единым направлением «пространственная экономика» [2, С. 25–34]. В традиционных классических подходах пространственный аспект хозяйствования не был системообразующим фактором экономического развития. Хотя А. Маршалл считал, что более важным и существенным для экономики является учет фактора времени по сравнению с пространственным фактором, тем не менее, он одним из первых экономистов в качестве источников рыночной информации, помимо цен, рассматривал территориальное скопление производств. Это позволило А. Маршаллу определить два пути роста промышленного производства: первый — увеличение количества крупных фирм с вертикальной интеграцией и внутренней экономией на масштабах производства; второй — сосредоточение большого количества мелких и средних предприятий в отдельных районах, которые развиваются не менее эффективно, чем крупные предприятия за счет гибкой специализации и внешней экономии на масштабах производства [7].

В теоретическом аспекте пространственные исследования межрегиональных экономических связей можно разделить на два основных направления: теории пространственного размещения региональных факторов производства и теории пространственного развития региональных факторов производства.

Разобраться с движущими силами и закономерностями межрегиональной интеграции помогают теории размещения, которые делятся на статические и динамические. Статические теории пространственного размещения, получившие название классических, появились в XIX в. и связаны с именами Й.Г. фон Тюнена, А. Вебера и А. Леша. Так, по модели Тюнена основным фактором размещения являются транспортные издержки, а по модели Вебера критерием оптимальности размещения выступает минимизация суммарных издержек производства и сбыта. Исследования А. Леша относятся к 30-м гг., а его главный труд «Пространственная организация хозяйства» был издан в 1940 г. В этой книге он рассматривает экономический регион как рынок, границы которого обусловлены межрегиональной конкуренцией. А. Леш отмечал, что тенденция к выравниванию под воздействием лишь стихийных рыночных сил может протекать очень медленно [6]. По его мнению, идеальной формой экономического региона является правильный шестиугольник, а критерием оптимальности размещения — максимизация прибыли. Основной особенностью статических теорий является рассмотрение одного отдельно взятого предприятия и выяснение причин, по которым оно выбирает для своей деятельности тот или иной регион.

В рамках динамических концепций были выделены стадии территориального развития промышленных фирм. Так, по мнению современных исследователей Р. Уолкера и М. Стоплера, существуют четыре такие стадии: размещение новых предприятий на новых территориях — «локализация», наращивание мощностей на выбранных территориях — «селективная субурбанизация», продвижение предприятий на периферию — «дисперсия» и перенос производства.

К пространственным теориям размещения также примыкают многочисленные теоретические подходы к исследованию международной торговли и интеграции.

Теории пространственного развития опираются, с одной стороны, на пространственные организационные формы производства и расселения, а с другой — на стадийность регионального роста.

На современном этапе развития экономики России наиболее эффективная реализация интегрированного потенциала территории возможна на основе кластерных принципов, позволяющих интегрировать инновационные подходы и территориальное развитие с концепцией полюсов роста. Именно кластерный подход позволяет «связать» центр и окружение за счет более тесного межфирменного и межрегионального взаимодействия экономических

субъектов; создания общих рынков труда, технологий, знаний и повышения доступности предприятий к использованию общих ресурсов; сокращения общих издержек и формирования синергетического эффекта взаимодействий [3, С. 93]. Все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба и синергии. Кроме того, кластер способствует развитию горизонтальных сетевых отношений, а также партнерскому взаимодействию бизнеса — власти — науки — образования.

Теория конкурентных преимуществ М. Портера отражает особый взгляд на проблему конкурентоспособности стран и регионов. Для объяснения сути процессов, влияющих на конкурентоспособность страны и любого территориального образования, он предлагает применять «правило ромба» [8]. По мнению М. Портера, есть четыре составляющие конкурентных преимуществ страны или региона:

- ✓ наличие факторов производства, необходимых для ведения конкурентной борьбы в отрасли специализации;
- ✓ состояние спроса на внутреннем рынке;
- ✓ наличие отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей, конкурентоспособных на международном уровне;
- ✓ уровень конкуренции и корпоративные стратегии компаний (управление, умение лидировать, предпринимательство, организация новых сфер бизнеса, обеспеченность рисковым капиталом).

Традиционное деление экономики на секторы или отрасли утрачивает операциональность в условиях глобальной экономики. Экономически эффективное пространственное развитие возможно только на кластерной основе, на системе взаимосвязей фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей. Кластерный подход изменяет отношение к промышленной политике, переносит центр тяжести с совершенствования работы отдельных фирм и отраслей на развитие взаимоотношений между ними: между поставщиками и потребителями факторов производства, между конечными потребителями и производителями товаров, между самими производителями и правительственными институтами.

К своему «ромбу» или «бриллианту конкурентных преимуществ» М. Портер добавил два элемента:

- ✓ роль случая или «судьбы» (резкие изменения на финансовых рынках, войны, внезапный рост потребительского спроса и т. п.);
- ✓ влияние правительственной интервенции.

Разумная правительственная и региональная политика в соответствии с данной теорией должна быть либеральной и способствовать развитию всех кластеров, поскольку все они приоритетны и представляют потенциал странового и регионального благосостояния. При этом вполне очевидно, что не все кластеры становятся успешными, но их жизнеспособность определяет рынок, а не решения правительства. Вместо ограничений для иностранных фирм теория кластеров призывает поощрять их, а вместо блокирования импорта делает упор на открытие местного рынка импорту, что должно стимулировать эффективное развитие местной экономики.

На раннем этапе государственной политики развития кластеров приоритетной ролью правительства является улучшение и формирование инфраструктур, а в дальнейшем — устранение барьеров для экономических взаимодействий и препятствий к нововведениям.

Мезоэкономический аспект кластеризации служит инструментом не только повышения конкурентоспособности национальной экономики, но и образования региональных и межрегиональных экономических площадок, определяющих конкурентное преимущество национальной экономики.

Кластеры создают механизм для интеграционного взаимодействия экономических субъектов для согласования социально-экономических интересов государства, регионов и бизнеса с позиции инновационной направленности развития как отдельных территорий, так и страны в целом.

Показателен в этом отношении европейский опыт интеграционной формы организации мезоэкономического пространства, в котором отсутствует единая модель кластеризации региональных экономик, т. к. каждый регион обладает собственным набором экономических, организационных и институциональных предпосылок формирования кластеров.

На современном этапе у субъектов СКФО, на наш взгляд, есть уникальный шанс уменьшить субоптимальность своего предшествующего развития через раскрытие модернизационной компоненты межрегиональной интеграции посредством создания межрегиональных кластеров, что позволит ему стать примером для других федеральных округов по скоординированному и комплексному развитию макрорегионального экономического пространства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аликаев Р.А. Экономическое пространство: региональное измерение // Регионоведение. 2009. №3. С. 12–28.
2. Барышева Г. Аспекты общности экономического пространства // Экономист 2008. № 1. С. 25–34.
3. Галазова С.С. Структурная трансформация первичного звена рыночного производства. Ростов-на-Дону: Изд-во АкадемЛит. 2008.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
5. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2001.
6. Леш А. Географическое размещение хозяйства: пер. с англ. М.: Изд-во иностр. лит-ры, 1959.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1: пер. с англ. М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.
8. Портер М., Майкл Э. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2000.
9. Стратегия модернизации российской экономики. М.: Антея, 2010.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ДЗОКАЕВА З.М.,

кандидат экономических наук, доцент,
Северо-Осетинский государственный университет,
e-mail: dzokaeva81@mail.ru

В статье обосновываются различные критерии согласованного взаимодействия макро- и мезоэкономических факторов экономического роста. Определяются рыночные и административные механизмы институционализации мезоэкономических факторов роста, а также тенденции рыночной институционализации экономической политики регионов.

Ключевые слова: мезоуровень; факторы экономического роста; экономика региона.

The article explains various criteria for coordinated interaction of macro-and mesoeconomic growth factors. Determined by the market and administrative mechanisms of institutionalization mesoeconomic growth factors, as well as market trends institutionalization of economic policy areas.

Keywords: mesolevel; factors of economic growth; regional Economy.

Коды классификатора JEL: O18.

Целевая характеристика мезополитики задает качественные рамки и стимулы экономических субъектов, которые непосредственным образом влияют на их решения, формируют целевые поведенческие установки экономических агентов и влияют на получаемые результаты экономических субъектов и устойчивость экономического роста в регионах.

Мезоуровень — уровень специфических видов политики и институтов, где в результате коллективных действий определяются меры, решающим образом влияющие на производительность отдельных отраслей и территориальные условия размещения факторов производства, воздействующих на общественную эффективность на региональном уровне.

Успешное экономическое развитие мезоуровня является результатом не только действия всемогущей «невидимой руки рынка», но и целенаправленных усилий со стороны основных экономических субъектов. В данном случае эффективность экономического роста определяется не только постоянной борьбой отдельных предпринимательских структур, но и является результатом целенаправленных действий всех хозяйствующих субъектов в мезоэкономическом пространстве [1, С. 69].

В этой связи представляется особенно актуальным поливариантный анализ целей, факторов, условий и институциональных механизмов экономического роста регионов для обеспечения интегрированной устойчивости движения российского экономического пространства в целом, исходя не только из действия конкурентных сил региональных факторов производства, но и из интеграционных импульсов развития российского межрегионального пространства.

Столь пристальное внимание к институциональной составляющей экономического роста имеет несколько причин. Во-первых, у правительства в настоящее время остается весьма ограниченный набор способов демонстрации активности в сфере институциональных реформ. Во-вторых, существует необходимость унификации российских институциональных норм экономических субъектов при формировании единого европейского экономического пространства, исходя из реальных, а не формальных критериев институционализации корпоративного сектора [2, С. 61].

Однако трудность поставленной задачи связана с тем, что в современной региональной экономической науке отсутствует общепризнанная и нормативная теоретическая база регионального роста, способная выступить в качестве научно-обоснованной платформы выбора целевых установок эффективной мезополитики как на уровне государства, так и регионов.

Следует отметить, что в экономической литературе нет единства мнений относительно целевых установок мезополитики. Так, в некоторых исследованиях указывается, что сложность и рыночная неопределенность хозяйственной среды не позволяют определить направления региональной политики, а значит, вся ее тяжесть ложится на центр [2, С. 8]. С этих позиций нечеткость и неясность, возникающая во внешней среде хозяйствования, служит основной причиной неясности и нечеткости целей регионального экономического роста. Действительно, высокая неопределенность той же рыночной среды, еще более мешает прояснению целей из единого центра, чем в регионах.

Другой подход основывается на отрицании собственных целей региональной политики и подмене ее «макроэкономическими» ориентирами [7, С. 6]. Безусловно, региональная политика должна идти в русле макроэкономического вектора, задающего общенациональные параметры функционирования рыночного механизма, однако это не означает полную ее ликвидацию или более того, «автоматическое» достижение при реализации основных макроэкономических показателей.

В рядах сторонников собственных целей региональной политики также нет единства мнений, во многих случаях цель как таковая предполагается, но часто не конкретизируется, поэтому спектр основных целей мезополитики весьма широк от наиболее общих («регулирование экономической деятельности регионов» [9, С. 12]) до более частных («выживание регионов» [3, С. 23], «ликвидация неплатежей» [6], «перераспределение общественных благ» [5, С. 8] и «экономический рост» [11, С. 5]).

Все перечисленные цели в той или иной момент выступали доминирующими установками в мезополитике, и пусть ими они не исчерпывались, однако основная задача в данных исследованиях, была сфокусировать внимание на тех явлениях, которые препятствуют достижению общественной эффективности рыночного механизма на мезоуровне, и в этом смысле они отражают не только качественные характеристики мезополитики, но и инструменты ее достижения.

В этой связи представляется необходимым дать краткий концептуальный обзор полярных позиций относительно факторов и условий регионального развития, которые объясняют изменение целевых установок российской мезополитики. В ходе широкого научного дискурса по данному направлению были четко зафиксированы следующие позиции относительно механизмов действия поляризованного развития и механизмов предотвращения поляризованного развития.

Первое направление наиболее развито в теориях регионального роста, в частности, модели агломерации [16, Р. 165–183], «ядро — периферия» [13, Р. 18], которые концептуально опираются на положения неоклассических теорий роста и акцентируют свое внимание на факторах, определяющих эндогенные переменные экономического развития.

В экономических моделях на основе неоклассического подхода, безусловно, предполагается, что конкурентное взаимодействие между региональными факторами производства, реализуется через свободный перелив капитала из высокоразвитых регионов в регионы инвестиционно-привлекательные, но менее развитые. В рамках данного подхода предполагается абсолютная замещаемость между трудом и капиталом, несмотря на все модификации неоклассической функции роста [12].

В рамках второго направления, связанного с разработкой механизмов предотвращения поляризованного развития регионов, различными авторами подчеркивается, что механизмы «выравнивания» поляризованного развития в большей степени нацелены не на выравнивание, а на «сглаживание» уровня предоставления важнейших общественных и частных благ [10, С. 30], связанного с «дисфункциями» рыночного механизма хозяйствования [8, С. 49] в теории поляризованного развития Ф. Перру при рассмотрении взаимодействия между «регионами-лидерами», «опорными регионами», «слабыми регионами».

В теории «несбалансированного роста» А. Хиршмана [14, Р. 63] идентифицированы как положительные эффекты несбалансированного роста, через механизмы «стекания», так и отрицательные эффекты данного процесса. В теории межрегионального неравенства Д. Мюрдаля [15, Р. 34] в большей степени рассмотрены негативные последствия неравномерности регионального развития.

Исследователи, рассматривающие региональную динамику и неустойчивость экономического роста региональных подсистем, акцентируют внимание на асимметричности экзогенных факторов регионального развития, поскольку активность рыночных механизмов замедлена и зависит от степени развитости страны, что приводит к углублению межрегионального неравенства. Поэтому в долгосрочной перспективе межрегиональная асимметричность только усиливается, что требует вмешательства государства, т. к. конкуренция между регионами приводит к ухудшению положения субъектов, сумевших получить конкурентные преимущества перед менее благополучными регионами.

В рамках теорий кумулятивной причинности государство оказывает влияние на экономический рост регионов через различные региональные стратегии, отражающие изначальную «несбалансированность развития». В рамках данного направления предполагается, что только государственное ограничение действия конкурентных сил способствует установлению общественно-эффективного размещения факторов производства в межрегиональном пространстве. Иначе говоря, только государственное вмешательство посредством развитой региональной политики способно ограничить действие конкурентно-рыночных сил в межрегиональном пространстве, иначе в долгосрочной перспективе свободные рыночные силы будут способствовать сильнейшей асимметрии и неравенству региональных систем.

Краткий обзор полярных позиций относительно региональных факторов роста показывает, что и для неоклассической парадигмы развития региональной динамики с ее упором на эндогенные факторы производства, и для теорий кумулятивной причинности, опирающихся, прежде всего, на экзогенные факторы производства, характерна неустойчивость поливариантного анализа асимметричности и симметричности институциональных факторов регионального развития. Следует отметить, что даже в рамках различных моделей, официально не примыкающих к двум полярным позициям, наблюдается относительная или абсолютная схожесть аксиоматики исследования, ведущая либо с позиции неоклассического инструментария, либо с позиции теорий кумулятивной причинности.

Кроме того, следует отметить, что и для одного и для другого подхода характерна не открытая, а скрытая оценка институциональных факторов регионального развития.

Так, для неоклассической парадигмы развития региональной динамики заранее предполагается, что все высокоразвитые регионы имеют симметричную и схожую друг с другом институциональную структуру, как впрочем и все менее развитые регионы. В результате достаточно действия одних только свободных и ничем не ограниченных рыночных сил, чтобы обеспечить инвестиционно-привлекательное и эффективное размещение факторов производства в межрегиональном пространстве.

В свою очередь, в теориях кумулятивной причинности заранее предполагается, что все менее развитые регионы естественно имеют различную с другими институциональную структуру, как впрочем и все высокоразвитые регионы. Поэтому для кумулятивной парадигмы регионального экономического роста характерны выводы относительно установления в долгосрочной перспективе сильнейшей асимметрии региональных систем.

Моделям экзогенного и эндогенного роста присущи определенные недостатки, связанные с тем, что;

- многие из них строятся на аксиоматике неоклассического подхода о полной взаимозамещаемости капитала и труда;
- в них не учитывается пространственный фактор разделения труда в макрорегиональном, межрегиональном и внутрирегиональном соотношении;
- они слабо согласованы с динамикой важнейшего индикатора социально-экономического развития ВРП (или частично согласованы)

На первоначальном этапе рыночных реформ отказ от проведения четкой региональной политики был продиктован неоклассическими представлениями о возможности интернализации положительных внешних эффектов от схожести институциональной структуры как высокоразвитых регионов, так и менее развитых регионов, именно поэтому на первоначальном этапе многие исследователи придерживались мнения о необходимости снижения барьеров действия конкурентных сил, ведущих к сближению темпов экономического роста региональных систем.

В дальнейшем изменение целевых установок мезополитики связано с действием отрицательных внешних эффектов от различий институциональной структуры как высокоразвитых регионов, так и менее развитых регионов, поэтому в рамках многих целевых федеральных программ предпринимались действия, направленные на увеличение роли государственных регуляторов, способных уменьшить действие конкурентных сил, ведущих к расхождению темпов экономического роста региональных систем.

В результате в российской региональной политике сформировалось противоречие, связанное с тем, что, с одной стороны, тенденции регионального развития требовали использования государственной конкурентной мезополитики, нацеленной на стимулирование и развитие локомотивных территорий, а с другой — в инструментах финансовой помощи регионам доминировали цели компенсационной мезополитики.

Все это предопределило изменение целевых установок в региональном развитии, поэтому для российской экономики в первоначальный период рыночной трансформации был характерен отказ от необходимости учета региональной и пространственной составляющей развития регионов; в дальнейшем изменение целевых установок в региональном развитии ознаменовал переход от политики выравнивания, к политике недифференцированного развития и от нее — к политике дифференцированного поляризованного развития регионов (1, С. 70).

Однако реализация политики дифференцированного поляризованного развития регионов усложняется тем, что сохраняется асимметричность в разработке концептуальных положений федеральной региональной экономической политики, по меньшей мере между тремя различными федеральными министерствами — Министерством регионального развития, Министерством экономического развития и Министерством финансов. Каждое из этих министерств имеет свое представление о целях и задачах федеральной региональной экономической политики, а также о выборе оптимальных форм и методов ее реализации. В федеральных округах, по инициативе полномочных представителей Президента, разрабатываются концепции стратегического развития округов, а отдельные из субъектов Федерации формируют собственные стратегические программы социально-экономического развития. При этом эффективные механизмы оценки, координации, мониторинга региональных программ федерального и субфедерального уровня в настоящее время отсутствуют.

В этой связи требуется переход от монодоминирующей региональной политики (выравнивающей или поляризованной) к поливариантной региональной политике. Однако для этого необходимо изменить представление об экономическом пространстве как о монообъекте, и рассмотреть его как полифункциональное и полиструктурное образование, входящее в систему мирохозяйственных связей. При этом поливариантная мезополитика, политика федерального правительства и регионов может сочетать и компенсационные, и конкурентные методы мезополитики, работающие на разных уровнях взаимодействия экономических субъектов и по вертикали, и по горизонтали, и на уровне межмакрорегионального пространства (центр — макрорегионы), и на уровне межрегионального пространства (центр — регионы; между самими регионами), а также во внутрирегиональном пространстве (регионы — муниципалитеты).

Поливариантная характеристика институциональных факторов роста предполагает учет предшествующего развития региональной системы, взаимодействия формальных и неформальных институтов, правовых статусов региональных субъектов, поэтому для обеспечения устойчивого экономического роста мезоэкономических систем необходимо обеспечить сбалансированную реализацию конкурентной и компенсационной политики как со стороны государства, так и регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галазова С.С. Региональные факторы экономического роста: современные тенденции // Terra economicus («Пространство экономики»). 2012. №4. Ч.2.
2. Грицай О.В., Иоффе Г.В., Трейвиш А.И. Центр и периферия в региональном развитии. М., 1991.
3. Гранберг А.Г. Региональная политика в программе экономических реформ. М., 1995.
4. Дзокаева З.М. Институциональная характеристика взаимодействия детерминант экономического роста // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. №4. Ч. 4. с. 61.
5. Журавская Е. Стимулы к обеспечению общественными благами на местах: бюджетный федерализм по-русски. М. 1998.
6. Золотарева А., Ледерман Л., Луговой О., Энгов Р. Неплатежи в российской экономике и регионах. Российско-Канадский консорциум по вопросам прикладных экономических исследований. М., 2001.
7. Мау В. Политическая природа и уроки финансового кризиса // Вопросы экономики. 1998. №11. С. 6.
8. Нестеренко В.М. Реформирование федеративных отношений в России (взгляд с позиции конкурентного федерализма). М., 2003.
9. Силаев Е.Д. Эффективность экономики региона. М., 1987.
10. Синельников-Мурылев С., Кадоchnikов П., Трунин И., Четвериков С. Проблема мягких бюджетных ограничений российских региональных властей. М., 2006.
11. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство (современная ситуация и перспективы российской экономики) // Вопросы экономики. 2001. №9. С. 5.
12. Borts G.H., Stein J.L. Economic growth in a free market. N.Y.: 1964.
13. Dolinskaya I. Explaining Russia's output collapse: Aggregate sources and regional evidence. Wash.: IMF, 2001.
14. Friedman J. Regional development policy. Cambridge: MIT Press, 1966.
15. Hirschman A.O. The strategy of economic development. New Haven: Yale univ. press. 1960.
16. Myrdal G. Economic theory and under-developed regions. N.Y., 1957.
17. Walz U. Long-run effects of regional policy in an economic union. // The annals of regional science. 1996. Vol.30. №2. P. 165–183.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

НОВИЦКИЙ А.Г.,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

e-mail: novitsky_a@inbox.ru

Ввиду того, что социально-экономические программы разрабатываются на длительный период, происходящие структурные изменения в экономике и смена тенденций развития внешней среды могут вызвать в дальнейшем необходимость внесения соответствующих корректировок в инвестиционные приоритеты Южного федерального округа в целом и Ростовской области в частности.

Ключевые слова: социально-экономические программы; регион; промышленность; услуги.

In view of the fact that social and economic programs are developed for the long period, occurring structural changes in economy and change of tendencies of development of environment can cause further need of introduction of the corresponding adjustments in investment priorities of the Southern federal district and the Rostov region in particular.

Keywords: social and economic programs; region; industry; services.

Коды классификатора JEL: O10, O18.

Ведущее место в экономике области принадлежит промышленному производству, которое остается основным сектором экономики для создания материальных благ, товарной и денежной массы, новых рабочих мест и инвестиционных источников. В соответствии с глобальными экономическими процессами, перевооружение промышленности должно осуществляться на качественно новом технологическом уровне.

С целью развития угольной отрасли необходимо создание новых шахт, разработка перспективных пластов. В 2010 г. в Ростовской области о планах по строительству шахты «Садкинская-Восточная №2» в Усть-Донецком районе заявлял «Южуголь». Производственная мощность шахты составит 3 млн тонн антрацита в год. На предприятии будет создано 1,3 тыс. рабочих мест [4].

В целях развития научного и промышленного потенциала необходимо проводить единую научно-техническую политику по внедрению современных систем организации и управления производством, прогрессивных технологий. Сегодня привлечение инвестиций и модернизация производства являются приоритетными задачами. Сотрудничество с крупными компаниями благоприятно скажется на социально-экономическом развитии. Это обеспечит и создание новых рабочих мест, и поступления в областной бюджет.

