



ISSN 2073-6606

TERRA ECONOMICUS

11
ТОМ
2013

2
номер

Часть 2

TERRA ECONOMICUS

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

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

До 2009 г. — Экономический вестник
Ростовского государственного
университета

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

Учредитель:

Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:

Мамедов О.Ю. (главный редактор) 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., доктор экономических наук, профессор.

Редакционный совет:

Овчинников В.Н. председатель, доктор экономических наук, профессор,
Белокрылова О.С., 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,
Вольчик В.В., доктор экономических наук, профессор,
Германова О.Е., доктор экономических наук, профессор,
Кетова Н.П., доктор экономических наук, профессор,
Крюков С.В., доктор экономических наук, профессор,
Лукиянцев А.А., доктор юридических наук, профессор,
Макаренко В.П., доктор политических наук, профессор,
Мамедов О.Ю., доктор экономических наук, профессор,
Матвеева Л.Г., доктор экономических наук, профессор,
Наймушин В.Г., доктор экономических наук, профессор,
Нуреев Р.М., доктор экономических наук, профессор,
Цыганенко С.С., доктор юридических наук, профессор,
Чернышев М.А., доктор экономических наук, профессор,
Ханин Г.И., доктор экономических наук, профессор,
Эллман М.Дж., почётный профессор Амстердамского университета.

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

Залетный А.А. Управляющая компания в российском бизнесе наших дней: политэкономический дискурс.....	5
Белокрылов К.А. Теория и практика институциональной модернизации экономики (на примере юга России).....	9
Кривошеева-Медянцева Д.Д. Доверие как фактор экономического развития: исследования с позиций институциональной экономической теории.....	15
Касаева Т.В. Расширительная трактовка структуры человеческого капитала	21

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Мисаков В.С., Иналов Б.-А. М., Эскарханов Л.У. Роль и содержание системы управления рисками.....	28
Дончевский Г.Н., Шафиров Л.А. К вопросу о построении финансовой модели устойчивого развития кластера домохозяйств.....	33
Неровня Т.Н., Камилев М.Н. Интеграция молодежной политики в теорию и практику социальной политики и управления	45
Апекова М.О., Кочесокова З.А. Организационно-методические основы формирования конкурентных преимуществ интегрированных разнопрофильных предприятий АПК	51
Садыков Х.С.-С. Организационно-методическое обеспечение синергичности при реализации инвестиционно-строительных проектов.....	55
Тавбулатова З.К. Доминирование инновационных инвестиций – базовая закономерность динамики рынка капитальных ресурсов.....	58
Гаужаев А.З., Маиров А.Ю., Мисаков В.С. Институционально-организационный контекст стратегии модернизации развития региональных производственных комплексов.....	62

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Матвеева Л.Г., Агузаров З.А. Институциональная среда использования кластерных стратегий в модернизации экономики Юга России	67
Кашникова Т.В. Направления и инструменты развития инновационного малого бизнеса в регионе (на примере Ростовской области).....	72
Киселева Н.Н., Иванов Н.П. Оценка уровня инновационного развития региона.....	76
Моураов А.Г., Стагниева Ю.И., Гассиева О.И., Хузмиев И.К. К вопросу об использовании потенциала возобновляемых источников энергии на территории горных зон РСО-Алания	80
Дыгова Л.А., Кидакоева А.И. Анализ индикаторов оценки уровня развития сельской инфраструктуры горных регионов Северного Кавказа.....	87
Черкезов Н.В. Аграрная политика региона как составляющая государственного управления развитием агропромышленного сектора	92

Королева Н.А. Инструменты активизации взаимодействия мега-корпорации и региональной экономической системы.....	99
Эфендиева А.А., Темрокова А.Х. Разработка методики комплексного анализа и оценки социально-экономического потенциала региона, основанного на применении метода балльных оценок.....	102
Коростиева Н.Г. Формализация региональной конкурентоспособности	107
<i>ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	
Олейникова Л.Г., Чумакова И.Ю. Совершенствование механизмов противодействия отмыванию теневых доходов: опыт Украины	111
Чернуцкий С.П., Ермилова А.Ю. Реформирование государственного внутреннего финансового контроля в Украине	122
<i>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ</i>	
Захариадис Э.Ю. Особенности развития институтов внутреннего рынка труда в отечественных и зарубежных вузах.....	128
Тищенко Т.А. Социально-экономическая сущность эффективности системы аттестации научно-педагогических кадров.....	133
<i>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ</i>	
Койбаев Б.Г. Миграционный вопрос в экономическом дискурсе Германии в послевоенный период (1948-1962 гг.).....	137
<i>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВА</i>	
Масалов А.А. Правовые основы банковских операций с драгоценными металлами.....	142
Цыганенко С.С., Юдина М.В. Вопросы развития производства в суде второй инстанции.....	146