Компании будут оказывать поддержку развитию промышленного и научного потенциала области путем участия в выполнении работ, оказании услуг в ходе реализации инвестиционных проектов организаций, расположенных в регионе, на тендерной основе; будут обеспечивать целевое и эффективное использование средств, выделенных на техобслуживание и модернизацию энергетического комплекса в соответствии с согласованными и утвержденными Администрацией инвестиционными программами.

Газификация населенных пунктов области, повышение качества жизни населения будут способствовать увеличению объемов потребления газа, сбора и очистки воды. В то же время реализация мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности будет сдерживать темпы роста.

В сельскохозяйственной отрасли на настоящий момент остается нерешенным ряд проблем как в растениеводстве, так и в животноводстве. К организационным мерам в растениеводстве, прежде всего, относится необходимость пересмотреть правила по рациональному использованию земель сельскохозяйственного назначения; по передаче в муниципальную собственность не востребуемых земельных долей; разработке обязательных рекомендаций по оптимальной структуре посевных площадей.

В целях более эффективного использования земельного фонда необходимо принимать меры по нескольким направлениям:

- ✓ увеличению доли зерновых и зернобобовых культур в структуре посевных площадей;
- ✓ сокращению посевов подсолнечника до 15%;
- ✓ доведению площадей паров до научно обоснованных показателей;
- ✓ увеличению объемов внесения минеральных и органических удобрений;
- ✓ доведению доли площадей, засеваемых элитными семенами, до 10%;
- ✓ увеличению площади орошаемых земель.

Особое внимание необходимо уделять техническому перевооружению машинно-тракторного парка. Также Администрации следует рассмотреть возможность увеличения бюджетного субсидирования на приобретение техники.

Для увеличения валового сбора плодово-ягодных культур необходима своевременная и планомерная замена садовых плантаций. Возможна разработка программ кредитования под посадку молодых насаждений.

В животноводстве в настоящий момент необходимо провести карантинные мероприятия, а в дальнейшем делать упор на строительство крупных закрытых свинокомплексов, позволяющих надежно защитить скот от эпизоотий.

Реализация вышеперечисленных мер в растениеводстве и животноводстве позволит обеспечить ежегодный прирост продукции сельского хозяйства не менее 4,5%.

Мероприятия, проводимые в инвестиционной сфере Ростовской области, должны быть акцентированы на воплощение таких проектов, которые будут способствовать формированию наибольшего количества рабочих мест, позволят дать толчок развитию территориально отдаленных районов области, вовлекут новые, неиспользуемые в настоящий момент, материальные ресурсы, а также технологические отходы действующих промышленных предприятий.

Поддержка инвестиционной деятельности Администрацией должна осуществляться полнее через: предоставление льгот по налогам инвесторам, осуществляющим реализацию инвестиционных проектов; содействие во включении в федеральные целевые программы социально значимых и наиболее эффективных инвестиционных проектов; содействие в получении технической и методической помощи, грантов и кредитных ресурсов международных организаций; организацию семинаров, конференций по проблемам осуществления инвестиционной деятельности, ярмарок инвестиционных проектов; информационную поддержку инвестиционной деятельности.

Стратегия в сфере жилищного строительства в ближайшие годы должна быть ориентирована на:

- обеспечение ежегодного роста объемов ввода жилья;
- внедрение механизмов, обеспечивающих строительство и кредитование жилья эконом класса;
- развитие промышленности стройматериалов для обеспечения строительного рынка области эффективной и экологически чистой продукцией;
- поддержку строительства малоэтажного жилья для молодых семей, специалистов и граждан, проживающих в сельской местности, а также в рамках мероприятий по реструктуризации угольной отрасли в шахтерских территориях;
- снижение административных барьеров в строительстве;
- выполнение социальных гарантий по поддержке граждан при приобретении жилья и улучшении жилищных условий.

В рамках образовательной сферы в настоящее время кроме уже реализуемых программ актуально также решение организационных вопросов по следующим направлениям:

- ✓ повышение социального статуса учителя, престижа педагогической профессии,
- ✓ освоение инновационных технологий преподавания,
- ✓ привлечение и закрепление в школах молодых педагогов,
- ✓ модернизация учебно-производственных и учебно-лабораторных баз,
- ✓ расширенное взаимодействие образовательных учреждений с работодателями: заключение договоров на целевое обучение кадров, повышение квалификации, прохождение специализированных стажировок у работодателей, производственной практики обучающихся.

Реализация предложенных выше мероприятий позволит повысить уровень квалификации специалистов, увеличить востребованность выпускников вузов на рынке труда и даст возможность обеспечить молодым специалистам достойный уровень жизни.

В рамках уже существующих программ в сфере здравоохранения наибольшее внимание следует уделить следующим направлениям:

- сохранению и развитию кадрового потенциала,
- повышению квалификационного уровня,
- оптимизации численности и состава работников отрасли.
- установлению заработной платы медицинских работников в соответствии с квалификацией и выполняемым объемом работ,
- увеличению оснащенности медицинским оборудованием.

С целью дальнейшего развития и увеличения числа субъектов малого и среднего предпринимательства в области необходима реализация ряда мер:

- ✓ обеспечение взаимодействия бизнеса и власти на всех уровнях, привлечение предпринимательских кругов к решению вопросов социально-экономического развития области;
- ✓ наполнение регионального рынка товарами и услугами малых и средних предприятий, в том числе инновационного характера;

- ✓ увеличение числа субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе в инновационной сфере;
- ✓ увеличение налоговых поступлений от малого и среднего бизнеса в бюджеты всех уровней;
- ✓ повышение инвестиционной активности малого и среднего предпринимательства, в том числе за счет развития микрофинансовых институтов.

При решении экологических проблем особое внимание следует обратить на следующее:

- реализация ряда мероприятий по мониторингу и контролю качества окружающей среды;
- учет и контроль радиоактивных веществ и радиоактивных отходов в организациях, расположенных на территории Ростовской области;
- увеличение зелёных массивов во всех населённых пунктах области, особенно в городах;
- выведение крупных производственных предприятий за черту города;
- строительство объездных магистралей за чертой городов, способствующих снижению шума и запыленности в жилых районах;
- совершенствование технологии сбора и утилизации твердых отходов;
- изучение возможности повторного использования или переработки материалов: бумаги, стекла, металла;
- разработка программ материального поощрения населения на взаимовыгодных условиях;
- открытие небольших предприятий по переработке органических отходов в недрогие удобрения для сельских хозяйств.

Решение проблем в демографической сфере невозможно без реализации предложенных выше мероприятий и программ в сфере здравоохранения, образования, экологии и других. Так, например, проблемы, связанные с естественной убылью населения, в большей степени будут решены при выполнении программ в области здравоохранения. Показатели занятости населения будут улучшаться по мере осуществления рассмотренных социально-экономических программ, инициированных Администрацией Ростовской области.

Вынесенные на рассмотрение предложения основываются на реально достигнутых показателях, анализе складывающихся тенденций в экономике, и, исходя из этого, следует в ближайшие годы ожидать увеличения объемов инвестиций, улучшения качественных экономических показателей.

В конце 2010 г. независимые эксперты и консультанты ООН проводили оценку потенциала российских регионов. Согласно рейтингу, Ростовская область вошла в ТОП-30 с наиболее высоким индексом развития человеческого потенциала.

Приоритетами социально-экономического развития России до 2015 г. признаны процессы модернизации и диверсификации экономики. Большую роль эксперты ООН отводят также повышению эффективности бюджетных расходов, совершенствованию системы государственно-частного партнёрства, стимулированию инвестиций в сельское хозяйство.

Для реализации социально-экономических программ направляются средства из бюджетов различных уровней: как областного, так и федерального. К сожалению, в 2008–2009 гг. в связи с кризисной ситуацией в экономике были резко сокращены ассигнования на большинство осуществляемых программ. Лишь сельскохозяйственная отрасль практически не пострадала от сокращения финансирования. Здесь снижение составило всего 2%.

В сфере развития инвестиций немаловажное значение имеет государственная поддержка малого и среднего бизнеса. В 2013 г. разработаны следующие направления финансовой поддержки [1, 2]:

1. Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части расходов по уплате процентов по кредитам (займам) — 45 млн руб.
2. Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны импортера — 500 тыс. руб.
3. Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части затрат, связанных с участием в зарубежных и российских выставочно-ярмарочных мероприятиях — 2,5 млн руб.
4. Субсидии начинающим предпринимателям в целях возмещения части затрат на организацию собственного дела — 10 млн руб.
5. Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части стоимости подготовки, переподготовки, повышения квалификации работников, включая дистанционный формат — 1,3 млн руб.
6. Субсидии субъектам малого предпринимательства в приоритетных сферах деятельности в целях возмещения части стоимости приобретенных основных средств и (или) программного обеспечения, его обновления — 10 млн руб.
7. Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части затрат на приобретение банковской гарантии или поручительства третьих лиц, страховых взносов — 600 тыс. руб.
8. Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части лизинговых платежей — 3 млн руб.
9. Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части стоимости присоединения к сетям: электрическим, газораспределительным, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод — 600 тыс. руб.
10. Субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства в целях возмещения части затрат на реализацию программ энергосбережения — 300 тыс. руб.

На основе анализа инвестиционной политики Ростовской области сформулирован вывод, что в качестве основных направлений инвестиционной политики, направленной на повышение инвестиционного потенциала и инвестиционной привлекательности региона, возможно выделить [2]:

1. Разработку и реализацию коммуникационной стратегии, направленной на формирование имиджа региона, привлекательного для размещения инвестиций.

Приоритетными задачами данной стратегии являются: продвижение Ростовской области в российском и международном инвестиционном сообществе, формирование имиджа области как лидера среди российских регионов, а также формирование системы антикризисного PR для нейтрализации событий, негативно влияющих на имидж региона.

Реализация коммуникационной стратегии предполагает проведение PR-кампании, включающей три уровня [3]:

1 уровень — привлечение внимания к Ростовской области потенциальных инвесторов и формирование в бизнес-сообществе позитивного мнения об области как благоприятном месте для размещения инвестиций.

Основными целями PR-кампании первого уровня являются: открытие доступа к базовой информации о регионе для максимально широкого круга потенциальных инвесторов, а также «агентов влияния» и распространителей информации; обеспечение целенаправленного распространения позитивной информации об имиджевых конкурентных преимуществах Ростовской области; нейтрализация стереотипов, распространение которых негативно влияет на имидж Ростовской области.

2 уровень — продвижение имиджа области в среде потенциальных инвесторов.

PR-кампания второго уровня будет осуществляться параллельно с реализацией программы инвестиционно-го маркетинга и предполагает: участие и проведение специальных мероприятий для потенциальных инвесторов, проведение презентаций региона в целевых странах, формирование и распространение среди целевых инвесторов влияния профильной информационной и аналитической информации.

3 уровень — формирование поддержки действий руководства Ростовской области по привлечению инвестиций среди жителей области и местного бизнес-сообщества.

Таким образом, практика показывает, что разработанный комплекс мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности региона при грамотном использовании может быть весьма эффективным. Область имеет массу возможностей для размещения бизнеса у себя на территории, привлечения инвестиций, а также развития уже действующих предприятий. Остается лишь овладеть новыми технологиями формирования привлекательных инвестиционных возможностей и создать благоприятные условия для прихода капитала из других регионов и стран.

Для реализации всего предложенного комплекса мер по повышению инвестиционной привлекательности предлагается максимально использовать преимущества области как приграничной территории. Работу предлагается вести по следующим направлениям: стимулирование развития кооперации в области инноваций и инвестиций (топливная, пищевая, легкая промышленность, транспортные и рекреационные услуги); решение совместных экологических проблем; целевая подготовка и переподготовка работников, занятых в промышленности; развитие научного и делового туризма.

Таким образом, Ростовская область является регионом со стабильным экономическим потенциалом, имеет массу возможностей для социально-экономического развития, в том числе благодаря привлечению инвестиций, а также развитию уже действующих предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балакирева О.В., Матвеева Л.Г. Управление инновационным потенциалом региона: методологические основы, концепция, инструментарий. Ростов н/Д, изд-во АПСН СКНЦ ВШ, 2010.
2. Изотова Е.В. Проблема формирования позитивного инвестиционного имиджа в России // Экономические науки. 2010. № 2. С. 21–34.
3. Митрофанова И.В. Программно-целевой подход к управлению территорией: анализ современного отечественного опыта // Региональная экономика. Теория и практика. 2010. № 5. С. 17–34.
4. Электронный ресурс «Администрация Ростовской области». URL: <http://www.donland.ru/>.

ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

БАТАЛОВ А.М.,

соискатель,

Северо-Осетинский государственный университет,

e-mail: sul-za@yandex.ru

В статье рассматривается эволюция методологических подходов исследования регионально-го экономического пространства, определяются его свойства и специфика как объекта исследования с позиции различных подходов регионалистики.

Ключевые слова: регион; экономическое пространство; модернизация.

The paper describes the evolution of methodological approaches the study of regional economic space, determined by its properties and specificity as an object of study from the perspective of different approaches regionalism.

Keywords: region; economic space; modernization.

Коды классификатора JEL: O14, O18.

Проблематика формирования единого российского экономического пространства непосредственно затрагивает и проблемы системной модернизации региональной компоненты социально-экономического развития страны. Однако отсутствие единообразия в теоретических подходах исследования пространственной составляющей региональных процессов, не позволяет успешно реализовывать и практическую направленность модернизационных императивов формирования единого экономического пространства РФ.

В этой связи, представляется целесообразным рассмотреть определенный спектр различных теоретических конструкций, связанных с исследованием закономерностей, тенденций, источников и факторов развития регионального экономического пространства.

Первоначально проблематика экономического пространства строилась в координатах исследования понятия «регион». В рамках научной дискуссии, касающейся теоретических границ смыслового поля дефиниции «регион», необходимо зафиксировать определенный онтологический и гносеологический полиморфизм базовых основ определения «регион», который понимается весьма разнообразно: и как *социально-экономическая целостность*, и как *группа областей*, и как *крупная территория страны*, и как *сложный территориально-экономический комплекс*, а также как *субъект Федерации либо объединение нескольких субъектов* и т. д.

В табл. 1 [2, 4, 6, 8, 10, 11, 13] представлены определения понятия «регион» в экономической литературе.

Таблица 1

Определения понятия «регион»

Автор	Определение
Н.Н. Некрасов	Под регионом понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной материально-технической базой, производственной и социальной инфраструктурой
Ю.Н. Гладков А.И. Чистобаев	Регион — синоним термина «район»; термин «район» употребляется для обозначения сопоставимых таксонов, принадлежащих к различным системам таксонирования; термин «регион» используется для обозначения любых территорий, по своим признакам не подходящих к уже принятой системе территориального членения
А.И. Добрынин	Регион — территориально специализированная часть народного хозяйства страны, характеризующаяся единством и целостностью воспроизводственного процесса
А.С. Маршалова А.С. Новоселов	Регион является не только подсистемой социально-экономического комплекса страны, но и относительно самостоятельной его частью с законченным циклом воспроизводства, особыми формами проявления стадий воспроизводства и специфическими особенностями протекания социальных и экономических процессов

Автор	Определение
В.Н. Лексин А.Н. Швецов	Под регионом понимается субъект Российской Федерации, административно-территориальное образование, город
Ю.Н. Гладков А.И. Чистобаев	Под регионом понимается субъект РФ либо объединение нескольких субъектов
В.С. Бильчак В.Ф. Захаров	Регион — это социально-экономическая целостность, характеризующаяся структурой производства всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, духовной жизни человека из расчета на единицу пространства и времени, имеющая местные органы управления своей территорией (область, край, республика)
Л.Н. Коган	Регион — это группа областей, краев, республик, составляющих народнохозяйственное целое. «Регион» — это любая самостоятельная в хозяйственно-экономическом и административном отношении территория, начиная от сельской территории и кончая крупными народнохозяйственными территориальными комплексами
ВА. Долятовский	«Регион» — это сложный территориально экономический комплекс, имеющий ограниченные внутренние ресурсы, свою структуру производства, определенные потребности в связи с внешней средой

Таким образом, в экономической литературе под «регионом» чаще всего понимают определенную территорию, отличающуюся от других территорий рядом признаков и обладающую целостностью и взаимосвязанностью. В целом по данной дискуссии необходимо отметить, что с одной стороны сформировалась узкая смысловая трактовка понятия «регион», когда под регионом понимается часть обособленной административной территории, а с другой стороны — расширенная трактовка, когда в качестве региона может быть определен и экономический район, и макроэкономические зоны, и «еврорегионы» и т. д.

В итоге, несмотря на различные подходы к категории регион, сущностные параметры данного определения предполагают наличие определенной целостности по различным качественным и количественным признакам: административно-территориальной, геополитической, экономической или культурно-исторической идентичности. При этом административные регионы могут не представлять экономической целостности, а экономический регион с ядром, собирающим материальные, финансовые, информационные и прочие потоки, часто разделен границами нескольких административных регионов.

В тоже время следует отметить, что между понятиями «регион» и «экономическое пространство» при всей смысловой схожести данных дефиниций наблюдаются и различные черты.

В экономической литературе сложилось несколько направлений развития теоретико-методологических подходов пространственной парадигмы социально-экономического развития регионов. В то же время следует отметить, что на сегодняшний момент пока еще не определились единые концептуальные предпосылки, позволяющие интегрировать уже имеющиеся теоретические блоки пространственной экономики в целостную систему знаний регионального развития. Данный процесс интеграции знаний затруднен, поскольку существующие концепции экономического пространства имеют несовместимые методологические платформы, на которых они базируются.

Прежде всего, это касается различных аспектов количественных и качественных измерений ландшафта и конфигурации экономического пространства российских регионов, что позволило обосновать направленность, источники и механизмы, обеспечивающие системную модернизацию российского экономического пространства.

Одной из важнейших проблем, требующей практической реализации, выступает насущная потребность в развитии комплексного инструментария, позволяющего анализировать и обосновывать последовательность применения, формы и этапы формирования базовой основы для системной модернизации российского экономического пространства как единого целого.

Все исследователи экономического пространства сталкиваются с одной проблемой — отсутствием синтетической теории, определяющей закономерности взаимодействия региональной, национальной и мировой экономик, объясняющей причины трансформации экономического пространства и формулирующей основные принципы регулирования пространственно-экономических процессов. Путь к созданию такой синтетической теории будет не близким, а потребность в ней в условиях взаимозависимого мира «открытого общества» и глобализации экономики все возрастает. Проблема была осознано сформулирована еще 30 лет назад Х. Ричардсоном. Он писал, что «региональная экономика все еще находится в эмбриональном состоянии, и теоретический простор все еще довольно свободен» и что «необходимо акцентировано объяснять пространственную организацию регионов, городов, фирм и домашних хозяйств» [1].

Пространственная составляющая экономических процессов традиционно исследуется в рамках экономических дисциплин связанных единым направлением «пространственная экономика» [9]. В традиционных классических подходах пространственный аспект хозяйствования не был системообразующим фактором экономического развития. Хотя А. Маршалл считал, что более важным и существенным для экономики является учет фактора времени по сравнению с пространственным фактором, тем не менее эволюционно пространственная составляющая стала рассматриваться именно в его работах [5].

В отечественных исследованиях необходимость изучения пространственной парадигмы социально-экономического развития страны наиболее обоснованно и полно представлена в работах академика А.Г. Гранберга. Он отмечал, что к началу XXI в. актуальность исследования пространственного фактора развития страны объективно

сложилась в связи с высокой степенью неоднородности и дезинтегрированности российского экономического пространства. А.Г. Гранберг определяет понятие экономического пространства следующим образом: «Экономическое пространство — это *насыщенная территория*, вмещающая *множество объектов и связей* между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т. д.» [5].

В данном определении важны следующие моменты, отражающие, что понятия «территории» и «пространства» не тождественны между собой: во-первых, разница между понятием «территория» и «пространство» заключается в качественной характеристике, а именно «насыщенности» территорий факторами производства (труд, земля, капитал), в отличие от географически-закрепленного или административно уставленного географического пространства; во-вторых, разница заключается в полиструктурности и множественности связей между объектами пространства; в-третьих, в экономическом пространстве, по определению А.Г. Гранберга, не уточнена роль хозяйствующих субъектов этого пространства (хотя предполагается, что «факторные» связи между его пространственными объектами должны поддерживать и воспроизводить экономические субъекты).

В гносеологическом аспекте категория экономического пространства не может быть представлена как некий полиструктурный феномен пространственно-закрепленных экономических подсистем хозяйствования с различным целевым предназначением. Смысловой континуум мезоэкономического пространства и его подпространств отражен на рис. 1 (составлено автором).

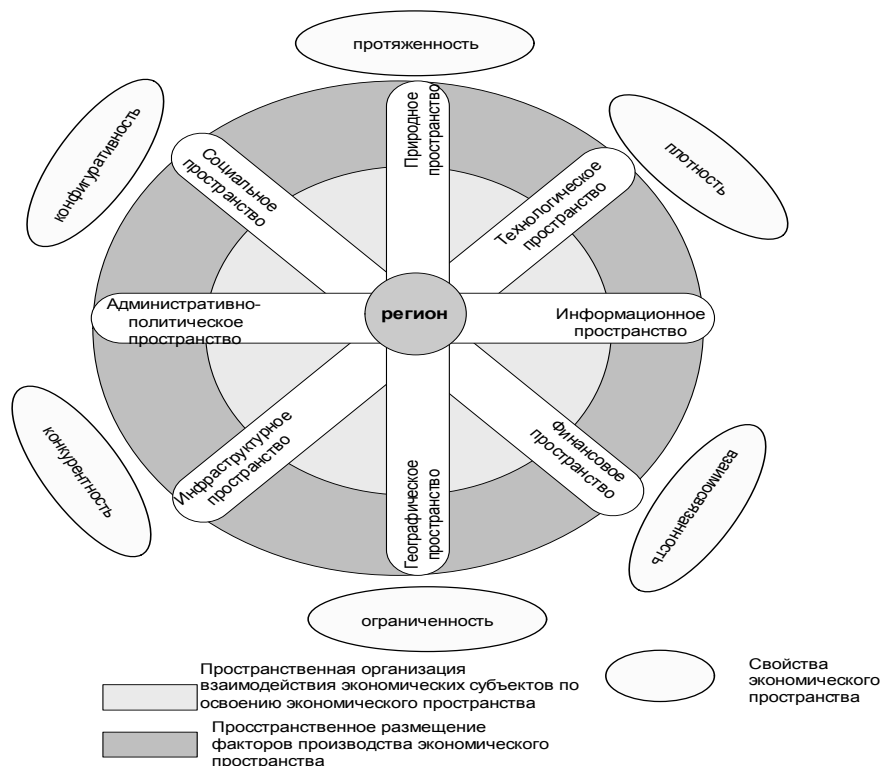


Рис. 1. Смысловой континуум регионального экономического пространства и его подпространств и свойств

Важнейшим смысловым и системообразующим признаком понятия экономического пространства выступает единство двух его составляющих, с одной стороны — пространственное размещение факторов производства, а с другой — пространственная организация взаимоотношений экономических субъектов на различных их уровнях взаимодействия по освоению данной территории.

В то же время следует отметить, что понятие экономического пространства не сводится к доминированию одного из его признаков — географического, социального, политического, технологического, административного, финансового, информационного и т. д. [3].

Географические границы экономического пространства значимы, однако последние не определяют их суть. «По инерции, следуя общемировой тенденции..., провозглашаются цели интеграции, создаются политико-правовые структуры, но сама задача сближения национальных хозяйственных систем... практически не решается» [14]. В отличие от определения экономического пространства А.Г. Гранберга, в определении, данным В.В. Радаевым, основной упор делается на «экономические действия», и под экономическим пространством понимается совокупность «экономических действий», как *определенная связь между целями и средствами*, что предполагает особый характер самого экономического действия, возникающего по поводу воспроизводства ограниченных ресурсов» [12]. В данном определении не уточняется роль хозяйствующих субъектов экономического пространства, хотя точно от-

ражены параметры их экономических действий. В то же время следует отметить, что речь идет не только о самих связях, но и о степени насыщенности связанности экономического пространства, проявляющейся в интенсивности взаимодействия хозяйствующих субъектов.

В понятии экономического пространства, данным И. Кучиным и А. Лебедевым подчеркивается, что это «...*дискретное распределение*... источников сырья, предприятий по его переработке и рынков реализации продукции» [7]. В данном определении доминирует процессная характеристика экономического пространства — процесс распределения, который к тому же носит равномерный (дискретный) характер, что противоречит свойству экономического пространства быть неравномерным (гетерогенным). В определении П. Кругмана экономическое пространство — «*абстрактный экономический ландшафт* динамического распределения ресурсов в зависимости от конъюнктуры и их местоположения» [15]. В данном случае речь идет о гносеологических основах определения экономического пространства как абстрактной категории, но и любая абстрактная категориальность должна отражать определенную сторону онтологической реальности.

Категориальные рамки экономического пространства эволюционируют под воздействием не только разных гносеологических парадигм, но и онтологических факторов, отражающих новые способы, формы, степень и характер его связанности на различных уровнях взаимодействия экономических субъектов, поэтому категория экономического пространства постоянно обогащается и изменяется.

Смысловое содержание понятия экономического пространства скорее носит конвенциональное, нежели точное смысловое наполнение, которое отражается в его качественном свойстве системной целостности, общности и связанности экономических процессов в рамках определенной локальной территории.

Не менее дискуссионными в экономической литературе является вопрос о свойствах и закономерностях развития национального экономического пространства (асимметричность, интегрированность, дисфункциональность и т. д.) Так, с позиции А.Г. Гранберга, важнейшими структурообразующими свойствами экономического пространства являются его *плотность, размещение и связанность* [5].

Понимание мезоэкономического пространства как физического объекта, связанного с территориальным размещением воспроизводственных процессов факторов производства, позволяет выделить определенные объективные закономерности функционирования и развития экономического пространства, а именно:

- взаимовлияние функционирования мезоэкономического пространства как среды взаимодействия хозяйствующих субъектов и как физического базиса размещения факторов производства на определенной территории (связанность и размещение);
- зависимость настоящего уровня развитости мезоэкономического пространства от предшествующего пути развития (степень освоенности экономического пространства);
- мезоэкономическое пространство стремится к более плотному и интегрированному состоянию (плотность экономического пространства).

Но при этом на уровне элементов и подсистем мезоэкономического пространства имеется «естественный предел» достижения качественного уровня устойчивой системной целостности регионального экономического пространства как объекта управления, который неуничтожим с точки зрения выравнивания и однородности внутренних элементов региональной экономической системы, поскольку нарушается принцип многообразия сложных систем и их взаимодействия с внешней средой.

Таким образом, рассмотрение эволюционного вектора основных концептуальных подходов к исследованию экономического пространства показало, что формирование экономического пространства в территориальном аспекте затрагивает различные пласты его формирования и развития. В целом необходимо отметить многоаспектность самого понятия экономического пространства прежде всего со следующих позиций:

- как *территория* (как физический базис);
- как *административная единица страны*;
- как *системное образование*, имеющее соответствующие характеристики, свойства, функции, процессы;
- как *совокупность экономических отношений* между хозяйствующими субъектами по поводу использования ресурсов территории.

В целом можно сделать вывод, что, несмотря на отсутствие единообразия в понимании сущностных характеристик экономического пространства, методологические основы его исследования, отражающие содержательные аспекты, концептуальные подходы и практическую реализуемость модернизационной компоненты национальной экономики, эволюционируют под воздействием не только разных гносеологических парадигм регионалистики, но и онтологических факторов, отражающих новые способы, формы, степень и характер его связанности и освоенности на различных уровнях взаимодействия экономических субъектов. Все это способствует тому, что категория экономического пространства постоянно обогащается и изменяется, что отражается на различном понимании и системной модернизации пространственного континуума национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барышева Г. Аспекты общности экономического пространства // Экономист. 2008. №1. С. 25–34.
2. Бильчак В.С. Региональная экономика / В.С. Бильчак, В.Ф. Захаров; под ред. В.С. Бильчака. Калининград: Янтарная сказка, 1998.
3. Галазова С.С. Экономика горных территорий в контексте глобальных экосистем // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. 2012. №1. С. 204–209.

4. Гладкий Ю.Н. Регионоведение: учеб. для студентов вузов / Ю.Н. Гладкий, А.Н. Чистобаев. М.: Гардарики, 2002.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
6. Долятовский В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов (территорий) // Регионология. 1994. № 2–3. С. 149–156.
7. Кучин И.А. Фракталы и циклы социальных процессов // Фракталы и циклы развития систем. Томск: ИОМ СО РАН, 2001.
8. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. М.: УРСС, 1997.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. / Пер. с англ. М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.
10. Маршалова А.С. Основы теории регионального воспроизводства: курс лекций / А.С. Маршалова, А.С. Новоселов. М.: Экономика, 1998.
11. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: Теория, проблемы, методы / 2-е изд. М., 1978.
12. Радаев В.В. Что такое «экономическое действие» // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 18–25.
13. Российская социологическая энциклопедия / под общ. ред. акад. РАН Г.В.Осипова. М.: НОРМА-ИНФРА, 1998.
14. Шумский Н. Экономическая интеграция государств содружества: возможности и перспективы // Вопросы экономики. 2003. № 6. С. 28–30.
15. Krugman P. Complex landscapes in economic geography // American Economic Association, Papers and Proceedings. 1994. № 84. P. 412–416.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

КИДАКОВА А.И.,

соискатель,
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,
e-mail: kidakova.ai@gmail.com;

САМПИЕВА Л.Д.,

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

ДУРДЫЕВА Д.А.,

соискатель,
Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: da.du@inbox.ru

В статье рассмотрены некоторые проблемы и подходы к разработке стратегического плана социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: стратегия; планирование; социально-экономическое развитие; регион; конкуренция.

In this article some problems and approaches to working out of the strategic plan of social and economic development of region are considered.

Keywords: strategy; planning; social and economic development; region; a competition.

Коды классификатора JEL: O15, O16, O18.

В качестве основополагающего документа, определяющего будущее развитие Кабардино-Балкарской республики, по нашему мнению, в ближайшее время станет разработанный ИИПРУ КБНЦ РАН проект стратегического плана региона.

Считаем целесообразным рассмотреть его с точки зрения двух аспектов. Во-первых, с точки зрения приоритетов развития региональной экономики, которые в обязательном порядке должны быть учтены при разработке всех частных (локальных) стратегий. Во-вторых, документ представляет большой интерес с точки зрения его методической части, поскольку это первая в регионе разработка одновременно и концептуального, и стратегического характера. При обосновании стратегии развития региональной системы и перспектив ее взаимодействия с субъектами АПК нами по этой же методологии будут рассмотрены такие обязательные атрибуты документа стратегического характера как миссия, дерево целей, SWOT-анализ, частные (локальные) стратегии [3].

Проект стратегического плана развития Кабардино-Балкарской республики, представленный для обсуждения широкой общественности, носит, по нашему мнению, всеобъемлющий, комплексный характер. В то же время он достаточно детально проработан, хорошо структурирован, учитывает все стороны социально-экономической жизни региона. В силу четкой очерченности предмета исследования, мы позволим себе рассмотреть в основном финансовые аспекты проекта Стратегического плана социально-экономического развития КБР. Кроме того, с точки зрения объекта исследования большой интерес представляют такие разделы плана, как «Развитие сельской территории», «Расширение рынков сбыта продукции и услуг местных товаропроизводителей», «Повышение конкурентоспособности республики, предприятий, продукции и услуг местных товаропроизводителей» в части, касающейся субъектов АПК.

Развитие отдельного субъекта Федерации без определения его роли в национальной экономике, системы приоритетов и обеспечения согласованности действий всех субъектов хозяйственной и иной деятельности в условиях открытой экономики неизбежно превращается в процесс нерационального расходования ресурсов [4]. Именно поэтому органы государственной власти отдельных регионов, правительства и муниципалитеты крупных российских городов вводят в практику использование методов стратегического управления.

До настоящего времени, по общему мнению, управление экономическим развитием Кабардино-Балкарской республики, в том числе, его аграрно-промышленным комплексом, осуществлялось не всегда целенаправленно. На сегодняшний день имеется около пятидесяти отраслевых и целевых программ, «основных направлений», концепций, «политик» и других документов.

Так, на развитие перерабатывающей пищевой промышленности АПК КБР направлена «Программа развития пищевой и перерабатывающей промышленности МСХиП Кабардино-Балкарской республики на 2012–2015 гг.». Ее необходимость заключается в определении основных направлений стратегического развития, точек роста экономики, ведущего индустриального профиля республики. поэтапная реализация стратегического плана позволит, на наш взгляд, стать Кабардино-Балкарской республике высокоразвитым и единым регионально-воспроизводственным комплексом, а также быть активным субъектом хозяйственной жизни страны. При этом комплексность не означает замкнутости, а понимается как открытая система, в которой гармонично соединяются все ее элементы.

Основная стратегия развития Кабардино-Балкарской республики опирается на концепцию, ставящую своей общей целью развитие человека, улучшение качества жизни, а конкретной ближайшей целью — воссоздание основ аграрно-индустриального уровня развития общества с одновременным закладыванием предпосылок общества постиндустриального [1, 3]. Такое понимание движения общества выражает общемировые тенденции.

Главное достоинство обоснования стратегии развития региона, по нашему мнению, заключается не в конструировании жесткой технологии достижения цели, а, главным образом, в разработке механизма, воздействие которого обеспечит движение в нужном направлении. Стратегический план, таким образом, как плановый документ, определяет не только взаимосвязанную последовательность действий, но и стратегию решения приоритетных региональных проблем, в том числе, развития отраслей АПК.

Безусловной особенностью выбранной республикой стратегии является ее нацеленность как на решение неотложных задач проблемного характера, так и на обеспечение всего процесса воспроизводства. Предусмотренные ею стратегические приоритеты развития экономики охватывают все стадии процесса воспроизводства труда, земли, капитала, предпринимательского потенциала, начиная от вовлечения незадействованных интеллектуальных и производственно-экономических ресурсов и заканчивая созданием регионально-воспроизводственного комплекса, формированием благоприятной социальной среды и социально-психологического климата.

По нашему мнению, генеральная стратегическая цель региона (миссия региона) — это улучшение качества жизни населения Кабардино-Балкарской республики. Качество жизни определяется уровнем удовлетворения основных духовных и материальных потребностей человека. Стратегическая цель выступает как внутреннее предназначение, пронизывающее все сферы и виды деятельности людей и определяющее постановку и достижение конкретных целей развития с учетом общемировых тенденций и исторически predetermined миссии региона.

При проведении декомпозиции главной цели необходимо в качестве самостоятельной выделить экономическую цель [4]. Ввиду того, что она пронизывает все стратегические приоритеты плана и имеет непосредственное отношение к проблеме развития банковской системы, мы считаем необходимым рассмотреть ее содержание более детально. Суть экономической цели Кабардино-Балкарской республики заключается в определении необходимости формирования воспроизводственного потенциала регионального хозяйства, обеспечивающего устойчивое развитие экономики, стабильную занятость населения и рост его доходов.

Данная цель развития региона определена с учетом множества факторов, основными из которых выступают: факторы внешней среды (социально-экономическое и политическое положение страны, стратегия и тенденции развития, конъюнктура мирового рынка), внутренние факторы развития республики и ее миссия.

Средством достижения этой цели выступает совокупность действий (мер, мероприятий), механизмов, технологий по достижению целей и выполнению задач, использование финансовых, людских, информационных и других необходимых для этого ресурсов. Одной из главных доминирующих установок проекта стратегического плана и основным средством достижения поставленных целей является создание системы внутренних стимулов саморазвития экономики.

Другим главным средством реализации плана является формирование механизма, обеспечивающего реализацию эффекта комплексного развития региона. Комплексное развитие определяется как процесс гармоничного соединения элементов и факторов развития региона в территориально-производственные комплексы (в частности, аграрно-промышленный) и социально-экономические системы.

При подготовке проекта стратегического плана Кабардино-Балкарской республики необходимо руководствоваться основными принципами стратегического планирования. В связи с этим мы считаем необходимым рассмотреть их более подробно, поскольку они будут реализованы нами при разработке собственной стратегии развития банковской системы и перспектив ее взаимодействия с хозяйствующими субъектами аграрно-промышленного комплекса КБР. Этими основополагающими принципами стратегического планирования являются:

- комплексность, предполагающая обеспечение взаимной связи интересов Российской Федерации с интересами Кабардино-Балкарской республики, ее муниципальных образований, отдельных предприятий, организаций и структур;
- системность, предусматривающая оценку экономической, технологической, социальной и экологической эффективности намеченных действий;
- адаптивность стратегического плана, позволяющая осуществлять в условиях динамично меняющейся внутренней и внешней среды его оперативную корректировку;
- реалистичность и осуществимость, основанные на использовании системы исполнительных критериев (оценочных показателей) и соответствующего механизма мониторинга.

Учитывая масштабность и сложность стоящих целей и задач, обозначенных Главой КБР А.Б. Каноковым, правомерным, на наш взгляд, представляется подход творческого коллектива, предопределяющий их поэтапное достижение (решение). Содержание этапа определяют доминирующие проблемы и способы их решения. Временной интервал реализации стратегического плана развития Кабардино-Балкарской республики включает два основных этапа:

I этап — начальный, предопределенный необходимостью решения накопившихся острых экономических и социальных проблем;

II этап — основных структурных преобразований и технологического обновления в экономике.

Содержание первого, среднесрочного этапа состоит в решении задачи перелома инерции кризисного развития, перехода к целевому развитию, системному регулированию и управлению социально-экономическим комплексом республики. Предпочтение будет отдаваться решению задач опережающего развития рыночно-эффективных, «критических» отраслей и предприятий с выделением следующих подэтапов:

- точечного роста (развития);
- очагового, несбалансированного роста (развития).

Некоторые условия перехода ко второму этапу:

- создание основ рыночного, социально-ориентированного хозяйства;
- наличие нормативно-правовой среды, обеспечивающей решение проблем поступательного развития;
- наличие процедур и механизмов разрешения социальных конфликтов.

Содержанием завершающего этапа развития региона должно стать создание диверсифицированной экономики, формирование условий, обеспечивающих реализацию принципов социальной справедливости, учитывающих интересы будущих поколений и др.

Специфика отдельных этапов реализации Стратегического плана развития Кабардино-Балкарской республики будет учтена нами при обосновании временного горизонта для собственного плана развития производственной и кредитной систем.

На выбор стратегий развития КБР в полной мере повлиял анализ внутренних и внешних объективно благоприятных перспектив и угроз. Сделанный SWOT-анализ позволил сформировать шесть стратегий развития республики:

1. Развитие человеческого капитала. Инвестирование в формирование образовательного, культурного, духовного потенциала жителей региона;
2. Вовлечение в экономический оборот и эффективное использование национального богатства республики;
3. Расширение рынков сбыта продукции и услуг местных товаропроизводителей;
4. Повышение конкурентоспособности региона, предприятий, продукции и услуг местных товаропроизводителей;
5. Формирование эффективной системы трансформации доходов в капитал и привлечение инвестиций в экономику республики;
6. Развитие сельской и горной территории.

Для определения места и роли региональной производственной и кредитной систем в развитии социально-экономических отношений в республике, на наш взгляд, в рамках данного исследования целесообразно более подробно рассмотреть стратегию по формированию эффективной системы трансформации доходов в капитал и привлечению инвестиций в аграрно-промышленный комплекс [1]. Данная стратегия, прежде всего, направлена на решение одной из основных проблем, имеющих место в экономике региона. Ею, на наш взгляд, является отсутствие главного источника роста — долгосрочных инвестиций в такой на сегодняшний день малопривлекательный сектор экономики как АПК.

Углубление инвестиционного кризиса в экономике региона имеет объективные причины, обусловленные, во-первых, спецификой экономического и технологического развития отечественной экономики в целом и экономики КБР в частности и, во-вторых, особенностями переходного периода. Развитие экономики региона в последнее до кризиса десятилетие базировалось на концепции агропромышленного роста, характерной для аграрных республик, когда инвестиции осуществлялись в реализацию крупных проектов в сельском хозяйстве (например, развитие мелиорации).

В настоящее время перед органами государственной власти республики, прежде всего, Правительством КБР, стоит первоочередная задача осуществить плавный переход к концепции «разумного роста» (точечного), которая предусматривает реализацию, в первую очередь, перспективных проектов, прежде всего, с применением в отраслях АПК высоких технологий.

В республике существует экономическая необходимость самой определять направления использования своих экономических ресурсов, создавать условия для формирования благоприятного инвестиционного климата посредством формирования согласованной системы мер в законодательной, финансовой и налоговой сферах.

На основании расчетов специалистов министерства экономического развития КБР, можно, на наш взгляд, определить республику с точки зрения инвестиционной привлекательности как регион, характеризующийся средним потенциалом и высоким риском.

В республике, на наш взгляд, не имеется обширной и развитой экономической основы для осуществления масштабных инвестиционных преобразований, в частности, нет достаточно разветвленной банковской системы. Это подтверждается как результатами проведенного моделирования факторов риска и потенциала капиталобразующих инвестиций, так и интересом, проявляемым зарубежными и отечественными инвестиционными компаниями и институтами к отраслям экономики региона.

Привлечению средств для финансирования инвестиционных проектов и их росту должно способствовать создание нормативно-правовой базы на уровне региона. В республике принят ряд основополагающих законов о гарантиях частных инвестиций в КБР и об инновациях и инновационной деятельности, которые наряду с имеющимися федеральными законодательными актами создают нормативную базу для реализации в регионе концепции «разумного роста».

Мы разделяем точку зрения разработчиков стратегического плана СКФО, считающих, что реализации главной экономической стратегии формирования эффективной системы трансформации доходов в капитал и привлечения инвестиций в экономику региона будет способствовать комплексное достижение следующих пяти целей.

Первая — активизация роли государственных органов власти республики в организации инвестиционной деятельности. Здесь механизм государственного регулирования инвестиционных процессов в регионе включает в себя меры непосредственного воздействия (финансового, административного), гарантии инвестиций, информационное обеспечение.

Второй целью в реализации экономической стратегии является повышение инвестиционной активности предприятий. В условиях рыночных отношений резко возрастает роль собственных средств предприятий, направляемых на инвестирование капитальных вложений, поэтому весь комплекс мероприятий, предусматривающий достижение цели, направлен на поддержку конкурентной среды среди сельскохозяйственных предприятий, стимулирование платежного спроса населения, льготного налогообложения, а также совершенствования государственной амортизационной политики.

Третьей, наиболее важной, на наш взгляд, целью по реализации экономической стратегии является привлечение финансовых ресурсов к инвестированию производства. Мероприятия, предусмотренные по достижению поставленной цели, носят непосредственный характер воздействия на производственную и кредитную систему региона.

Четвертой целью в реализации главной экономической стратегии развития КБР является трансформация сбережений населения региона в инвестиции. Достижение поставленной цели позволит привлечь дополнительные средства населения и направить их инвестиции через совершенствование системы государственных гарантий, введение налоговых льгот, создание на уровне региона государственных структур привлечения частного капитала.

Пятой целью в реализации экономической стратегии региона является повышение инвестиционной привлекательности республики для отечественных и иностранных инвесторов. Для реализации поставленной цели предусматривается комплекс мероприятий по дальнейшему совершенствованию регионального инвестиционного законодательства, создание четкой правовой базы для инвесторов в финансовом, валютном, налоговом, тарифном регулировании; формирование конкурентоспособного уровня налогов, тарифов и льгот; развитие производственной инфраструктуры, повышение совокупного спроса.

Проведенный анализ общей концепции развития Кабардино-Балкарской республики и ее главной экономической стратегии, стратегических целей и мероприятий по их достижению позволяет предложить собственное видение стратегии развития банковской системы КБР.

Стратегия должна концептуально определять миссию, цели и задачи банковской системы региона, в обязательном порядке включать анализ внутренних и внешних факторов воздействия, а также набор частных стратегий по взаимодействию с рыночными хозяйствующими субъектами и органами государственной власти и местного самоуправления.

Если исходить из того, что миссия выражает предназначение той или иной организации, должна содержать в себе, среди прочего, социальную составляющую и не должна быть ограничена во времени, то миссию банковской системы Кабардино-Балкарской республики в концентрированном виде возможно представить в виде следующей общей целевой установки: «Каждое предприятие — равноправный партнер по бизнесу».

На наш взгляд, эту общую целевую установку, отражающую желаемое качественное состояние банковской системы в будущем (конкретный временной отрезок мы определим чуть дальше), можно представить в виде дерева целей, включающего главную цель и ее декомпозицию на подцели.

Предложенный набор стратегий характерен тем, что он в определенной мере одновременно реализует два важнейших принципа стратегического планирования, а именно альтернативность и этапность. Мы видим порядок реализации выделенных стратегий как параллельно-последовательный. С одной стороны их реализация должна начинаться одновременно, с другой же, они будут иметь вполне конкретную приоритетность на разных этапах. На первом предпочтение будет отдаваться преимущественно реструктуризации банковской системы, по мере же вызревания соответствующих предпосылок акценты будут смещаться ко второй и третьей стратегии. При всем при этом, рассматривая каждую из стратегий как относительно самостоятельную, мы не мыслим себе реализацию первой стратегии без проведения постоянной, методичной работы по восстановлению доверия граждан к региональным банкам и привлечения их средств в качестве инвестиционных ресурсов, без обеспечения гарантий их возврата со стороны хозяйствующих субъектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бережная Е.В.* Математические методы моделирования экономических систем. М.: Финансы и статистика, 2008.
2. *Васильев Ю.П.* Развитие инновационной деятельности в США, или как удвоить ВВП. М.: Экономика, 2005.
3. *Волов М.А.* Некоторые подходы к формированию научно-инновационной политики // Terra Economicus. 2012. №2.
4. *Мисаков В.С.* Методологические проблемы территориального экономического развития. Изд-во ЗАО «Насып». 2008.

ПРИОРИТЕТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ОДНОГО ИЗ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

ТАТУЕВ А.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
e-mail: tatuev232@mail.ru;

ТОКОВ Р.Р.,

аспирант,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: tatuev232@mail.ru

В статье рассмотрены стратегические приоритеты развития промышленности как отрасли с точки зрения преломления взглядов экономических школ и течений. Дается обоснование процессов модернизации промышленности в нашей стране с использованием историко-эволюционного аспекта, обосновано, что комплексная проработка модернизационных мероприятий позволит избежать социальных издержек.

Ключевые слова: промышленность; модернизация промышленности; добывающая промышленность; обрабатывающая промышленность; кризис отрасли.

The article describes the strategic priorities of the industry as an industry in terms of the refractive index of economic views of schools and trends. A proof of the process of modernization of industry in our country, using historical and evolutionary aspects. substantiated that the complex study of the modernization measures to avoid social costs.

Keywords: industry; modernization of industry; mining; manufacturing; industry crisis.

Коды классификатора JEL: O14. O18.

В настоящее время важнейшей экономической задачей является разработка эффективной государственной политики модернизации промышленности в российских регионах. При этом стоит критически осмысливать тот факт, что наша страна в исторической ретроспективе трижды выходила на мировой уровень развития. Однако все созданные прорывы в конечном итоге приводили в тупик, возникающий из-за социально-экономических барьеров при выходе на следующий виток развития [1].

Вообще активное изучение вопросов модернизации было начато в пятидесятых годах прошлого столетия в университетах Англии и США. При этом толкование теории модернизации исходило из классических постулатов эволюции и эволюционизма. Причем толкование этих теорий было однолинейным — все в природе движется по ступеням прогрессивного усложнения и совершенствования. Социальный мир идет к равновесию финальной стадии, характеризующейся рационализмом управления, комплексным разделением труда, индустриальной экономикой, либеральной демократией, равенством полов, угасанием классовых, религиозных и национальных конфликтов, массовым потреблением.

В свою очередь в нашей стране в те годы возникло собственное поточное производство теорий «развитого социализма» и «социориентации» для стран третьего мира.

Однако реалии модернизации оказались везде достаточно скромными и практически нигде не удовлетворяют запросам и по настоящее время. Особо при этом надо обратить внимание на кризис неолиберальной глобализации [2]. В последние десятилетия в европейских странах с подобным строением возникают серьезные конструктивные социально-экономические проблемы, вызывающие замедление темпов экономического роста. Учитывая данный факт в аспекте разработки стратегии российской модернизации, следует искать новые механизмы развития социально-экономической системы страны.

Поэтому новые механизмы модернизации России не должны основываться на неолиберализме. Во-первых, из-за того, что реальная практика и последствия неолиберализма вполне очевидны. Во-вторых, неолиберализм строился вокруг стилизованной версии англо-американского пути развития, из которой выпали такие детали, как устойчивая фракционность в политике, высокие пошлины в период запуска современных экономик и т. п.

Также выбор направлений современной модернизации затрудняется отсутствием определенных целей и ориентиров развития. Это происходит из-за неопределенности в будущей организации мирового хозяйства, которая начала свое из-

менение с наступлением мирового финансового кризиса. Для того чтобы действия в ситуации неопределенности были наиболее эффективными, значительное внимание следует уделять не только «сути», но и «стилю» модернизационных процессов.

Все модернизации, известные в истории, можно сгруппировать по группам революционных, органичных и догоняющих модернизаций. Революционные модернизации не требуют пояснения своего характера, в отличие от органичных и догоняющих. Особенность органичных и догоняющих модернизаций лучше показать на примере. Так, модернизация Японии и Южной Кореи в послевоенный период, по сути, носила догоняющий характер, так как эти страны следовали американскому типу развития. Но разница между Японией и Южной Кореей в процессе модернизации заключалась в том, что в Японии роли частного сектора придавалось большое значение, при этом он сохранял относительную самостоятельность. А в Южной Корее частный сектор экономики практически создавался и жестко контролировался государством. Именно в этом (роли государства), по мнению некоторых исследователей-экономистов, и заключается разница между органичной и догоняющей моделью модернизации хозяйства страны [3]. Другими словами, при органичной модернизации в развитии системы возможна большая вариативность и гибкость. А в догоняющей модернизации главенствующая роль государства в принятии решений повышает риск появления ошибки или принятия неверного решения в выборе вектора развития. При этом во второй модели также повышаются системные риски, особенно на фазе сокращения темпов роста и выхода системы из стадии форсированного роста.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что по характеру модернизация должна быть органичной. В этом случае повышается вероятность избежать кровопролитных революций и командных государственных ошибок.

Стоит заметить, что в отечественной экономической литературе существует множество работ, посвященных модернизации экономики [4, 5]. Однако противоречия долгосрочных и краткосрочных экономических интересов и стоящие за ними социальные группы представлены явно недостаточно. В значительной степени это объясняется необходимостью одновременной и взаимосвязанной политик в технико-технологической, организационной и социально-экономической сферах. Еще менее эти проблемы разработаны в отношении регионов Российской Федерации [6].

Поэтому руководством страны было обозначено 5 приоритетных направлений развития российской экономики — энергоэффективность и создание новых видов топлива, развитие ядерной энергетики, информационных и космических технологий, здравоохранения.

Помимо этих 5 основных высокотехнологичных направлений модернизации экономики России, также существует необходимость выделения должного внимания в аспекте модернизации и наиболее значимым традиционным отраслям экономики РФ.

Однако проблема модернизации более масштабна и комплексна. Модернизация — это прорыв из исходного состояния в конечное состояние, некий идеал. Модернизация — это процесс движения по вектору из начальной точки в конечную. Начальной точкой представляется страна с ее историей, проблемами, возможностями. Конечной точкой является идеал современности, который может трансформироваться. Иногда конечное состояние модернизации подвергается стремительным изменениям. Например, несколько лет назад идеалом модернизации экономики постиндустриального государства считался мощный и максимально либерализованный финансовый сектор. Но сегодняшний мировой финансовый кризис резко изменил приоритеты развития, наделив прежнюю идеальную цель отрицательным статусом.

Процессы модернизации никак не ограничиваются технико-технологическими обновлениями, а неизбежно сопровождаются изменениями в социально-экономических отношениях и системах управления экономическими системами. При этом очень часто оказывается, что совершенствование управления предшествует и служит предпосылкой модернизации техники и технологии. И в совокупности модернизация технико-технологических процессов и управления тесно связана с изменениями в социальной жизни, с решением задач повышения уровня материального благосостояния населения, преодолением бедности, совершенствованием систем образования и здравоохранения, а также с позитивными изменениями в менталитете общества, качестве человеческого капитала, с созданием условий для реализации его творческого потенциала.

Комплексность вопросов модернизации заключается и в отражении системы взаимодействия между федеральным центром и регионами. При этом задачи модернизации в аспекте страны, в целом, и отдельных регионов, в частности, серьезно разнятся. Так, для России на современном этапе наиболее актуальны вопросы диверсификации отраслевой структуры, а также снижения ее ресурсно-экспортной составляющей. При этом одним из сложнейших вопросов является модернизация машиностроительного комплекса. Подобная сложность объясняется высокой степенью износа основных фондов и существенным технологическим отставанием. Что в значительной степени затрудняет вывод на современный уровень отраслей автомобилестроения, производства машин для сельского хозяйства, станкостроения, производства промышленного оборудования.

В сложившейся ситуации значительно проще сделать упор на модернизации и диверсификации отраслей экономики путем ускоренного развития современных наукоемких производств, опирающихся на интеллектуальный, образовательный и творческий потенциал ученых и инженеров в самых современных, высокотехнологичных отраслях экономики — радиоэлектронике, телемеханике, биоинженерии, химической технологии.

Технико-технологическая и социально-экономическая модернизации так тесно связаны между собой, что вопрос о первичности и вторичности между ними вряд ли уместен. Так, процессы модернизации в технике и технологиях вызывают существенные изменения и в социально-экономических аспектах жизни общества. Например, под воздействием современной информационной революции и ширококомасштабного распространения Интернета произошли существенные изменения в обществе и экономике. С другой стороны, модернизация социально-экономических отношений служит существенной предпосылкой для наступления качественных изменений в технико-технологической среде [3].

Так, предпосылкой в модернизации экономики служит массовое восприятие ее как императива и в экономической политике государства, и в поведении, принятии решений корпораций, фирм, индивидуумов. При этом национальные программы в образовании, здравоохранении, в сельском и жилищном хозяйствах следует воспринимать как составные части более общей и масштабной национальной программы модернизации, которая этими составными частями вовсе не исчерпывается.

Мировая практика показывает, что чаще всего модернизационные инициативы исходят из малых и средних предприятий. При этом, как правило, крупные предприятия (корпорации) чаще всего не склонны к проведению модернизации, так как в силу своего размера они способны получать прибыль и на старых условиях. В свою очередь, можно сказать, что повышение числа малых предприятий в экономике страны или региона способствует наращиванию силы модернизационного импульса. При этом конкурентная среда малого предпринимательства, защищенная от отрицательного воздействия монополистических компаний, превращает проблему модернизации предприятий в вопрос их выживания и успешного функционирования. На наш взгляд, в данном случае мы имеем дело с уникальным инструментом социально-экономического развития для российских регионов.

Как уже было сказано, цели и задачи экономической модернизации регионов имеют существенные различия, определяемые уровнем социально-экономического развития конкретно каждого региона и наличием в нем определенных ресурсов.

При этом именно в модернизации на региональном уровне малый бизнес приобретает свою первоочередную важность. Ведь основная социальная значимость малого бизнеса заключается в обеспечении занятости и формировании среднего класса, способствующего стабильности в обществе. Однако при всем значении среднего и малого бизнеса в переработке сельхозпродукции, лесозаготовке, бытовых и транспортных услугах остается нерешенной проблема инновационного ресурса малого предпринимательства — создания малых научно-производственных фирм, функцией которых стали бы поиск, разработка и использование научно-технических новаций для обновления ассортимента продукции, технологических процессов, освоения производства с высокой технологией.

Также на региональном уровне существенной проблемой является модернизация традиционных отраслей промышленности. Опыт показывает, что процедура банкротства и привлечение сторонних инвесторов не решают проблему. Здесь нужен кардинально новый подход. Силами научных учреждений, инженерного корпуса, экономистов и других специалистов необходимо разработать и обосновать проекты модернизации, своего рода бизнес-планы, ориентированные на новейшие технологические и организационные решения. А уж затем под эти проекты и бизнес-планы искать эффективных инвесторов и собственников, предоставляя преференции и льготы при реализации проектов. Частная собственность и рыночные отношения вовсе не исключают участие местной власти в модернизации экономики.

Модернизация агропромышленного комплекса на региональном уровне также обладает своими особенностями. Как и предприятия малого предпринимательства, фермы способствуют росту объемов производимой продукции и росту числа занятого населения, что приводит к повышению уровня жизни и стабилизации общества. Однако, как показывает практика, мелкие фермерские хозяйства не имеют возможностей своевременного освоения и использования современной техники и технологий. Для этого необходимы более крупные масштабы производства, объемы финансовых ресурсов и размеры научно-технического потенциала. При этом возможно идти в направлении создания в каждом сельскохозяйственном районе образцового предприятия, использующего современные достижения техники и технологий, что в дальнейшем послужило бы ориентиром в решении задач модернизации других хозяйств.

Также географическое и транспортное положение региона имеет особую важность для формирования благоприятного инвестиционного климата и привлечения инвестиционных ресурсов в регион. Это требует изучения возможностей создания регионального научно-технического центра, функцией которого стал бы поиск новейших технологических проектов и инвесторов для их реализации в современной информатике, телемеханике, средствах связи, новых материалах.

Все направления, способы, формы модернизации экономики предполагают наличие и постоянное наращивание культурно-образовательного потенциала региона. Поэтому развитие учреждений науки и образования, повышение образовательной и профессиональной подготовки населения вместе с его вовлечением в обсуждение и решение проблем социально-экономического развития региона являются непременным условием успешной модернизации экономики.

В процессе разработки стратегий социально-экономической модернизации Российской Федерации и ее регионов в отдельности, возникают проблемы, связанные с противоречием долгосрочных и краткосрочных целей модернизации.

Актуальность вопросов модернизации в широком контексте основывается на задачах формирования условий безопасности людей и государства. Сегодня существует множество работ, посвященных модернизации экономики страны и модернизации регионального развития. При этом в подобных работах уделяется недостаточно внимания противоречиям социального развития территорий. В значительной степени это объясняется сложностью одновременного и взаимосвязанного представления технико-технологических, организационных и социально-экономических процессов. Еще менее подобные вопросы проработаны в отношении специфики регионального развития.

В свою очередь, непоследовательность проводимого экономического и социального реформирования, а также масштабное и сильное сопротивление правящей элиты, привело к общему снижению эффекта от реформ 1990-х гг. Как следствие, это привело к снижению либо отсутствию явных улучшений в жизни многих социальных групп населения. Поэтому на сегодняшний момент основными задачами модернизации экономики страны и регионов, становится обоснование и определение путей согласования долгосрочных и краткосрочных интересов в процессах модернизации технико-технологических, организационных и социально-экономических структур.

При разработке планов модернизации необходимо проводить анализ прошлого исторического опыта. При этом ценность этого опыта для современной модернизации находится в обратной зависимости от того момента, где находится объект модернизации относительно этого прошлого.

По мнению исследователей, сегодня мировая цивилизация находится на завершающем этапе грандиозного цивилизационного перехода, описываемого тремя терминами: урбанизация, индустриализация, глобализация. Завершение данного этапа должно привести к формированию кардинально новой мировой системы [3].

В свое время процесс цивилизационного перехода привел к формированию колоссального объема энергии, зародившейся на фоне миграции огромных человеческих масс в города, где их силы и предприимчивость создавали значительный мультипликационный эффект на возможностях быстроразвивающейся индустрии. При этом стремительное расширение мировых рынков, появление новых источников сырья и международное разделение труда придали этому процессу историческую мощь и продолжительность. Для сохранения управляемости данной мощи потребовалось формирование бюрократического аппарата власти, системы всеобщего образования, развитие средств массовой информации, создание институтов общественной солидарности и контроля над властью. Все это привело к появлению новой категории — «нации». Именно нация стала основным действующим лицом на мировой арене.

При этом одни из наиболее ранних и быстро сформированных наций постоянно проводили модернизацию. Причем характер модернизации был подвержен постоянному эволюционированию, так как механизмы модернизации, уместные в прошлом, превращались в тормоз в настоящем. Стоит заметить, что именно благодаря модернизации человечество перешло от аграрного общества к индустриальному.

Первым документом, отдаленно напоминавшим стратегию модернизации российской действительности, стал проект «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу», который был подготовлен Центром стратегических разработок в первой половине 2000 г.

Здесь были обозначены основные цели социально-экономического развития страны, а также меры по их достижению и методы реализации стратегических задач. В первом в качестве основной роли государственных органов, рассматривается дерегулирование экономических процессов, во втором государственные органы предстают в качестве ведущего звена осуществления мероприятий по формированию нового облика российской экономики. На фоне этого руководством было дано поручение подготовить новый документ, объединяющий названные проекты в один.

В рассматриваемой концепции было аргументированно подтверждено, что в основе стратегии развития должны лежать высокие и достойные России цели, и в то же время они должны быть осуществимы. В докладе говорилось, что в современных обстоятельствах в качестве такой стратегической цели может быть принято превращение России в динамично развивающуюся экономическую державу, обеспечивающую на основе интенсивного труда и деловой инициативы, разумной и последовательной политики среднеевропейские стандарты уровня жизни в российских природно-климатических и географических условиях.

При этом логическую и методологическую базу российской стратегии развития до 2010 г. образовывала концепция: экономика России — не монообъект, а многорегиональный организм, функционирующий на основе вертикальных (центр–регион) и горизонтальных (межрегиональных) взаимодействий и входящих в систему мирохозяйственных связей.

Поэтому модернизация России — это неизбежный и непрерывный поиск единства в региональном многообразии на фоне усиливающегося процесса глобализации. И вполне естественно, что одновременно с разработкой стратегической концепции модернизации экономики общенационального характера в стране развернулась активная деятельность по определению стратегий региональной модернизации, в первую очередь, для российских макрорегионов.

Таким образом, актуальность разработки стратегии социально-экономической модернизации страны и регионов определяет необходимость прочного и научного обоснования методических аспектов этой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Забытые уроки прошлых успехов // Эксперт. 2010. № 1.
2. Магомедов З. Нужен Росплан // Эксперт. 2010. № 1.
3. Модерн и модернизаторы // Эксперт, 2010. № 1.
4. Модернизация России как построение нового государства. Независимый экспертный доклад / Пономарев И., Ремизов М., Карев Р., Бакулев К.М. 2009. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.polit.ru/dossie/2009/10/29/mrkpng.html>.
5. Нуреев Р.М. Регионалистика: резервы институционального подхода // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. № 2.
6. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

МОРГОЕВ Б.Т.,

доктор экономических наук, профессор,
Северо-Осетинский государственный им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: boris.morgoev@mail.ru

В статье рассматриваются институциональные основы анализа асимметричности экономического пространства, которые позволяют определить «поведенческие» характеристики экономических субъектов.

Ключевые слова: институциональная среда; асимметричность; экономическое пространство.

In article institutional basics of the asymmetry analysis of economic space which allow to define «behavioral» characteristics of economic subjects are covered.

Keywords: institutional environment; asymmetry; economic space.

Коды классификатора JEL: B14, R11.

Результативность совершенствования институционального поля рыночного взаимодействия экономических субъектов, не только зависит от выбора национальной траектории развития макро- и мезоинститутов, но и во многом определяется управленческой «гибкостью» их настройки и механизмов взаимодействия.

Стратегическая направленность рыночного совершенствования институциональной среды хозяйствования, обусловлена существенной асимметричностью по уровню и качеству развития российской институциональной и макроэкономической среды, проявляющейся в том, что по индексу развития общественных институтов РФ отводится только 91 место, тогда как индексу развития макроэкономической среды, с учетом уровня душевого ВВП, паритета покупательной способности РФ занимает 61 место в мировом рейтинге.

Как показали исследования Всемирного банка, качество общественных институтов особенно важно, поскольку именно данный фактор играет определяющую роль в инвестиционном развитии национальных экономик — на его долю приходится от 14–40% увеличения доли реинвестируемой прибыли. Кроме того, повышение предсказуемости и снижение коррупционности институциональных «правил игры» увеличивает вероятность проведения прямых иностранных инвестиций на 30% [13].

Столь значимая доля институциональных факторов в инвестиционном развитии национальных экономических систем объясняется тем, что институциональные изменения во внешней среде хозяйствования, воздействуя на структуру мотивов экономических субъектов, приводят в движение воспроизводственный механизм организационных изменений их внутренней среды, создавая тем самым предпосылки устойчивости экономического роста национальной экономики в целом.

Нельзя не согласиться с утверждением, что «при отсутствии адекватного институционального фундамента экономический рост будет носить кратковременный и конъюнктурный характер», поэтому «ключевыми долгосрочными задачами являются обеспечение *устойчивости* сложившегося институционального окружения и *адаптивности* созданных институтов» [1]. По сути, речь идет о «точной настройке» российских институтов в соответствии с меняющимися экономическими реалиями.

Несомненно, что динамика институциональных преобразований во внешней среде хозяйствования во многом предопределяет качество используемых общественных институтов и выступает объективной основой развития региональных детерминант роста. Сложность адаптационных изменений, протекающих во внутреннем пространстве экономических субъектов, заключается в том, что отсутствует автоматическая замена «старой» формы организации «новой», в результате происходит их сочетающееся дополнение [12]. В итоге совершается совмещение различных по своей сущности, целям, направлениям и механизмам реализации сфер институционального пространства экономических субъектов.

В этой связи следует сделать ряд предварительных замечаний, относительно методологических традиций рассмотрения институтов на различных уровнях взаимодействия экономических субъектов, сложившихся в институционализме.

При рассмотрении институциональных характеристик функционирования внешней и внутренней среды хозяйственных отношений О. Уильямсон (вслед за Л. Дэвисом и Д. Нормом) [2], для определения первой предложил различать

институциональное *окружение*, а для определения второй — институциональные *соглашения*. Другими словами, при анализе институционального *окружения* рассматриваются качественные и количественные характеристики механизмов действия и реализации макроинститутов, и соответственно в ходе анализа институциональных *соглашений* исследуются механизмы действия и реализации микроинститутов.

Согласно интерпретации О. Уильямсона, качество институционального *окружения*, характеризуется такими основными компонентами, как общая устойчивость сложившихся *структур собственности и правил присвоения* на протяжении всего периода осуществления долгосрочных инвестиций (определяется объем и качество законодательства, уровень его независимости, уровень деловых навыков размещения кредитных ресурсов, уровень контроля платежной системы и т. д.); *политическая и правовая устойчивость* (рыночная ориентация правительства, эффективность управления госсектором и т. д.), дееспособность судебной системы (независимость инфорсменты и его эффективность и т. д.); *культура контрактов*, реализующуюся через систему формальных и неформальных общественных «обязательств, внушающих доверие» [11].

Макроинституциональный анализ «правил игры» общества ведется в зависимости от типа его развития, рыночной устойчивости и т. д. Однако определенное время макроинституциональный анализ качественных характеристик «правил игры» рыночных систем оставался вне рамок серьезных исследований в западной экономической литературе, толчком послужила рыночная трансформация переходных экономик.

Высокая «вязкость», характерная для российской внешней среды хозяйствования, способствует росту транзакционных издержек, связанных с «перемещением» ресурсов, информации, товарных и денежных потоков, как на макро, так и мезоуровне.

Внешняя среда взаимодействия экономических субъектов на современной стадии приобрела свойства системного кризиса макроинститутов и возникновения «двойных стандартов» не столько в неформальных институтах, сколько именно в сфере формальных законодательно выработанных институциональных нормах, когда неформальным путем изменяются начальные условия рыночной трансакции с целью выбрать более «удобный» легальный способ ее исполнения.

Однако внеэкономический характер выбора критериев принятия рыночных решений значительно увеличивает риск последствий использования рыночных механизмов в зависимости от текущей политической конъюнктуры и весьма подвижного баланса административных влияний.

Такие характеристики российской внешней среды как внеэкономический фактор формирования макроинститутов, тесная взаимосвязанность множества рыночных и нерыночных факторов, приводящих к их модификациям, повышение скорости происходящих в ней изменений и степени неопределенности их влияния, способствуют тому, что возникают системные барьеры по формированию благоприятного институционального окружения и повышения качества общественных институтов в целом [9].

Таким образом, институциональная «вязкость» и непрозрачность внешней экономической среды создает предпосылки для институционального «сжатия» рыночного пространства, не только предприятий и отраслей, но и отдельных регионов, способствуя возникновению устойчивых условий для воспроизводства рыночно-нежизнеспособных экономических подпространств, еще более увеличивая «вязкость» национального рынка.

Противоречивость макроинституциональных преобразований, предопределяет специфику внешней среды хозяйствования с точки зрения микроинституционального анализа — институциональных соглашений, является наиболее разработанной частью теории прав собственности.

Так, предварительные соглашения между организациями служат предметом теории агентских отношений, а реализованные соглашения — предметом теории транзакционных издержек. Микроинституциональный анализ «правил игры» индивидуальных агентов отталкивается от специфики возможных способов координации экономических субъектов («сила трения», по выражению А. Эрроу, возникающая при взаимодействии экономических субъектов), которая ассоциируется с затратами переговорного процесса, с экономией издержек на приобретение информации, организацией заключения контрактов и с контролем за их выполнением [6].

Традиция сравнения эффективности микроинституциональных (внутрифирменных) и макроинституциональных (рыночных) контрактов была заложена Р. Коузом, который полагал, что при создании фирмы обеспечивается экономия издержек, поскольку множество контрактов заменяются одним единственным — фирмой как таковой. При этом Р. Коуз подчеркивал, что чем выше предельные издержки использования ценового механизма по сравнению с издержками координации внутри фирмы, тем активнее происходит замещение рынка фирмами, интенсивнее идут процессы горизонтальной и вертикальной интеграции [11].

При этом, если речь идет об «институциональных изменениях», то, как правило, исследование касается именно микроинституционального подхода и относится к внутренней среде организации и изменениям в конкретном институциональном соглашении.

В экономической системе идет непрерывный и массовый децентрализованный процесс выбора экономическими агентами различных форм институтов. Интересы экономических агентов играют роль катализаторов, способствующих институционализации тех или иных форм институтов. Сам же процесс появления институтов разворачивается в рамках институционального пространства, т. е. совокупности существующих, существовавших и «проектируемых» институциональных форм, определяющих взаимодействие экономических субъектов (агентов). При этом, «пространство интересов», «пространство агентов» и «пространство институтов» не имеют строго очерченных пересечений, хотя и связаны устойчивыми каналами взаимодействий.

Рассмотрим экономическую природу адаптации исходя из институциональной традиции, опирающейся на институты как источник изменений внутрифирменного пространства, задающий основные параметры адаптационных процессов, а также рамки хозяйственной активности экономических субъектов.

Дуалистичность экономической природы адаптационных процессов экономического пространства предопределяется двойственностью источника, индуцирующего новые институциональные образования: изменение относительных цен и предпочтений субъекта. Макроинституциональные, фундаментальные изменения в соотношении цен изменяют стимулы взаимодействия в процессе функционирования экономических субъектов. К указанным изменениям относятся изменения в ценовых пропорциях между ценами факторов производства; изменения в стоимости информации и изменения в технологии.

Другим источником институциональных образований выступают изменения на микроуровне, в виде изменений вкусов и предпочтений экономических субъектов. В результате, макроинституциональные изменения в соотношении цен с течением времени приводят к изменению стереотипов действий, рационализации экономических субъектов (субъективное объяснение, толкование, приспособление).

Для понимания экономической природы процессов адаптации агентов необходимо учитывать взаимодействие следующих основных элементов:

- новые институциональные образования во внешней среде хозяйствования, которые задают рамки адаптационных процессов экономическим субъектам;
- мотивационную структуру экономических субъектов, определяющую непосредственные побудительные причины их адаптационных действий;
- адаптационный механизм, помогающий экономическому субъекту выработать понимание хозяйственных процессов и адаптационные стратегии собственного действия.

Три указанных элемента организованы следующим образом: с одной стороны, новые институциональные образования во внешней среде воздействуют на структуру мотивов экономических субъектов и совместно выражаются в адаптационном механизме, а с другой — адаптивное поведение экономических субъектов вносит соответствующие изменения в институциональную практику, «подстраивая» тем самым внешнюю среду под себя.

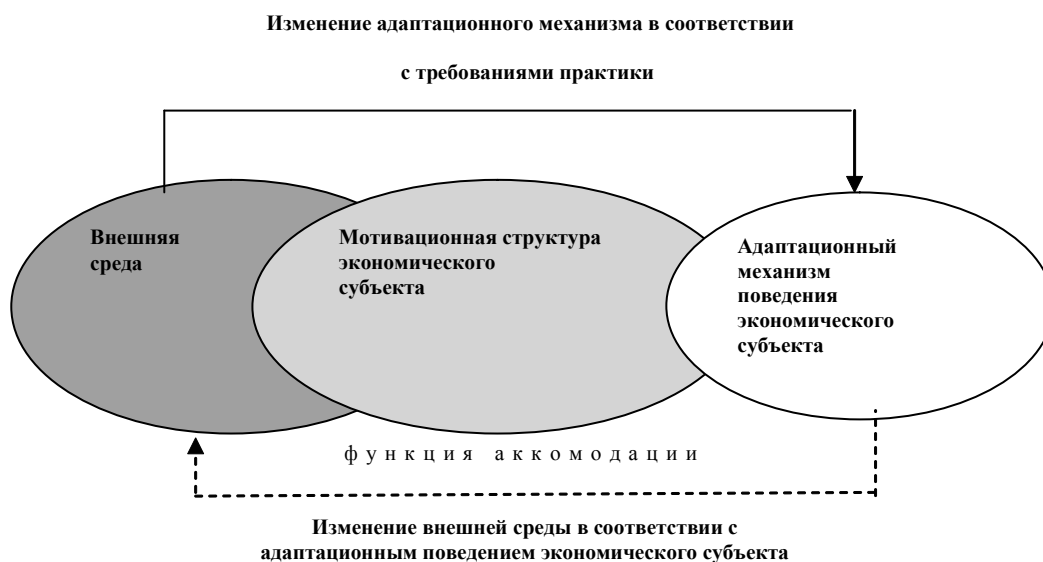


Рис. 1. Институциональная среда

Прямые и обратные связи превращают систему из простого набора компонентов в единое целое и вместе с компонентами определяют состояние и структуру системы, конечно, при определенном влиянии функции. Именно обратная связь обеспечивает относительную устойчивость системы, позволяет формировать повторяющиеся процессы. Таким образом, системность адаптационного взаимодействия экономического субъекта и внешней среды хозяйствования предполагает единство как прямого влияния внешней среды на поведение экономического субъекта, так и его обратного влияния на внешнюю среду хозяйствования.

Структурная и функциональная устойчивость микроинституционального поля экономического субъекта формируется в процессе адаптации к макроинституциональным изменениям во внешней среде хозяйствования, под которой понимается способность сложной системы сохранять как свои количественные параметры в определенной области значений, так и качественную определенность, в том числе, состава, связей и поведения своей микросистемы.

Институциональные образования формируют среду, в которой складывается мотивационная структура поведения экономических субъектов. Под «мотивом» понимается «внутреннее побуждение к действию». Неоклассическая экономическая теория предполагает, что экономическими субъектами движут в основном экономические интересы по максимизации прибыли. Однако, в институциональной школе помимо экономических интересов, определяющих мотивационную структуру экономического субъекта, включаются институционально-нормативные стандарты, содержащие практические схемы поведения, разделяемые экономическими субъектами и санкционируемые данной деловой средой. Институционально-нормативные стандарты порождают институциональные ограничения, в рамках которых уже и складывается конкретное содержание экономических интересов.

Кроме того, для транзитивных экономик, в которых происходит взаимопроникновение и переплетение как рыночных, так и нерыночных институциональных норм, целесообразно включить в мотивационную структуру экономических субъектов и еще один компонент в виде институционально-принудительных норм воздействия, реализация которых подкреплена угрозой насилия. Данный компонент мотивационной структуры возникает как результат жесткой реализации «внеэкономических», «нерыночных» властных позиций, при которых адаптационный выбор у экономических субъектов существенно ограничивается.

Адаптационный механизм поведения агентов позволяет экономическим субъектам как приспосабливаться под внешнюю среду (интерпретировать и повторять происходящие изменения во внешней среде и действиях других субъектов), так и воспроизводить во внешней среде организационные изменения в соответствии с собственными потребностями [12].

Данный механизм поведения агентов, формирует, с одной стороны, внешние адаптационные стратегии фирмы — по отношению к своим партнерам, потребителям и государству, а с другой — внутренние адаптационные стратегии, направленные на сбалансированность структурно-функциональной целостности предприятия. Адаптационный механизм поведения экономического субъекта включает следующие ключевые элементы: во-первых, определение множественных интерпретаций, происходящих институциональных изменений; во-вторых, множественность оценки наличных и потенциальных адаптационных возможностей организационных изменений; в-третьих, разработку адаптационных стратегий, фиксирующих относительно постоянные интересы; в-четвертых, формы и способы легитимации собственных действий.

Другими словами, дуалистичность экономической природы адаптации проявляется в единстве ее прямой функции ассимиляции (поведенческого «уподобления» экономического субъекта внешней среде) и обратной функции аккомодации (институционального «преобразования» внешней среды экономическим субъектом). Это означает, что адаптационное поведение агентов выступает в целостном единстве и как процесс, и как результат. Данное положение позволяет вести одновременно анализ процесса организационных изменений, не упуская из виду необходимость оценки результативного (конечного) состояния изменения организаций, прежде всего в терминах продолжения их рыночной жизнедеятельности. Дуалистичность экономической природы адаптации дает возможность исследовать данное явление как процесс динамического гомеостаза экономических агентов в условиях транзитивной внешней среды.

Итак, рассмотрение адаптационного поведения фирмы с учетом ее дуалистической природы опирается на тот факт, что фирма выбирает адаптационную модель поведения, приспосабливаясь, создает новые организационные структуры для того, чтобы максимально использовать выгоды от действия в транзитивной институциональной среде. Экономические агенты играют активную роль в определении направления, скорости, интенсивности формирования институциональной среды рыночной экономики в целом. Однако, начиная подстраиваться под новые институциональные изменения, она активно влияет на них, изменяя максимально выгодным для себя образом. Это происходит, в частности, через создание фирмами так называемых частных предпринимательских институтов (ассоциаций, различных кодексов поведения в сообществах предпринимателей, частных третейских судов, внутренних комиссий по качеству и этике в рамках профессиональных организаций в сфере услуг).

Таким образом, поведенческая характеристика адаптационного поведения экономических агентов позволяет обнаружить институционально-адаптационный кругооборот как единство его ассимилирующей и адаптирующей функций. Существенные изменения в институциональной среде правил (законодательного и подзаконного акта) приводит не просто к приспособлению экономических субъектов, которые пассивно подстраиваются под эти правила или активно уклоняются от их выполнения — с точки зрения формирования институциональной среды происходит нечто более важное. Столкнувшись с институциональным изменением, экономические агенты начинают строить свои поведенческие реакции в соответствии с ним, и таким образом формируется новая институциональная практика. Однако, если следование новому институциональному правилу экономически невыгодно, то экономический субъект через обратное влияния на внешнюю среду аккомодирует институциональное изменение в соответствии со своими потребностями. В результате, каждое новое институциональное изменение, становясь «фильтром» внутренних структурных изменений субъекта, само превращается в объект «фильтрации» микроэкономической средой экономического субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. М., 1994.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1994.
3. Вольчик В.В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2002, № 4.
4. Корнфорт М. Открытая философия и открытое общество. М., 1972.
5. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.
6. Олейник А. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций. М., 2000.
7. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М., 1995.
8. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма. М., 1994.
9. Радыгин А., Энгов Р. Институциональные компоненты экономического роста // Вопросы экономики. 2005. № 11.
10. Синельников-Мурылев С., Кадочников П., Трунин И., Четвериков С. Проблема мягких бюджетных ограничений российских региональных властей. М., 2006.
11. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации // Право и экономика. М., 1999.
12. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. М., 1992.
13. Шаститко А.Е. Новая институциональная теория. М., 1998.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

ЗОТОВА Т.А.,

доцент,

Южный федеральный университет,

e-mail: tazotova@sfedu.ru;

КАЛУГИНА М.В.,

аспирант,

Южный федеральный университет,

e-mail: beers@list.ru

В статье анализируется влияние институциональных факторов на экономическое развитие региона и возможность его эффективного включения во внешнеэкономическую деятельность. Рассмотрен институт предпринимательства, действенность государственной поддержки которого будет зависеть от того, насколько в ней учитывается влияние коллективных действий, а также неформальных институциональных ограничений, адаптационных стратегий поведения предпринимателей. Сформулированы основные направления улучшения институциональных условий внешнеэкономической деятельности региона.

Ключевые слова: институциональные факторы экономического развития; поведение предпринимателей; институциональные условия внешнеэкономической деятельности.

The paper analyzes the institutional factors of the regional economic development and the possibility of it effective integration to international economic relations. Entrepreneurships considered as the economic institute, effectiveness of state support of it depends on informal institutional constraints, adaptive behavior strategies of entrepreneurs. We also describe the basic directions for improving the institutional environment of international economic activity of the region.

Keywords: institutional factors of the economic development; entrepreneur's behavior; institutional conditions of international economic activities.

Коды классификатора JEL: O18, O19.

Регионы все активнее вовлекаются в конкуренцию за внутренние и внешние инвестиции, квалифицированные кадры, доступ к технологиям, увеличивается зависимость регионов от колебаний конъюнктуры мировых рынков товаров, услуг и сырья. Глобальные изменения, происходящие в политике, экономике, социальной сфере, требуют от федеральных и региональных властей согласованных и целенаправленных действий. Важным вектором экономической политики, актуальным для России и ее регионов, является разработка и реализация институциональных проектов, стимулирующих нововведения и обеспечивающих модернизацию экономики.

Экономическое развитие региона во многом обусловлено институциональной средой, системой существующих формальных и неформальных ограничений, поведением субъектов экономических отношений, адаптирующихся к существующим институциональным условиям. Именно различия экономических институтов является одной из фундаментальных причин в уровне экономического развития стран и регионов.

Современные концепции экономического роста также акцентируют внимание на институциональных факторах, определяющих стимулы и ограничения экономических субъектов, а также результаты функционирования экономики в целом. Так, Д. Асемоглу отмечает, что экономические институты для развития страны более значимы, чем географическое положение и культура [1, С. 180–247]. Так как через государственное вмешательство возможно изменение институционального равновесия, важно выработать такие политические рекомендации, которые позволят усовершенствовать институты, и тем самым повысить благосостояние людей в различных странах и регионах. В ряде других теоретических подходов (Р. Барро, Сала-и-Мартин) различия в темпах роста и уровнях экономического развития объясняются открытостью стран, участием в международном разделении труда, распространением технологий посредством торговли, непосредственного движения технологий и их заимствования менее развитыми странами [2, с. 217]. Таким образом, при рас-

смотрении институциональных основ экономического развития региона особое внимание следует уделять институтам, обеспечивающим его вовлеченность во внешнеэкономические связи, стимулирующим предпринимательскую деятельность, в особенности в сфере международной торговли.

Сбалансированность развития региональной экономики в значительной степени есть результат характеристик институциональной среды, в том числе формальных ограничений, формирующих систему стимулов предпринимательской активности и определяющих спектр возможного выбора (формального и неформального) целей субъектов региональной экономической системы, а также способов и издержек достижения этих целей [6].

Существует успешный опыт стран, в которых государство проводило политику стимулирования экономического роста посредством формирования институциональной среды развития. Это подразумевало создание совокупности формальных правил и неформальных норм, нацеленных на активизацию производительной деятельности предпринимателей. В то же время, это страны с высокой степенью интеграции в мировое хозяйство, развитие которых тесно связано с укреплением международной конкурентоспособности, ростом экспорта, других форм международных экономических отношений.

Решение задач институциональной модернизации происходило с задействованием различных механизмов. Так, в западноевропейской модели (Финляндия, Ирландия) ключевой особенностью стали процедуры, предотвращающие конфликт интересов субъектов развития: во взаимодействии с предпринимателями административные органы следуют преимущественно формализованным и четко прописанным бюрократическим правилам, регламентам и процедурам. Восточноазиатская модель (Южная Корея, Тайвань) характеризуется сращиванием интересов предпринимателей и госструктур, заинтересованных в модернизации экономики в рамках «кумовского капитализма», а также устойчивым существованием коррупционных каналов, которые, однако, способствуют развитию экономик данных стран. В Южной Корее долгосрочная стратегия развития, по сути, предусматривала коррупционные отношения, когда крупные конгломераты (чеболи) имели упрощенный доступ к льготным кредитам, государственным контрактам и иным правительственным привилегиям [4].

По данным международных исследований, в частности The Global Entrepreneurship Monitor 2011, основой для сравнительного анализа институциональных условий развития предпринимательства в разных странах являются так называемые базовые требования (макрэкономическая стабильность, необходимое законодательство, инфраструктура, среднее образование), требования эффективности (емкость товарного рынка, эффективный рынок труда, развитый финансовый рынок, технологическая готовность, система высшего и дополнительного образования), инновационные требования (экономическая открытость, государственная политика и программы поддержки предпринимательства, НИОКР, культурные нормы, специализированные образовательные программы и т. д.). На приведенной диаграмме (рис. 1) видно, что вклад тех или иных факторов различен для стран с факторно-ориентированной экономикой (например, Венесуэла, Пакистан, Бангладеш), с экономикой, ориентированной на эффективный рынок (Россия, Бразилия, Китай, ЮАР), и с инновационно-ориентированным хозяйственным порядком (США, Великобритания, Франция, Япония, Сингапур и др.).

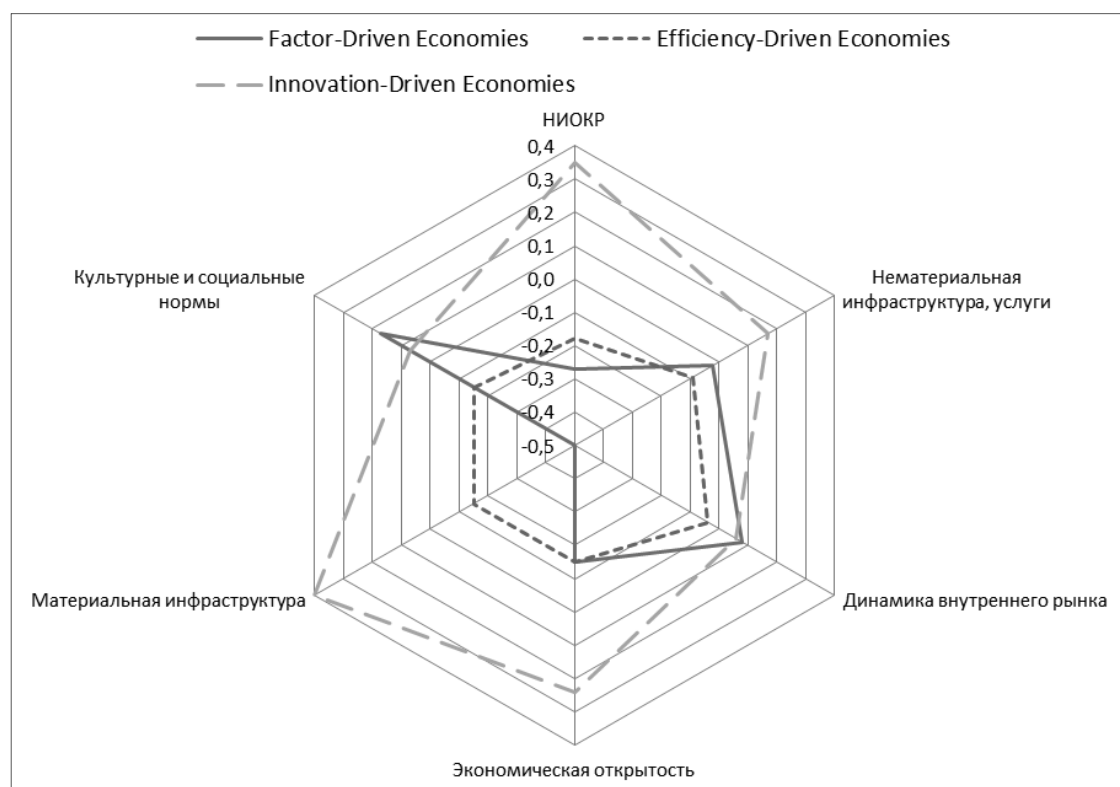


Рис. 1. Роль институциональных факторов предпринимательской деятельности для разных групп стран [9]

Для России характерны недостаточный уровень развития инфраструктуры предпринимательства, НИОКР, низкий социокультурный статус предпринимательской деятельности. По данным ВЦИОМ, 50% россиян склонны «скорее не доверять» предпринимателям, бизнесменам. В свою очередь, предприниматели высказывают свое недоверие к государственным структурам, отмечая, что программы поддержки зачастую адресуются аффилированным с чиновниками структурам. Предприниматели достаточно критично отзываются о различных сторонах современной российской государственной экономической политики, в наибольшей степени это характерно для оценок предпринимателями направленности экономической политики — чаша весов склоняется в пользу утверждения, что экономическая политика осуществляется не в интересах бизнеса в целом, а в интересах отдельных бизнес-групп. Ниже среднего уровня оценивается также гибкость экономической политики, соответствие практических мер заявленным установкам, действенность, последовательность и то, насколько государство предоставляет бизнесу необходимую свободу действий и не мешает его развитию [3].

Еще один ориентир для оценки эффективности институциональной среды предпринимательства предлагает Doing Business Report — ежегодное исследование группы Всемирного банка, оценивающее в 183 странах легкость осуществления предпринимательской деятельности. Характеризующие институциональную среду показатели, используемые в анализе, измеряют степень государственного регулирования, защиты прав собственности и их влияние на поведение фирм, в частности, малого и среднего бизнеса. Ряд показателей, таких как число процедур, необходимых для начала бизнеса или регистрации собственности, характеризуют степень регулирования экономики. Другие показатели, такие, например, как время и издержки выполнения контрактов или прохождения через процедуру банкротства, измеряют результаты этого регулирования. Третья группа факторов характеризует меру легальной защиты прав собственности в стране, например, открытость для инвесторов информации о компаниях или виды активов, которые могут быть использованы в качестве залога согласно правилам совершения сделок. Россия, по данным Doing Business Report с 2008 г. находится во второй сотне рейтинга (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинговые показатели России в Doing Business Report 2008–2013 [8]

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Позиция России в общем рейтинге	106 ▼	120 ▼	116 ▲	124 ▼	120 ▲	112 ▲

В настоящее время на правительственном уровне поставлен вопрос о необходимости мер, направленных на существенное улучшение условий осуществления предпринимательской деятельности, которые будут выражены в повышении позиции России в рейтинге Всемирного банка со 120-го места в Doing Business 2012 до 50-го в Doing Business 2015, и 20-го в Doing Business 2018 [5].

Действенность государственного регулирования предпринимательской деятельности будет зависеть от того, насколько в ней учитывается влияние коллективных действий, а также неформальных институциональных ограничений, адаптационных стратегий поведения предпринимателей.

Показателем становления эффективной социокультурной среды предпринимательства в России может стать появление бизнесменов нового типа — прагматичных, но не циничных, мотивированных прибылью, но и увлеченных своим делом как таковым, предъявляющих высокие требования к себе и своим сотрудникам, выбирающих профессионализм и честную конкуренцию... К сожалению, простая адаптация к условиям внешней среды формирует иные поведенческие установки. И если 10–15 лет назад такие негативные явления, как коррупция и уклонение от уплаты налогов считались «болезнями переходного периода», то сейчас многими они воспринимаются как устоявшаяся норма. В 2011 г. Россия заняла 143 место из 182 возможных по индексу восприятия коррупции (который составляется компанией «Transparency International»). Абсолютизировать значение таких показателей не стоит, но проблемы налицо. Существует необходимость повышения уровня доверия и прозрачности в экономике, формирования институциональной среды, адекватной свободным, рыночным, социально-ответственным экономическим отношениям.

Среди направлений формирования эффективной институциональной среды, способствующей развитию предпринимательской активности в регионе, в том числе, ориентированной на внешние рынки, можно выделить следующие.

Во-первых, это усиление мотивации к предпринимательской активности, ВЭД, через улучшение объективных экономических условий хозяйствования: макроэкономическую стабилизацию, совершенствование инфраструктуры (транспорт, логистика, телекоммуникации), доступность кредитов и выгодные процентные ставки.

Во-вторых, существует необходимость накопления определенных знаний, умений, навыков субъектами экономической деятельности, а также формирование этических установок. Важнейшую роль здесь играет экономическое образование, бизнес-образование, корпоративное обучение, затрагивающее, в том числе, и социально-культурные, этические аспекты предпринимательской деятельности.

В-третьих, эволюция формальных ограничений, нормативно-правовой базы взаимодействия субъектов как внутри региональной экономической системы, так и во взаимоотношениях с внешним миром. Сюда также можно отнести повышение эффективности деятельности госструктур, осуществляющих поддержку предпринимательской деятельности, курирующих внешнеэкономические связи региона, а также развитие некоммерческих организаций в данной сфере.

Следует отметить, что формирование эффективной институциональной среды в регионе возможно лишь в случае сбалансированности и согласованности данных направлений. Необходимость институциональных изменений обуслов-

лена потребностью регионов активно развиваться, интегрироваться в систему мирохозяйственных связей, повышая благосостояние населения региона в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асемоглу Д., Джонсон С., Робинсон Дж. Институты как фундаментальная причина долгосрочного экономического роста // ЭКОВЕСТ. 2006. № 5, С. 180–247.
2. Барро Р. Д., Сала-и-Мартин Х. Экономический рост. М.: Бином, 2010.
3. По данным пресс-выпусков ВЦИОМ 2011–2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112942>.
4. Саблин К. Государство развития в разных институциональных условиях // Журнал институциональных исследований. 2010. Т. 2. № 4.
5. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1610833>.
6. Хамидулина А.М. Институциональное обеспечение сбалансированного развития муниципальных образований в регионе // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2.
7. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 339–382.
8. Doing Business Reports 2008–2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>.
9. The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2011. National Expert Survey (NES). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gemconsortium.org/docs/2409/gem-2011-global-report>.

ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

БОРОВИНСКИЙ М.Э.,

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

TERRA ECONOMICUS ✧ 2012 ✧ Том 10 № 4 Часть 3

Формирование культуры банковского бизнеса, являясь конечной целью координации валютной политики коммерческих банков, позволяет использовать преимущества процесса глобализации как банковским структурам, так и другим участникам внешнеэкономической деятельности, и предоставляет им возможность выйти на мировой арене на более высокий уровень развития.

Ключевые слова: глобализация; транснационализация; транснациональный банк; транснациональная корпорация; прямые иностранные инвестиции.

Formation of culture of banking business, being an ultimate goal of coordination of currency policy of commercial banks, allows to use advantages of process of globalization, both to commercial banks, and other participants of foreign economic activity, and gives them opportunity to come on the world scene to higher level of development.

Keywords: globalization; transnationalization; transnational bank; multinational corporation; direct foreign investments.

Коды классификатора JEL: F23, F21, F36.

С точки зрения последствий финансовой либерализации мировой экономики в целом и финансового сектора в частности большее число иностранных участников способствует повышению эффективности функционирования внутренних банков. Так, Вильямс Б. [9, р. 58] указывает на то, что избыточный спрос на кредит в менее развитых экономиках, предполагает применение ряда мер по сокращению прямого вмешательства со стороны регулирующих органов в деятельность финансовых рынков, среди этих мер и устранение ограничений входа на рынок банковских услуг, что способствует импорту ТНБ международных банковских технологий, банковского ноу-хау и соответственно капитала банка [4, с. 11].

Современный этап развития мирового финансового рынка отличается тем, что финансовые рынки стран не только выполняют функцию обслуживания реального сектора экономики, но и приобретают самостоятельное, и во многом самодовлеющее значение. Такая трансформация становится результатом открывшихся возможностей для спекулятивных, финансовых и страховых операций в условиях компьютеризации, технологизации и либерализации валютно-финансовой деятельности. Ситуация когда 10% ежедневных валютных операций обслуживают внешнюю торговлю, а 90% относятся к спекулятивным операциям повышает риск кризисов финансовых систем, что отмечается многими авторами [2, с. 23].

В свете растущей глобализации мировых финансовых рынков наибольшую актуальность приобретает определение мер, направленных на предотвращение или смягчение кризисов валютно-финансовой системы. Глобализация в финансовой сфере не должна сопровождаться крупными финансовыми потрясениями, хотя проблемы нестабильности банковских систем стран носят хронический и глобальный характер. Это подтверждается системными проблемами банков США в середине 1990-х гг. и в 2008 г., скандинавских стран в начале 1990-х гг. и в 2008 г. В этих условиях важным элементом определения приоритетов политики коммерческих банков как развитых, так и развивающихся стран, становится выявление ранних индикаторов предупреждения возможных потрясений банковской системы.

Причинами последнего финансового кризиса стали как внешние, так и внутренние факторы, что объясняет его масштабность, глубину и последствия для национальных экономик. Внешние причины возникновения кризисных процессов в национальных экономиках можно подразделить на 3 группы: макроэкономические, микроэкономические и институциональные, хотя катализатором создавшейся ситуации послужили проблемы на рынке ипотечного кредитования США.

Основная макроэкономическая причина возникновения финансового кризиса — это избыток ликвидности в экономике США. К микроэкономическим причинам можно отнести развитие новых финансовых инструментов, на рынке произ-

водных ценных бумаг на сегодняшний день насчитывают более 2500 видов производных активов. К институциональным причинам относят недостаточный уровень оценки рисков как регуляторами финансовых рынков, так и большинством рейтинговых агентств, и асимметрию информации. Сложность структуры производных финансовых инструментов затруднила оценку реальной стоимости портфелей финансовых компаний.

Помимо внешних факторов развития кризисных процессов в российской экономике, большую роль играют внутренние причины усугубления кризисной ситуации, к ним относят: падение цен на нефть и другие товары российского экспорта; усиление зависимости страны от притока иностранных инвестиций; нарастающая внешняя задолженность российских компаний.

Помимо вывода финансовых средств иностранными инвесторами, нестабильность российского фондового рынка была обусловлена внутренней спецификой проводимых на нем операций российскими игроками и уходом с фондовых рынков крупных банков.

Можно выделить следующие особенности развития банковского сектора России в условиях финансового кризиса.

1. Спад в глобальной экономике в IV квартале 2008–I квартале 2009 гг. был связан с глобальным кредитным сжатием, вызванным банкротством или национализацией крупнейших американских финансовых институтов в сентябре 2008 г. Тем не менее, в период наиболее острого кредитного сжатия банковское кредитование во многих странах (включая Россию) даже выросло, поскольку в банки обратились компании, ранее привлекавшие финансирование на рынках облигаций или на зарубежных рынках [8, с. 14].

2. В настоящий момент условия, на которых банки предлагают кредиты заемщикам, повсеместно улучшаются. Подобная динамика свидетельствует о снижении остроты кредитного сжатия. По сравнению с острой фазой кризиса конца 2008–начала 2009 гг. в настоящий момент в большинстве стран мира наблюдается обратная причинно-следственная связь между ситуацией с кредитованием и состоянием экономики в целом: низкий уровень экономической активности ухудшил финансовое положение заемщиков, что привело к снижению спроса на кредиты.

3. В России в последнее время объемы кредитования падают, а удовлетворенность предприятий условиями кредитования растет. Такая комбинация показателей кредитной активности может свидетельствовать о том, что падение кредитования происходит из-за снижения спроса, а не из-за дальнейшего ухудшения условий, на которых банки предлагают кредиты.

4. Падение кредитования, сопоставимое с падением ВВП, типично для экономических кризисов. В США во время всех последних кризисов, на стадии окончания рецессии и первых этапах подъема, кредитование снижалось. Подобная картина наблюдалась и во время значительных кризисов, происходивших в развивающихся странах в 1990-х гг. (латиноамериканский кризис, азиатский кризис и др.). Снижение кредитования в начале подъема связано со следующими причинами. Во-первых, у компаний существуют свободные мощности, и падает спрос на инвестиции. Во-вторых, благодаря продаже запасов, компании получают свободную наличность, что позволяет снизить спрос даже на кредиты под финансирование оборотного капитала.

5. В России в условиях падения ВВП на 10% наращивание объемных показателей кредитования невозможно и не нужно из-за падения спроса на кредиты со стороны нефинансового сектора. Ситуацию можно считать нормальной, если доля кредитов в ВВП остается относительно постоянной. Рост кредитования в номинальном выражении за счет административного давления может быть даже опасен, так как на этапе подъема экономики способен привести к дальнейшему ухудшению ситуации в банковском секторе. Основная задача сегодня — реструктуризация существующей задолженности, что позволит в период восстановления экономики снизить риски нового кредитования.

6. Если говорить о показателях эффективности работы банковского сектора, то к таковым следует отнести не показатели объемов кредитования, а показатели его доступности. Для корректировки структуры кредитов (малый бизнес, инвестиции) можно использовать государственные гарантии и другие меры государственной поддержки, а также инструменты рефинансирования.

7. Качество банковских балансов в условиях кризиса неминуемо ухудшается. Особенностью данного кризиса было быстрое восстановление финансовых рынков, что снизило остроту проблемы нехватки ликвидности в банковском секторе. В развитых странах практически решена и проблема капитала для крупнейших банков: ведущие банки США уже смогли привлечь капитал с финансовых рынков и расплатиться с государством. В России банки смогли получить прибыль за счет операций на фондовых рынках, что снизило остроту проблемы с капиталом. Тем не менее, долговой навес у заемщиков сохраняется, а значит, продолжается, хоть и носит не столь явный характер, кризис «плохих» долгов.

Ухудшение положения на глобальных финансовых рынках может привести к ситуации, в которой проблема достаточности капитала российского банковского сектора вновь станет актуальной.

Развитие банковской системы в России невозможно без учета влияния экономической глобализации, изучения опыта иностранных банков, стандартизации банковских услуг [1, с. 33]. Можно выделить факторы, влияющие на деятельность российских коммерческих банков в сфере обслуживания физических и юридических лиц в условиях глобализации финансового сектора экономики:

1. Необходимость принятия международных стандартов. Основная задача принятия международных стандартов — повышение устойчивости внутренних финансовых систем и укрепление международной финансовой стабильности. Их принятие, развитие и успешное внедрение создает ряд преимуществ:

- ✓ укрепления внутренних финансовых систем с помощью поощрения надзора и регулирования, обладающих большей прозрачностью, более эффективных и надежных финансовых учреждений и организаций, рынков, их инфраструктуры, а следовательно и увеличения степени доверия населения к банковской системе РФ;

- ✓ повышения международной финансовой стабильности на основе равного доступа ко всей совокупности необходимой информации, наличия наборов возможных инвестиционных решений, совершенствования целостности и прозрачности рынка, что ведет к увеличению числа услуг, оказываемых физическим лицам, и повышению качества этих услуг.

Необходимо отметить, что установление и признание международных стандартов само по себе не может гарантировать финансовую стабильность и является не конечным результатом решения проблемы, а средством, укрепляющим финансовые системы, создающим дополнительный потенциал экономического роста. В конечном счете, эффективность признания стандартов будет определяться не элементами тех или иных стандартов, а политикой их использования в том или ином банке.

2. Усиление конкуренции со стороны иностранных банков. Если раньше на 100 российских банков приходился 1 иностранный банк, то в настоящее время это соотношение значительно изменилось в пользу зарубежных банков и сейчас на 100 наших банков приходится порядка 5–7 иностранных банков [3, с. 158].

На примере Ростовской области можно показать, как быстро идет внедрение иностранного банковского капитала в регионе. «Банк Сосьете Женераль Восток» (BSGV) открыл в 2006 г. представительство в Ростове-на-Дону и предлагает самый широкий перечень банковских услуг, включая разнообразные виды потребительского кредитования. Помимо «Банк Сосьете Женераль Восток» в Ростове-на-Дону в 2007 г. открылся филиал одного из крупнейших в мире банков — американского «Ситибанка». Кроме этого банк ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» выкупил 100 % уставного капитала ОАО «ИМПЭКСБАНК» и через широкую филиальную сеть пришел в город Ростов-на-Дону.

Такую тенденцию можно объяснить рядом причин:

- ✓ иностранные банки большую часть прибыли получают, играя на том, что процентные ставки по потребительскому кредитованию в России гораздо выше, чем на Западе. Пример: в Америке процентная ставка $\approx 5\%$, в России — 15% [6, с. 26];
- ✓ финансовая отчетность в России не соответствует мировым стандартам, другими словами она не такая прозрачная, поэтому для иностранных банков здесь больше возможности для «теневых операций» (обналичивание денег и т. д.);
- ✓ для того чтобы осуществлять деятельность по всей России Западные банки стремятся купить крупный российский банк с очень развитой филиальной сетью. Например: Австрийский банк ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» приобрел 100% уставного капитала «ИМПЭКСБАНК» только по той причине, что у него большая филиальная сеть, филиалы находятся в 50 крупных городах России, тем самым «Райффайзенбанк» сразу начал осуществлять свою деятельность практически во всех регионах России;
- ✓ иностранные банки, придя на российский рынок, «подтягивают» к себе все филиалы крупных фирм, которые обслуживаются в данном банке за рубежом, так как любая фирма предпочитает, чтобы расчетный счет был открыт в одном банке и перевод денежных средств осуществлял через один банк;
- ✓ иностранные банки, придя в какой-нибудь из регионов, имеют информацию об экономике этого региона, финансовом потоке, прибыльных и убыточных предприятиях и т. д., т. е. имеют полную информацию о регионе, что немаловажно для ведения успешного бизнеса;
- ✓ есть возможность овладения объектами недвижимости и бизнесом через подставные фирмы, путем продажи заложенного имущества (предоставляя большой кредит, заведомо для того, чтобы забрать залоговое имущество).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что формирование рынка банковских услуг представляет собой сложный процесс, требующий мобилизации не только внутренних ресурсов, но и широкого использования опыта мировых банков. Несмотря на это лишь отдельные коммерческие банки за последние годы стали уделять внимание изучению зарубежного опыта развития рынка банковских услуг.

В настоящее время делаются попытки взятия под контроль растущих финансовых рынков. Предлагается ввести систему международного финансового регулирования для выработки единых международных стандартов и надзора за деятельностью институтов, проводящих операции в глобальном масштабе. Важным шагом в данном направлении могли бы стать регулярные встречи представителей финансовых властей стран группы-7, ведущих стран с развивающимися рынками и международных финансовых организаций в рамках специального форума по вопросам проведения политики регулирования.

В начале последнего десятилетия прошлого века международные трансферты капитала превышали 1,3 трлн долл. в день, что означало примерно 130-кратный рост за 20 лет. Годовая торговля валютой превышала в этот период 400 трлн долл., что приближалось к 80 годовым объемам мировой торговли; за два десятилетия этот показатель вырос в 40 раз [7, с. 31]. Для обслуживания подобных операций используются новейшие системы связи и информации.

Значительная часть мировых финансовых потоков связана с обслуживанием международного движения товаров и услуг, а также с прямыми зарубежными инвестициями капитала. Либерализация этой части перемещающихся по миру капиталов в разной форме оказалась эффективной и благоприятно сказалась на многих национальных хозяйствах и системе мирохозяйственных связей.

Положительный аспект финансовой глобализации часто связывают с расширением возможностей прямых иностранных инвестиций, когда фирма производит вложения в новые учреждения или филиалы для того, чтобы производить и/или продавать свой продукт в зарубежной стране.

Таким образом, исследование экономической природы глобализации, факторов, характеристик и направлений ее развития позволяет оценить роль финансовой глобализации в современных экономических процессах. Глобализация —

не только итог, но и фактор, определяющий качественные характеристики и направленность процесса развития мировой экономики. Этот вывод позволяет рассматривать финансовую глобализацию, в свою очередь, как фактор трансформации финансовых отношений на всех уровнях и во всех звеньях финансовой системы, а также ее институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермолов М. Россия и рычаги глобализационной политики // МЭ и МО. 2008. № 5.
2. Коллонтай В. Эволюция западных концепций глобализации // МЭ и МО. 2012. № 1.
3. Коробов Ю. Банковские операции. М.: Магистр, 2009.
4. Кочмола К.В. Финансовая глобализация и развитие банковской системы России. Ростов н/Д: РГЭУ «РИНХ», 2012.
5. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1.
6. Овсеян М. Процесс глобализации и основные тенденции развития финансового рынка // Финансы. 2009. № 2.
7. Чикина А. Координация валютной политики коммерческих банков как фактор стабильности финансовой системы в условиях глобализации экономики // Финансовые исследования. 2012. № 6.
8. Юдаева К.В. Динамика кредитования в падающей экономике: кредитное сжатие или падение спроса на кредиты // Обзор Центра макроэкономических исследований Сбербанка России. 2009. № 12.
9. Williams B. Positive theories of multinational banking: eclectic theory versus internalization theory // Journal of Economics Surveys. 1997. № 11(1).
10. Официальный сайт Центрального банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ РЕФОРМ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

ЕДЕЛЕВ Д.А.,

доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: rektor@mail.ru;

МАЙОРОВА Н.В.,

кандидат культурологии, профессор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: nmaj@mail.ru

В статье рассматривается стратегическое противоречие реформ системы образования. Современные инструменты реформирования не отвечают требованиям формирования общества знаний, что представляет угрозу национальным интересам.

Ключевые слова: система высшего образования; реформа образования; единый государственный экзамен; домашние хозяйства.

Strategic contradiction of reforms of an education system is considered in the article. Modern tools of reforming don't meet the requirements of formation of a society of knowledge that poses threat to national interests.

Keywords: higher education system; formation reform; uniform state exam; households.

Коды классификатора JEL: H75, I21, I22.

Тяжелые и многолетние реформы системы высшего образования вызывают все больше нареканий в общественном восприятии. Особенно это проявилось после нашумевшего летом 2012 г. подлога при зачислении студентов по результатам единого государственного экзамена в Российском государственном медицинском институте.

Это пример не столько проблемы как рассматривать этот случай (как единичный или как случайное проявление массовой практики), сколько проблемы более широкой — внедрение новых инструментов управления превратилось в самоцель и сопровождается относительно низкой эффективностью бюджетных расходов на высшее образование. В том числе и по причинам высокой коррупции в данном сегменте высшей школы.

Серьезное исследование проблемы коррупции на страницах журнала [1] выделило 3 основные причины: недостаточное количество финансовых средств с начала периода рыночной трансформации, что предопределило широкие масштабы явления; превращение коррупции в одну из «несущих» структур системы, без которой она уже не сможет существовать в нынешнем виде; древние корни и традиции явления, уходящие в глубину веков российской истории.

Поэтому требуется, с одной стороны, кардинальная реконструкция отраслевых организационно-экономических инструментов, с другой — максимальное преумножение имеющегося экономического потенциала высшей школы, с третьей — строгая координация стратегических целей реформирования образования и инструментов их достижения.

При этом хорошо известно и широко распространено в мире утверждение о неэффективности институтов бесплатного образования за счет государственного бюджета. В ряде случаев это вообще рассматривается в качестве примера полной иррациональности, поскольку доступ к такой форме образования получают в основном представители тех социальных групп и слоев, которым материальная помощь практически не нужна и получается, что бедные субсидируют богатых.

На рис. 1 представлена диаграмма рассеяния, отражающая зависимость между рассматриваемыми показателями. Визуальный анализ диаграммы позволяет сделать вывод о возможном наличии взаимосвязи между рассматриваемыми показателями, количественную оценку которой можно получить с помощью коэффициента линейной корреляции.

Рассчитанный коэффициент корреляции, равный 0,642, свидетельствует о том, что связь между показателями доли занятых с ВПО среди всего населения и среднемесячной номинальной заработной платой по субъектам Российской Федерации в 2010 г. является заметной. Другими словами, полученные результаты показывают, что размеры среднемесячной номинальной заработной платы в ряде случаев опосредуются показателями доли занятых с высшим профессиональным образованием среди всего населения.

Диаграмма рассеяния на рис. 1, где представлен график уравнения регрессии $y=1,5x-0,1$ (коэффициент достоверности аппроксимации — $R^2=0,4$ — средний уровень достоверности теоретической функции регрессии), рассчитанный и построенный с помощью средств MS Excel, показывает, что изменение доли занятых с высшим профессиональным обра-

зованием среди всего населения на 1% приведет к изменению значений среднемесячной заработной платы населения на 1,5 тыс. руб., но лишь приблизительно в 4 случаях из 10.

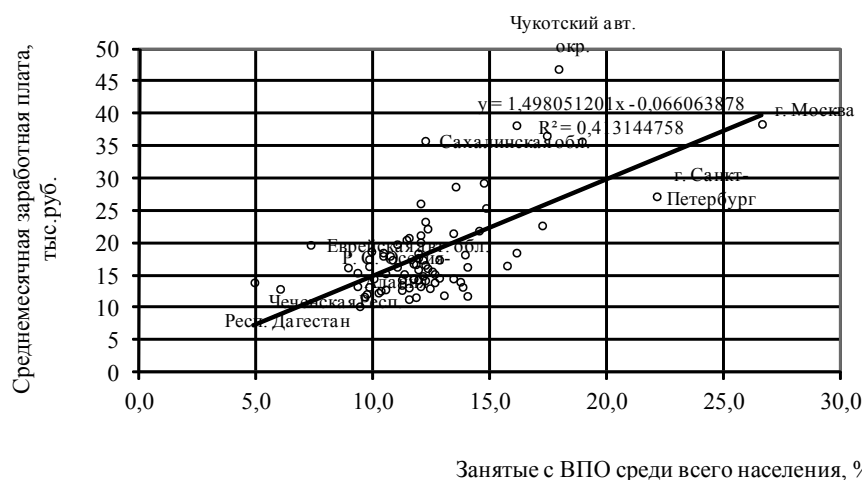


Рис. 1. Графическое представление зависимости между показателями доли занятых с высшим профессиональным образованием среди всего населения (%) и среднемесячной номинальной заработной платы (тыс. руб. на чел.) по субъектам Российской Федерации в 2010 г.¹

Данная связь является логически корректной в условиях функционирующего рынка труда, основанного на рыночных принципах. Тем не менее, связь все же не является сильной или абсолютной, что наводит на мысли о том, что:

- ✓ либо высшее образование не сказывается должным образом на экономическом развитии;
- ✓ либо трудовые ресурсы с высшим образованием имеют высокую долю занятости в трудовой деятельности, формирующей иные источники доходов;
- ✓ либо трудовые ресурсы с высшим образованием имеют высокую долю занятости в теневом секторе экономики.

При этом дифференциация численности населения по уровню образования и размерам доходов в Российской Федерации существенно отличается от других стран.

На рис. 2 в графической форме отражено сопоставление показателей дифференциации численности занятого населения по уровню образования и объему денежных доходов. Видно, что по состоянию на конец 2010 г. в России более четверти рабочих имеют высшее профессиональное и среднее профессиональное образование. Оставшаяся половина занятых имеет уровень образования ниже среднего профессионального.

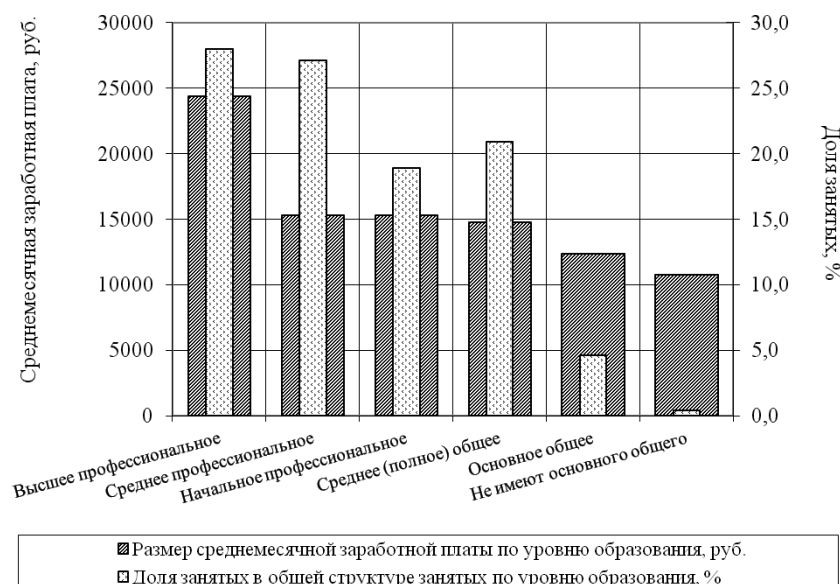


Рис. 2. Графическое сопоставление значений показателей среднемесячной заработной платы рабочих по уровню образования (руб. на чел.) и долями занятых в структуре занятых по уровню образования в среднем по Российской Федерации в 2009 г.²

¹ Диаграмма построена авторами на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Статистический сборник. М.: Росстат, 2011. С. 54–55, 86–87, 108–109, 148–151.

² Диаграмма построена авторами на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Статистический сборник. М.: Росстат, 2010. С. 124–125.

При этом в среднем занятые с высшим образованием получают зарплату существенно более высокого уровня, чем зарплаты у работников со средним и начальным профессиональным образованием, а также средним общим образованием и получают более чем в 2 раза больше рабочих с основным общим образованием или без него.

С одной стороны, подобное распределение является в определенной мере адекватным для условий развития экономики знаний, когда основная добавленная стоимость создается в наукоемких отраслях, где преимущественно заняты рабочие с высшим образованием.

Но с другой стороны, данная ситуация не адекватна требованиям российского рынка труда, на котором требуется только около четверти работников с высшим образованием, и тенденциям развитых стран.

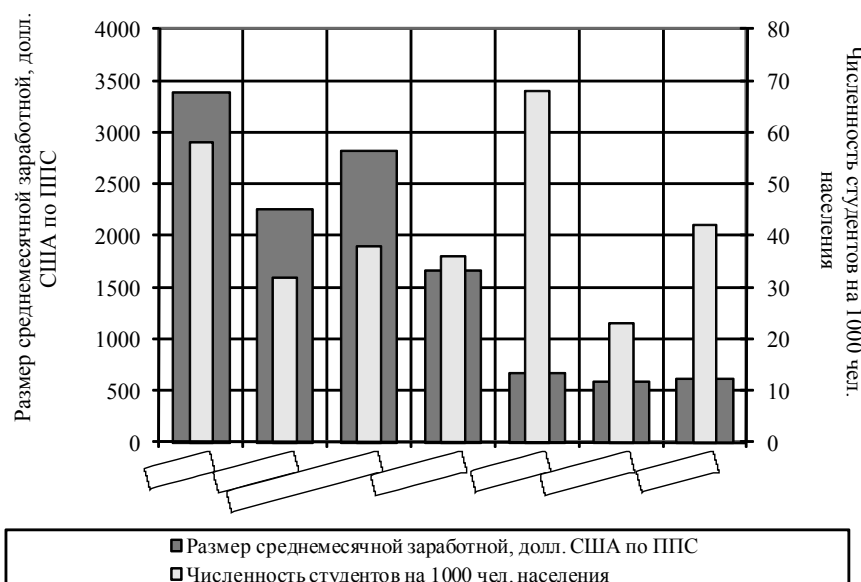


Рис. 3. Графическое сопоставление значений показателей среднемесячной заработной платы рабочих (оценка в долл. США по ППС)³

На рис. 3 представлено сопоставление по отдельным странам по показателям размера среднемесячной заработной платы и численности студентов на 1000 чел. населения. Размер среднемесячной заработной платы опосредует уровень социально-экономического развития той или иной страны с достаточной степенью приближения. В свою очередь численность студентов на 1000 чел. населения косвенно может свидетельствовать об уровне «расходов» общества той или иной страны на инвестиции в образование трудовых ресурсов. Видно, что в России один из самых низких уровней заработной платы по сравнению с другими странами при том, что удельный вес студентов среди всей численности населения является наиболее высоким. Отсюда может следовать два вывода:

- ✓ во-первых, в России до сих пор не было создано условий для наиболее эффективной и полной реализации накопленного человеческого капитала;
- ✓ во-вторых, определенные сомнения вызывает реальный уровень образования отечественных трудовых ресурсов, когда происходит коммерчески ориентированное повышение показателей численности занятых с высшим профессиональным образованием, а реальной отдачи от этого нет.

В таких условиях необходимо задействовать механизм эффективного использования средств граждан, которые уже в значительной мере платят и готовы осуществлять в дальнейшем расходы на образование.

В настоящее время в данном контексте рассматривается в основном частно-государственное партнерство в сфере образования, которое осуществляется в целях повышения качества образования, более полного удовлетворения потребностей в образовании, а также эффективного использования бюджетных средств, выделяемых в соответствии с расходными обязательствами соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

При этом, официально формами частно-государственного партнерства в сфере образования могут быть концессионные соглашения о строительстве, эксплуатации и управлении объектов образовательной деятельности, передача в доверительное управление управляющим компаниям государственного и муниципального имущества, относящегося к объектам образовательной деятельности, взаимное предоставление в пользование имущества, в том числе на безвозмездной основе, совместная деятельность на основе договора о совместной деятельности.

Но вопрос эффективного привлечения средств граждан, которые представлены на уровне домашних хозяйств, практически отсутствует в предлагаемой системе. Поэтому более эффективно прописать норму гражданско-государственного софинансирования затрат на образование на индивидуальном уровне.

Как известно, в настоящее время, по данным Минобрнауки, более 60% студентов обучается в стране на платной основе. И в своей основной массе это — студенты государственных вузов. Это означает, что рыночные факторы стали определяющими и для государственных вузов. Но с другой стороны, практически получилось, что в России сформиро-

³ Диаграмма построена авторами на основе данных: Россия и страны мира. 2010: Статистический сборник. М.: Росстат, 2010. С. 107, 138–139.

валась двойственная система высшего образования — платная и бесплатная. При этом студенты платной части системы оказываются совершенно отрезанными от какой-либо бюджетной поддержки.

С позиций краткосрочных перспектив эта система решала текущие проблемы с финансированием и срабатывала достаточно эффективно. Однако для длинных горизонтов времени, связанных, прежде всего, со становлением общества знаний [3], следует предполагать, что с постепенным увеличением стоимости обучения будет расти и диспропорция между студентами, занимающими места, финансируемые из госбюджета, и студентами, оплачивающими обучение за счет собственных средств. Поэтому актуальным вопросом становится финансовая помощь студентам, поскольку увеличение платы за обучение без адекватной системы финансовой помощи приведет к созданию фундаментально несправедливой системы финансирования.

Технологическая возможность гражданско-государственного софинансирования затрат на образование на индивидуальном уровне открывается на современном этапе проведения административной реформы, в ходе которой был принят Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», предусматривающий выпуск универсальных электронных карт граждан.

Эта карта будет представлять собой материальный носитель, содержащий введенную в него цифровую информацию о пользователе и о его правах на получение государственных и муниципальных услуг. Соответственно пользователями универсальной электронной картой могут быть граждане РФ, а также иностранные граждане и лица без гражданства в тех случаях, когда это предусмотрено федеральными законами.

При этом универсальная электронная карта станет содержательным документом, удостоверяющим личность гражданина, права застрахованного лица в системах обязательного страхования, иные права гражданина на получение государственных и муниципальных услуг, в том числе в сфере образования. Таким образом, пользователи универсальных электронных карт становятся непосредственными участниками бюджетно-распорядительных отношений. В этом случае важно разработать механизм, позволяющий с помощью универсальных электронных карт организовывать распоряжение средствами бюджетов и внебюджетных фондов различных административных уровней, направляемых на оплату образовательных услуг, в том числе с добавлением собственных средств граждан.

На этой основе сформируется новая структура совокупного спроса населения на образовательные услуги, которая за счет средств граждан и домашних хозяйств может стать более широким источником средств для системы образования. Поэтому ее надо учитывать при разработке новой стратегии развития нашей страны [2].

Данный организационно-экономический инструмент позволит существенно увеличить доходы и высшей школы, существенно ограничить коррупцию, сформировать более равные условия доступа к качественному высшему образованию представителей всех слоев населения, в том числе в территориальном аспекте, а также развивать мотивы роста персональных затрат на получение знаний, определяющих основную специфику соответствующих систем управления и траекторию развития управления высшей школой. А исходя из эффективности функционирования механизма софинансирования затрат на образование — осуществлять дальнейшие мероприятия по совершенствованию единого государственного экзамена, расширению практики автономных учреждений и т. п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клейн Э. Коррупция в российских вузах // TERRA ECONOMICUS. 2011. Т. 9. № 1.
2. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://old.vedomosti.ru/tnews/index.shtml?2011/08/19/3337>.
3. Татуев А.А., Лебедев А.В. Экономика знаний — ориентир для реформы системы высшего образования // Финансы и кредит. 2010. № 12.

МОТИВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

МАЙОРОВА Н.В.,

кандидат культурологии, профессор,
Московский государственный университет пищевых производств,
e-mail: nmaj@mail.ru

Предметом рассмотрения данной статьи является интеллектуальная собственность через призму институционально-экономического направления. Представлена общая характеристика института интеллектуальной собственности, раскрываются его основные функции, а также мировая практика разнообразия режимов интеллектуальной собственности. Затрагиваются вопросы основных достоинств и ряда недостатков патентных систем. В качестве коррекции негативных эффектов института интеллектуальной собственности предлагается использование таких механизмов, как принудительное лицензирование, выкуп патента, ценовая дискриминация и перекрестное лицензирование.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; патентная система; право интеллектуальной собственности.

Focus of this article is the intellectual property in the light of the institutional and economic direction. A general description of the Institute of Intellectual Property, reveals its main functions, as well as international practice diversity of intellectual property regimes. Address issues important advantages and disadvantages of a number of patent systems. As the correction of negative effects of the Institute of Intellectual Property is provided the use of mechanisms such as compulsory licensing, purchasing, patent, price discrimination and cross-licensing.

Keywords: intellectual property; the patent system; intellectual property law.

Коды классификатора JEL: D23, K11, O24.

В экономической теории понятие человеческого капитала рассматривают в широком и узком смысле слова. В узком смысле одной из форм человеческого капитала является образование. Именно образование становится основной характеристикой человека. А капиталом оно является вследствие того, что несет в себе источник будущего удовлетворения человеческих потребностей и/или источник будущих заработков. В широком же смысле слова человеческий капитал представляется через инвестиции, вложенные в человека путем затрат на образование, охрану здоровья, миграцию и т. д.

Общественное мнение относительно содержания и эффективности реформ российского высшего становится все более негативным и противоречивым. Особенно это проявляется после очередного выявления подлогов при зачислении студентов по результатам единого государственного экзамена в ряде российских вузов.

По большому счету проблема не столько в конкретных случаях коррупции в новой системе приема в высшие учебные заведения, сколько в недостаточной эффективности бюджетных расходов на высшее образование. Поэтому наиболее острой становится проблема используемых организационно-экономических отношений в связи с реформированием высшего образования.

Главный объект развития данных отношений представлен одним из наиболее важных и определяющих факторов в достижении качественно нового состояния общества — человеческим. Сам человеческий фактор во многом определяется уровнем жизни и благосостоянием населения. В свою очередь, уровень жизни и благосостояние населения в значительной степени определяются не только ростом темпов и масштабов материального производства, но и ростом уровней и темпов потребления услуг.

В настоящее время особую актуальность приобретают вопросы, связанные с местом человека в общественном развитии и человеческим капиталом. Это, как подчеркивают специалисты, предполагает проведение серьезных и глубоких научных исследований данной проблемы.

Теорией человеческого капитала начали заниматься еще в XIX в. Видные экономисты того времени включали развитие полезных способностей человека в понятие основного капитала, постоянно велись дискуссии о необходимости и целесообразности трактовки человека и его способностей как своеобразного основного капитала.

В отечественных работах, посвященных человеческому капиталу, он определяется как особый вид капиталовложений, совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы. В состав объектов человеческого капитала обычно включают знания общеобразовательного и специального характера, навыки, накопленный опыт и т. д.

Однако для наиболее полного понимания категории человеческого капитала целесообразно использовать функциональный подход. Его принцип заключается в том, что явление характеризуется не только в аспекте его внутреннего устройства, но и в контексте его функциональных свойств. В данном контексте, во-первых, человеческим капиталом является накопленный запас навыков, знаний и способностей. Во-вторых, накопленный запас — это такой запас, который целенаправленно используется человеком в различных сферах общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и производства. В-третьих, следует учитывать, что целенаправленное использование накопленного запаса навыков, знаний и способностей, выраженное в виде высокопроизводительной деятельности, ведет к росту зарплаток (доходов) работника. В-четвертых, рост зарплаток выступает стимулом к увеличению заинтересованности человека осуществить новый запас навыков, знаний и способностей путем вложений в образование.

Наиболее важным фактором, определяющим существование и приумножения человеческого капитала, является процесс инвестирования в человеческий капитал. Инвестициями в человеческий капитал являются любые действия, конечная цель которых заключается в повышении производительности человеческого труда. Следовательно, расходы на получение более высокого уровня образования (общего и специального), на поддержание здоровья, на поиск работы, профессиональную производственную подготовку, а также затраты на миграцию, рождение и воспитание детей, поиск экономически значимой информации о ценах и зарплатах — это все является расходами или инвестициями в человеческий капитал.

Принято различать 3 вида инвестиций в человеческий капитал:

- во-первых, инвестициями в человеческий капитал являются расходы на общее и специальное образование, которое можно получать как формально, так и не формально, а также по месту работы;
- во-вторых, инвестициями в человеческий капитал являются расходы на здравоохранения. Данная группа расходов сочетает в себе расходы на профилактику заболеваний и ведение здорового образа жизни, медицинское обслуживание, а также улучшение жилищных условий;
- в-третьих, инвестициями в человеческий капитал являются расходы на миграцию, благодаря которым у работников сохраняется мобильность в передвижении к местам приложения труда с большей производительностью.

Кроме этого, инвестиции в человеческий капитал могут быть разделены на вещественные и невещественные затраты. К вещественным затратам относятся те, которые непосредственно участвуют в физическом формировании и развитии человека. К таким издержкам, например, относят расходы на рождение и воспитание детей. К невещественным расходам относят накопленные затраты, с помощью которых было оплачено общее и специальное образование, здравоохранение, а также миграция труда.

При этом из всего многообразия видов инвестиций в человеческий капитал основными и наиболее важными являются инвестиции в образование и здоровье. Они имеют ряд мотивов, которые отличают их от прочих видов инвестиций:

- в первую очередь необходимо осознать, что отдача от инвестиций в человеческий капитал существенным образом зависит от срока службы человеческого капитала, определяемого продолжительностью его трудоспособного периода жизни с учетом того, что чем раньше осуществляются вложения в человеческий капитал, тем раньше от них происходит отдача;
- также следует понимать, что человеческий капитал обладает способностью накапливаться и приумножаться, несмотря на свойство физического и морального износа;
- при этом по мере накопления и приумножения, доходность человеческого капитала может повышаться только до момента окончания активного трудоспособного возраста, после чего происходит резкое снижение доходности;
- характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными и культурными особенностями и традициями;
- на фоне всего сказанного следует заострить внимание и на том, что инвестиции в человеческий капитал являются довольно выгодными, как для отдельного человека, так и для общества в целом.

Существует множество различных источников средств, из которых формируются расходы на инвестиции в человеческий капитал. Основными из них выступают: правительство в лице государства; негосударственные общественные фонды и организации; отдельные фирмы; домохозяйства, в том числе и индивиды; международные фонды и организации; образовательные учреждения и др.

В данном контексте возникает более широкий вопрос — насколько соответствуют организационные принципы образовательных учреждений вызовам времени и существующим мотивам населения? Необходимость трансформации организационно-экономических форм высшего образования в современных условиях достаточно широко отмечается в зарубежной литературе.

Например, отмечается [1], что в начале нового тысячелетия, требуется перейти от простой озабоченности судьбой университетов к практическому обсуждению их проблем. Что нужно сделать в первую очередь, чтобы университеты соответствовали быстроменяющемуся миру XXI в.? Один из вариантов ответов состоит в том, что университетам необходимо стать более гибкими, соединив в себе в устойчивой форме старое и новое, предпринимательское. Для того чтобы окончательно прийти к такому выводу, нужно ответить на 3 вопроса.

Во-первых, какие организационные элементы делают университет более адаптивным? В отличие от традиционного, новую форму университета можно назвать инновационным или предпринимательским. Однако вне зависимости от названия необходимо выявить основные черты его характера.

Во-вторых, каким образом формируются элементы адаптивного университета? Есть ли какие-нибудь определенные пути, которыми университеты переходят от традиционализма к инновационности и предпринимательству?

В-третьих, каким образом в университете поддерживается способность к адаптации?

Затем в указанной работе отмечается, благодаря чему некоторым университетам удалось успешно трансформироваться и прийти к устойчивым изменениям. Прежде всего, это создание предпринимательских университетов. При этом потребность в трансформации университетов посредством решительного организационного действия только возросла. Учитывая то давление, которое испытывают университеты в начале XXI в., можно утверждать, что сегодня эта проблема приобрела первостепенное значение.

Поэтому, все больше предпринимательских университетов сегодня выбирают институциональную самостоятельность. В своей более активной автономии они венчают коллегиальность как с изменениями, так и со статус-кво. Таким современным институтам знакома разница между университетом и государственным учреждением. Им знакома разница между университетом и фирмой.

В российских условиях, при выборе между возможными автономными и бюджетными учреждениями, большинство ведущих вузов избирает бюджетную форму. Соответственно возникает вопрос — а какими общественно значимыми принципами следует руководствоваться в данном контексте?

При этом хорошо известно и широко распространено в мире утверждение о неэффективности институтов бесплатного образования за счет государственного бюджета. В ряде случаев это вообще рассматривается в качестве примера полной иррациональности, поскольку доступ к такой форме образования получают в основном представители тех социальных групп и слоев, которым материальная помощь практически не нужна и получается, что бедные субсидируют богатых.

Используемые в настоящее время организационно-экономические инструменты модернизации российского высшего образования в сложившихся условиях функционируют пока неэффективно, а времени на длительное реформирование в соответствии с требованиями перехода к инновационной экономике нет. Поэтому требуется, с одной стороны, кардинальная реконструкция отраслевых организационно-экономических инструментов, с другой — максимальное преумножение имеющегося экономического потенциала высшей школы, с третьей — строгая координация стратегических целей реформирования образования и инструментов их достижения.

Проблематика соотношения целей и средств их достижения относится к одному из основных вопросов экономической науки и практики. С этой точки зрения основной принцип государственного управления целесообразно рассматривать в контексте «уравнения Тинбергена», когда при исходной триаде (цели, инструменты и мультипликаторы) устанавливается, что запас инструментов, используемых государственными структурами, не должен превышать числа целей. Кроме того, при принятии управленческих решений относительно принципов оказания государственных услуг, в том числе образовательных, необходимо принимать во внимание сопутствующие издержки, связанные с недополучением продукции в частном секторе и превращения, в результате налогообложения, ряда сделок и проектов в неприбыльные. Данные издержки необходимо соотносить с результатами того, насколько эффективно государство способствует совместной деятельности участников рынка.

В то же время надо отметить, что руководством российского образования достаточно строго определены основные цели развития системы на ближайшие годы. Среди основных целей, во-первых, обеспечение доступности качественного образования для всех слоев населения как основы социальной мобильности и снижения социально-экономической дифференциации в обществе.

Во-вторых, обеспечение текущих и перспективных потребностей экономики и социальной сферы в профессиональных кадрах необходимой квалификации, создание условий для развития непрерывного образования.

В-третьих, создание условий для активного включения детей, обучающихся (воспитанников) образовательных учреждений в экономическую, социально-политическую и культурную жизнь общества.

В-четвертых, создание условий для развития и эффективного использования научно-технического потенциала.

В-пятых, создание условий для активизации инновационной деятельности.

Каждую из отмеченных целей предусматривается достигать посредством решения определенного набора задач. При этом единый государственный экзамен (ЕГЭ), вокруг которого уже многие годы ведутся большие общественные дискуссии, представляет собой всего одну из множества таких задач и относится к первой цели — созданию общероссийской системы оценки качества образования, направленной на адекватную и гласную оценку результатов работы образовательных учреждений.

Вместе с тем, необходимо подробно остановиться на сути вышеизложенных целей. Дело в том, что становление новой системы образования, столь необходимой для перехода к обществу знаний, никак в этих целях не отражено.

Среди специалистов и практических работников уже ставился подобный вопрос в контексте того, что советское образование было достаточно конкурентоспособным для периода индустриализации. А от инновационной экономики исходят другие вызовы и другие запросы, требующие смещения целей и акцентов. Делать упор следует на интеллектуальное развитие, самостоятельность, креативность.

Но главный вопрос, на который надо сначала дать ответ, — какова цель реформы образования. Сейчас информационные технологии сделали знания гораздо более доступными. Поэтому от преподавателя уже требуется не столько передача знаний, сколько помощь ученику в организации самообразования. То есть ученик должен увидеть контуры общего,

базового ядра образования и понять, как и где ему искать нужные знания, как строить собственную образовательную траекторию, какие обучающие программы и предметы выбирать.

Естественно, преподаватель сам в первую очередь должен обладать всеми этими навыками. Ведь уровень школы определяется уровнем учителей. Поэтому государство должно вкладываться в них [2].

Учитывая, что российские вузы второй раз подряд не вошли в список двухсот лучших университетов мира по версии наиболее авторитетного издания — приложения газеты Times (Times Higher Education), которое недавно опубликовало рейтинг на 2012–2013 гг. [3], — разработка новых принципов управления системой высшего образования становится все более актуальной.

На этой основе сформируется новая структура экономических отношений, связанных с предоставлением образовательных услуг. Эти новые отношения позволят существенно увеличить доходы высшей школы и сформировать равные условия доступа к качественному высшему образованию представителей всех слоев населения. В данном контексте дополнительно развиваются мотивы роста персональных затрат на получение знаний, определяющих основную специфику соответствующих систем управления и траекторию развития управления высшей школой.

Здесь необходимо учитывать фактор формирования в нашей стране, хотя и запоздалого по сравнению с передовыми странами, информационного общества. При этом надо отметить, что для постиндустриального общества актуальным становится генерация и регулирование информационных потоков в рамках структуры социальной системы. Именно поэтому важным представляется определение роли интеллектуальной элиты в этих процессах. Следует отметить, что отношения интеллектуальной элиты и общества обретают явный взаимовыгодный характер и не могут быть проигнорированы при реформировании системы высшего образования — интеллектуальная элита корыстно заинтересована в генерировании идей, которые выгодны обществу для его технологического, экономического, научного, культурного развития. Но при этом мотивация в генерировании идей может быть создана системой факторов, в которой одно из ведущих мест занимают социальные. Таким образом, с одной стороны, интеллектуальная элита становится основным потенциалом развития общества информационного типа, а с другой — сама является результатом его развития.

Процессы взаимодействия общества и интеллектуальной элиты осуществляются посредством различных механизмов, а корни этого взаимодействия лежат в традиционных социальных институтах общества. Наиболее концентрированным данное взаимодействие представлено в рамках системы высшего образования, которая, с одной стороны оказывает стимулирующее воздействие, а с другой — выступает генератором тех или иных отношений в рамках социума, на основе чего должна сформироваться новая система экономических отношений.

Взаимодействие системы образования и интеллектуальной элиты также носит особенный характер в силу того, что интеллектуальная деятельность всегда предполагает инновации, поиск. Система же образования может носить традиционный характер, не стимулирующий рост инноваций и поиск новых нестандартных решений, может не поощрять отличные от стандартных подходы к решению проблем и т. д. В такой системе интеллектуальная элита руководствуется преимущественно внутренними мотивами деятельности, не ожидая общественного признания. Такая ситуация влечет за собой множество социальных последствий, наиболее яркое (и тяжелое для страны) из которых в современном обществе — это «утечка мозгов».

Безусловно, в условиях становления информационного общества система образования претерпевает серьезные изменения и становится на путь стимулирования инновационного развития. Соответственно представители интеллектуальной элиты получают внешние стимулы для осуществления своей деятельности, что, безусловно, выступает позитивным фактором развития социальной системы.

Активное социальное функционирование образования должно привести к выделению категории образовательного пространства как системной части социального пространства с соответствующими экономическими отношениями и мотивами, которые объективно предопределяют приоритетные тренды развития системы высшего образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кларк Б.Р. Поддержание изменений в университетах. Преемственность кейс-стади и концепций / Пер. с англ. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.
2. Модернизация профессионального образования. 2004–2011 (приложение к газете «Ведомости»). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mon.gov.ru/files/materials/9088/11.11.30-prof.pdf>.
3. Российские университеты снова не вошли в рейтинг лучших вузов мира. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://news.mail.ru/society/10464261/>.
4. Стратегия–2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://old.vedomosti.ru/tnews/index.shtml?2011/08/19/3337>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТРУКТУР

ЯЧНИК Е.А.,

аспирант,

Всероссийский научно-исследовательский институт экономики и нормативов,

e-mail: yachnika@mail.ru

Для выработки более эффективных механизмов взаимоотношений между государством, бизнесом и научно-образовательной средой на региональном уровне в первую очередь необходимо совершенствовать систему управления инновационной деятельностью в стране. Это позволит усилить региональную экосистему и сбалансировать конкурентные преимущества того или иного территориального образования. В данной статье представлен анализ подходов и механизм взаимодействия региональных институтов государства, бизнеса и научно-образовательных структур.

Ключевые слова: центры инновационного развития; национальная инновационная система; рынок инновационных разработок; центры роста; передача знаний; кластер; территориальные институты инновационного управления.

In order to develop more effective mechanisms for cooperation between government, business, scientific and educational environment at the regional level it is first necessary to improve the system of innovation governance in the country. It will strengthen the regional ecosystem and balance the competitive advantages of a territorial entity. The analysis of approaches and interaction mechanism of regional institutes of government, business research and education structures is presented in this article.

Keywords: innovation development centers; the national innovation system; market of innovations; growth centers; transfer of knowledge; cluster; local institutions of innovation management.

Коды классификатора JEL: R11, R13, R53.

На современном этапе развития России экономический рост невозможен без использования результатов инновационной деятельности, последних достижений науки и техники, новшеств в организационной и управленческой сфере. Новации, внедряемые в экономику страны, влияют на развитие производительных сил, воспроизводство и конкурентоспособность ее продукции на мировом глобализирующемся рынке. Преодоление отставания в инновационном развитии районов, городов и регионов в целом возможно только за счет усиления предпринимательской деятельности в инновационной сфере. А также благодаря четким механизмам взаимодействия триединого инновационного пространства: государства, бизнеса и центров знаний.

Мировой финансовый кризис показал нам все реалии существующего положения российской экономики и вскрыл многие болевые точки, на которые долгие годы постсоветского периода никто не хотел обращать внимания. Прежде всего, он обнажил губительное влияние и зависимость благополучия страны от состояния спроса на мировом нефтяном и газовом рынке. Правительство страны решило бороться с последствиями кризиса, активизировав работу по формированию новой, «умной экономики», основанной на инновационном развитии.

Инновационный сценарий базируется, прежде всего, на усилиях государства как создателя инновационной среды, бизнеса как коммерциализатора знаний и на возможностях человеческого капитала в освоении принципиально новых, конкурентоспособных технологий, в обновлении устаревшего производственного аппарата и выпуске инновационной продукции с большой добавленной стоимостью. Эта основа может обеспечить высокие темпы экономического роста и социального развития регионов и позволит России выйти из кризиса обновленной. Сценарий конфигурации инновационного развития страны становится более разнообразным, не привязанным к сложившимся за предыдущие годы энерго-сырьевым и финансовым очагам развития, за счет появления новых центров роста.

Для реализации поставленной руководством страны задачи — организации инновационного развития страны, на первоначальном этапе необходимо решить ряд принципиально важных вопросов:

- кто и для кого будет осуществлять развитие;
- кто станет непосредственными субъектами инновационной деятельности;
- как кооперировать интегральные субъекты;
- какие механизмы позволят формировать целостные системы;
- кто и каким образом будет формировать пространство коммуникации и доверия;
- как оценивать социальные последствия и положительные результаты?

Пока главная ошибка, совершаемая при реализации поддержки инновационных преобразований, — ее бессистемность. Эта проблема парализовала в той или иной степени основных участников модернизационного процесса. Возникает неадекватное восприятие и оценка сложившейся ситуации и путей движения, возникают трудности с поиском и оценкой стоящих, коммерчески значимых предложений, а отладка процесса взаимодействия всех участников при реализации проектов становится просто титаническим трудом.

Одной из острых проблем Российской экономики стало слабое развитие инновационного предпринимательства, отсутствие основных субъектов инновационной деятельности — малых предприятий, которые в дальнейшем могут объединяться в корпорации и становиться основными поставщиками инновационной продукции на внутренние и внешние рынки страны. Динамика численности малых инновационных компаний пока является отрицательной: если в 2004 г. в стране было 22,5 тыс. малых инновационных компаний, в 2009 г. — только 12,3 тыс., а в 2010 г. — уже 11,6 тыс. Число работающих на таких фирмах составляет примерно 0,65% занятых в секторе малого и среднего бизнеса. Именно на развитие этой категории субъектов инновационной деятельности должно быть направлено внимание тех, кто отвечает за создание инновационной среды [2].

Необходимо формировать субъектно-ориентированный подход правительства региональных и федеральных властей к инновационному развитию, который поможет найти индивидуальный подход к каждому конкретному субъекту и начать адресную поддержку по определенной схеме. Данный опыт требует обобщения, совершенствования и комплексной реализации. Внедрение отработанных схем позволит сократить время поисков решения и выбора наиболее приемлемых форм другим субъектам инновационной деятельности.

Для эффективного взаимодействия при построении региональных инновационных систем необходим специальный координирующий орган, который бы занимался сбором и анализом поступающей информации, ее обработкой, выявлением конкурентных преимуществ и соответственно коммуникатором инновационного развития в регионе по всей цепочке инновационного цикла от момента зарождения идеи до выхода на рынок готовой продукции. Таким органом должен стать Центр инновационного развития региона, или отдел по инновационному развитию города, т. е. своеобразный центр передачи знаний — место, куда стекается вся информация о ходе работы предприятий, стадиях развития, проблемах и потребностях с которыми они сталкиваются от стадии разработки проекта выпускаемой продукции до ее коммерческой реализации и получения прибыли. Такие центры должны возникнуть в каждом регионе, т. е. иметь территориальную привязку к тому месту, где будет осуществляться инновационная деятельность.

К сожалению, в существующей системе государственного управления таких органов до сих пор не создано, реальной системы мониторинга и управления инновационными процессами нет, ответственных лиц за реализацию инновационной политики тоже нет (их наличие просто не предусмотрено законом), а региональные власти, за исключением небольшого числа субъектов Федерации, вообще слабо понимают, что такое инновации, как их развивать и превращать в реальные финансы.

Каждый Центр инновационного развития должен разработать Концепцию инновационного развития района, города, которая должна иметь в своем составе перечень предприятий, находящихся в регионе или районе со своими основными функциями и перспективными планами, стратегию и направления развития, отраслевые программы развития инноваций и механизмы координации. Центры должны принимать участие в разработке новых законодательных документов, стимулирующих создание, охрану, использование интеллектуальной собственности, ее оценку в стоимостных показателях, разработку критериев, программы подготовки или переподготовки кадров и механизмы обратной связи. Центром должен управлять Совет директоров, в который будут входить представители университетов, администрации района, фондов, а также представители юридических лиц и банков. Совет директоров определяет основные векторы конкурентоспособности. Взаимоотношения между участниками Центра должны базироваться на договорных взаимоотношениях, определяющих процент участия и величину дохода на этот процент.

Такие центры должны стать низшим звеном инновационной системы Российской Федерации. Принципы работы Центров, помимо опоры на конкурентные преимущества и исторические предпосылки развития региона, должны активно использовать международный опыт развитых и развивающихся стран. Обновление технологической базы региона и расширение доступа к результатам НИОКР должно опираться на мировой рынок технологий. В современной практике сложилось несколько основных форм заимствования и использования зарубежных технологий. «Стратегия переноса» заключается в покупке иностранных лицензий на право выпуска наукоемкой продукции и освоение ее массового производства в своей стране, «Стратегия заимствования» состоит в том, что страна осваивает выпуск наукоемкой продукции, производившейся ранее в развитых странах. «Стратегия наращивания» заключается в следующем: имея мощный научный потенциал, государства формируют программы долгосрочного характера, позволяющие наращивать выпуск новой продукции на базе высоких технологий с использованием зарубежного опыта и привлечением из-за рубежа талантливых ученых и инженеров [1]. Таким образом, они сохраняют научное лидерство в тех или иных областях и искусственно сдерживают развитие науки в других странах. При передаче технологии, как правило, стремятся сохранить контроль над ее использованием.

Инновационные центры должны поддерживать связь с аналогичными структурами внутри страны и за рубежом, участвовать во внутригосударственных и международных программах освоения наукоемкой и высокотехнологичной продукции. В результате работы Центров будут выявляться достоинства и недостатки в организации инновационного процесса, будет проводиться мониторинг научно-технической и инновационной деятельности региона в режиме реального времени и будут готовиться рекомендации по организации процессов и интеграции с теми или иными участниками как внутри региона, так и с внешними партнерами.

Создание Центров инновационного развития позволит университетам города создавать новые программы обучения студентов для высокотехнологичных отраслей экономики и программы повышения квалификации кадров для действующих специалистов на различных уровнях управления, в администрациях и юридических лицах.

Основным элементом регионального рынка инновационных разработок должен стать электронный порт, функционирующий в каждом Центре или Отделе, работа которого может облегчить процесс обмена информацией между всеми уровнями исполнительной власти. Такой порт должен иметь основные блоки, формирующие единое инновационное пространство региона:

- систему генерации идей и знаний;
- индустриальную систему;
- систему формирования спроса на инновации;
- систему продвижения;
- рынок.

За взаимодействие Центров инновационного развития и функционирование всей национальной инновационной системы должен отвечать новый Федеральный орган, стоящий над отраслевыми министерствами и ведомствами, наделенный дополнительными полномочиями и отдельным финансированием. На уровне субъектов Центры и Отделы будут формировать общую стратегию и политику развития региона, а непосредственно на муниципальном уровне должны решаться локальные проблемы субъектов инновационного развития, так как они имеют территориальную привязку и решают свои проблемы, опираясь на те ресурсы, которые доступны им в непосредственной близости.

Вертикальная власть должна решить проблему координации и кооперации субъектов инновационного развития, ответственности за стратегии развития, обеспечить достойную жизнь населению, поднять международный престиж и могущество государства, мобилизовать общество на реализацию долгосрочных задач.

В России необходимо обеспечить целенаправленное государственное и прежде всего административно-правовое регулирование, а также стимулирование предпринимательства в сфере материального производства, которое составляет основу жизни людей, создает условия для развития непроизводственной сферы: здравоохранения, просвещения, фундаментальной науки и т. д. [3]. Хочется еще раз подчеркнуть, что, к сожалению, современная система управления государством с этой задачей пока не справляется.

Своей работой система Центров инновационного развития должна помочь сформировать благоприятный инвестиционный и инновационный климат территорий и так называемые кластеры, в которых будут зарождаться мощные российские корпорации, способные стать центрами роста мирового уровня.

Преимущества кластерной формы является комплексное развитие экономики региона: возможность привлечения значительного количества средств, инвесторов и финансовых организаций для реализации крупномасштабных, долгосрочных, дорогостоящих проектов, возможность активного участия в государственных и коммерческих программах развития, снижение финансовых рисков и производственных издержек отдельных предприятий, активное внедрение инноваций, установление долгосрочных договорных и иных связей, создание дополнительных рабочих мест, создание системы переподготовки квалифицированных кадров в рамках кластера, создание современной системы управления комплексным и взаимоувязанным развитием.

Пока в современной практике лишь небольшое количество губернаторов, чиновников, занимающихся управлением инновационными процессами непосредственно на территории, да и совсем немного руководителей предприятий владеют необходимыми знаниями и умениями для построения эффективных бизнес-процессов в экономике знаний. Территориальные институты инновационного управления — это создание нового организационного формата в новый постиндустриальный период развития человеческих экономических взаимоотношений и главный механизм, который призван корректировать недостатки и усилить развитие региона, механизм, призванный вовремя использовать, находить нужные управленческие решения и правильный подход к стоящим проблемам. Модель координации территориальных институтов инновационного управления региона представлена ниже (рис. 1).

Процессы взаимодействия между институциональными сферами — университетами, научно-исследовательскими организациями, бизнесом и государством должны координироваться Центрами инновационного развития регионов. Территориальные институты инновационного управления включают в себя: пространство воспроизводства знаний — систему подготовки кадров и управления человеческими ресурсами; региональную инфраструктуру производства и поддержки конкурентоспособности и неотъемлемый элемент — информационно-коммуникационное пространство.

В отношениях федеральной и региональной власти можно представить такое разграничение полномочий, полученное в результате анализа опыта Великобритании, США и России [1]:

- правительство должно принять лидирующую роль в определении инновационной политики, как стратегически, так и законодательно, в частности в сфере налогового регулирования; в формировании условий, необходимых регионам для развития; способствовать выводу инновационной продукции на зарубежные рынки;
- региональные органы власти должны принять на себя главную роль в стимулировании местных и региональных взаимосвязей и взаимодействия между государством, бизнесом и научно-образовательным сообществом для формулирования регионального инновационного планирования и развития;

- региональные и федеральные органы власти должны поддерживать совместные проекты развития региональной инновационной среды, совершенствовать состояние этой среды, чтобы она выступала платформой для венчурного бизнеса.

Решение поставленных задач по формированию национальной инновационной системы (НИС), которое должно базироваться на всей совокупности основных задач государственных и частных институтов, поддерживающих инновации, представлено ниже (рис. 2). Для этого необходимо создание эффективной системы государственного управления, четкой и строгой вертикали власти, способной и готовой взять в свои руки ответственность за реализацию инновационной политики развития России.

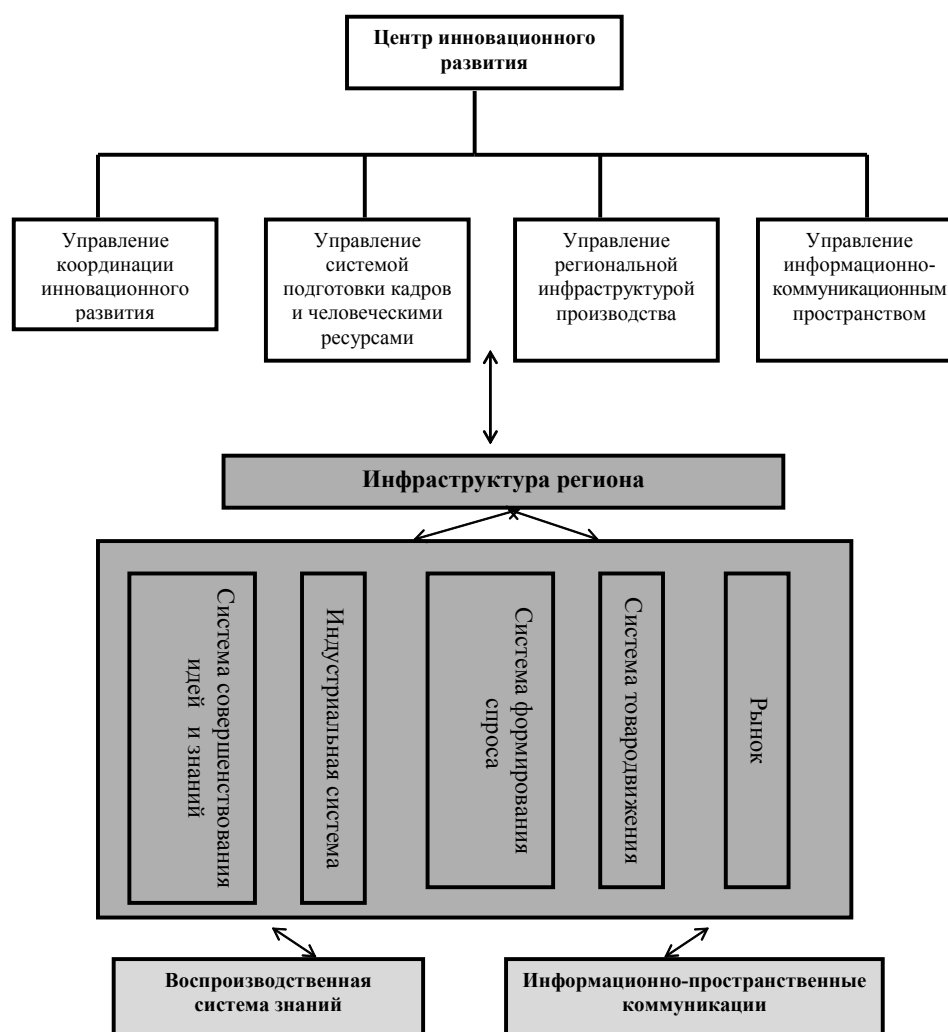


Рис. 1. Модель координации территориальных институтов инновационного управления

Успешное формирование национальной инновационной системы зависит и от такого немаловажного фактора как доверие, которое, к сожалению, в последнее время со стороны общества к государству утеряно. В треугольнике Государство–Общество–Бизнес, главной целью которого является улучшение жизни, связующим звеном должно быть доверие, основанное на общности интересов, взаимовыручке, поддержке, одинаковых целях и методах достижения благ. Пространство согласия позволит объединить людей из различных отраслей знаний для обсуждения конкурентных преимуществ и недостатков регионов, для разработки идей и стратегий развития и, главное, выстроить эффективное взаимодействие.

И еще один немаловажный фактор необходимо учитывать, когда мы говорим об инновационном развитии регионов, районов, городов, — это временной фактор. Для развития сильных сторон и решения существующих проблем регионов должна возникнуть цепочка инновационных предприятий-корпораций, являющихся основой экономики страны. Периоды инновационного становления и развития, как правило, являются более длительными, нежели обычные политические и бюрократические временные рамки. Для становления успешного инновационного развития региона может потребоваться 10–15 лет, а никак не 3–5 лет, как того хотелось бы. Только каждодневная совместная деятельность между государством, бизнесом и научно-образовательным сообществом позволит произвести масштабные исторические изменения в России, что потребует времени и определенного терпения и, главное, консолидации творческих усилий всех членов общества.



Рис. 2. Приоритетные направления государственных и частных структур, поддерживающих инновации

ЛИТЕРАТУРА

1. Гретченко А.А. Методология и механизмы формирования национальной инновационной системы: зарубежный опыт и российские перспективы. Научный доклад. М., 2008.
2. «Инновационная Россия–2020». Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Минэкономразвития России. М., 2010.
3. Тяглов С.Г., Неделин М.Д. Императивы предпринимательства как драйверы активизации инновационного пути модернизации российской экономики / Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2011. № 4(36).

ECONOMIC THEORY

Mikhalkina E.V., Skachkova L.S. The transformation of the wage formation concept from simple remuneration to effective models of labor stimulation.....	5
Galazova S.S. Problems of primary national economy modernization.....	10
Ashhotov A.M. Reproduction calls of industrial development.....	13
Izmailova N.M. Laws of modern economic system dynamics.....	17
Balkizov M.H., Bokov A.A. Institutional development – the economic mechanism of industrial policy.....	20
Ragimov F.I., Stefanchuk E.N. Essence of economic development in the domestic industry.....	23
Moseyko E.E. The conditions of capital health's institutionalization.....	29
Balikoev V.T., Khushtov A.Z. The essence of state agriculture regulation system	34
Tyuhmatev V.M. Institutional foundations of intellectual property: the advantages and disadvantages...38	
Sitokhova T.E., Habalonova T.A. Prospects of implementation of the economic program of the Russian Federation president V. V. Putin in the light of the retrospective analysis.....	41
Sitokhova T.E., Chabiyev O.G. Transactional expenses as a limiting factor of development of the land and mortgage market in Russia.....	46
Tavbulatova Z.K. Reflection in modern economic theory specific economy of limited resources	50
Stefanchuk E.N. Theoretical basis of sustainable development Russian industry.....	54
Soroko A.V., Ashhotov A.M. System priorities of a sustainable development of the industry.....	58

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Dzagoeva I.T., Mirzoyeva A.R., Misakov A.V. The role of the accounting policies used in the system of regulatory accounting and taxation in Russia.....	63
Kuyantsev I.A., Kanametova D.A. Improving the management of industrial enterprises IT activities.....	67
Kelehsaeva M.V. Internal parameters of the social responsibility formation of enterprises	70
Kaplina A.V. Features of the cluster initiatives financing in the different models of public-private partnership.....	73
Soroko A.V. Current status of domestic industry.....	77
Badalyan M.N. Possible approaches to improve the pension system.....	84
Mahova L.K., Misakov A.V. Organizational and economic foundations of the technical services market in agriculture	88
Kulumbekova T.E. Security of payment of customs duties in the present conditions.....	92
Tavbulatova Z.K. Theoretical problems of accelerated development of economic relations.....	96
Mirgorodskaya E.O., Sytnik S.V. Determinants of degree of comfort of business environment in the region: formation of spatial image of a territory	100
Skodtaev D.K. The patterns and trends of customer credit development in Russian Federation.....	105
Mikhailenko N.A. The role of marketing in a system of institutional designing of sustainable development of trade format in the services market.....	109
Popova V.E. Fundamental principles of the internal staff competition in the civil service of the Russian Federation	113
Kerefov M.A. Intangible assets as a factor of management and competitive advantage of industrial enterprises.....	116
Tavkesheva M.G., Kulturbaeva L.R. Managing the interaction of government and agricultural companies.....	120
Galachiyeva S.V., Dushkin A.I. Innovative activity of industrial enterprises in the economic structure of the market.....	124
Kaganov V.Sh. Theoretical and methodological aspects of ensuring the competitiveness of the firms in the processes of corporate	127
Mamsurov A.B., Rakuta N.V. The effective use of budget funds as a central category of performance audit.....	133
Tsarahova D.B. Determinants of pricing in banking.....	137

Ragimov F.I. Factors of increasing industrial competitiveness.....	141
Fazlyeva E.P. Development and implementation of projects to create special economic zones in Russia today	147
Kumpilova A.R. Theoretical aspects of regional sustainability management.....	151
Barsegov S.S. Human capital management in financial strategy of the corporation.....	154
Sugarova I.V. Budget planning costs.....	157
Tarkhanova Z.E., Bekoyev A.V. Systems of protection against hostile absorption.....	161

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Drobyshevskaya L.N., Vaskevich T.V. Methodological aspects of a region mortgage potential evaluation.....	165
Misakov V.S., Betrozov M.H. Factors and conditions that contribute to increasing threats to economic security of the regional economy.....	169
Mirgorodskaya E.O., Sheina S.G. Zoning of economic development of a region: methodological and methodic approaches to the analysis of a territory.....	173
Ivanova Y.V. Captive: stage or strategy for commercial bank?.....	179
Betilgiriev M.A., Yusupova, M.S. Trend of regional socio-economic development: the genesis of the preconditions and determinants.....	184
Dzodzikova F.V., Hubetsova N.Y. Modernization aspects of development of regional policy.....	188
Sidoryuk A.V. Environmental assessment of forest resources of the Rostov region.....	191
Chumachenko E.A. Financial capacity development of regional innovation systems in the concept of NIS	196
Biganova M.A. Interregional imperativeness of process of the clustering as factor of competitive development of mesoeconomic space	199
Dzokaeva Z.M. Regional system factors of economic development.....	202
Nowitskiy A.G. Formation of effective system implementation management of the region socio-economic development.....	205
Batalov A.M. Evolution of methodological bases of research regional economic space.....	209
Kidakoeva A.I., Sampieva L.D., Durdyeva D.A. Some problems and approaches to the development of a strategic plan for socio-economic development.....	214
Tatuev A.A., Tokov R.R. Priorities of modernization of industry as one of the drivers of regional economy.....	218
Morgoyev B.T. Institutional bases of the asymmetry analysis of economic space	222

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Zotova T.A., Kalugina M.V. Institutional Factors of the Regional Economic Development.....	226
Borovinskiy M.E. Influence of transnational banks on the international competitiveness of the Russian economy.....	230

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW

Edelev D.A., Maiorova N.V. The society of knowledge demands strategic integration of purposes and means.....	234
Maiorova N.V. Motivational components of development of system of the higher.....	238
Yachnik E.A. The improvement of interaction management system of government regional institutes, business, research and education structures	242

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2012

Том 10

Номер 4

Часть 3

Сдано в набор 01.11.2012. Подписано в печать 07.11.2012.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.
Тираж 558 экз. Заказ № 70. С. 249.

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.