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ НАШИХ ДНЕЙ: ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДИСКУРС

ЗАЛЕТНЫЙ А.А.,

кандидат экономических наук, кандидат философских наук,
старший научный сотрудник экономического факультета,
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
e-mail: zaletny@hotmail.com

Предмет статьи – анализ феномена управляющей компании в современной российской экономике не только как инструмента управления производством и финансовыми транзакциями, но и как орудия господства фиктивного финансового капитала.

Ключевые слова: реальная управляющая компания; номинальная управляющая компания; экономическая власть; собственность; институциональный инструмент; явный контракт; транзакция; транзакционные издержки; финансовый капитал; фиктивный капитал; дерегуляция.

MANAGING COMPANY IN RUSSIAN BUSINESS OF NOWADAYS IN THE FRAMEWORK OF POLITICAL ECONOMY'S DISCOURSE

ZALETNY A.A.,

Ph.D in Economics and in Philosophy,
Senior researcher of the Faculty of Economy,
Moscow State University named after M.V. Lomonossov,
e-mail: zaletny@hotmail.com

The substantial matter of the article is analysis of the phenomenon of 'managing company' in modern Russian economy – not solely in capacity of instrument of managing of production, of financial transactions, but also as tools of domination of fictive financial capital.

Keywords: real managing company; nominal (figurehead) managing company; economic power; ownership; institutional instrument; explicit contract; transaction; transactional costs; financial capital; fictive capital; deregulation.

JEL classification: A10, A13, G34, M21, P26.

Преодоление негативных черт современной российской трансформационной экономики, возвращение ее ориентации на созидание действительного общественного богатства России — процесс не просто сложный, но и многогранный. Как отмечает О.Ю. Мамедов, «лишь свободное и ничем не стесненное развитие способно обнаружить все многообразные формы эффективной экономической организации российского производства» (Мамедов, 2013; Ленин, 1969). Безусловно, затянувшийся более чем на два десятилетия «переходный» период развития России принес не только негативные, но и позитивные феномены и институты. Об одном из институтов, который соединяет в себе и положительный, и отрицательный опыт российских пертурбаций последнего времени, пойдет речь в настоящей статье.

Почти с началом периода российской трансформационной экономики стал получать распространение феномен «управляющей компании» — когда руководство предприятием, организацией (в широком смысле — бизнес-единицей) осуществляется не индивидуумом (физическим лицом — руководителем, директором, президентом и т. п.), а опять же предприятием или организацией – юридическим лицом (бизнес-единицей), традиционно именуемым «управляющей организацией» или «управляющей компанией».

Возможность такой модели управления формально вполне институционализирована: она прямо предусмотрена российскими федеральными законами, в частности, «Об обществах с ограниченной ответственностью» и «Об акционерных обществах». Исключения – как формальные, так и неформальные – носят немногочисленный характер (к ним, например, с рядом оговорок относятся банки и другие участники финансовых рынков) и при необходимости легко обходятся, когда, например, управление основным акционером банка передается все той же управляющей компании.

Прежде чем эксплицировать функции управляющих компаний в современном российском бизнесе, представляется необходимым разделить их на «реальные» и «номинальные».

Реальными управляющими компаниями мы будем называть бизнес-единицы, действительно имеющие все признаки и атрибуты деятельности по управлению другими организациями как экономической деятельности, включающей в себя оказание услуг, а при необходимости — производство товаров и иных общественных благ. Примером может служить следующая ситуация: банк, являясь собственником здания, в котором он находится, передает управление всеми аспектами эксплуатации здания отдельной организации, имеющей все лицензии на соответствующие эксплуатационные, а при необходимости и строительные работы. Формально (номинально) не являясь управляющей компанией банка, данная организация де-факто называется управляющей компанией, выполняя значительную часть функций по обеспечению бесперебойности бизнес-процессов банка.

В отличие от них, *номинальными* управляющими компаниями являются такие бизнес-единицы, которые, нередко не имея ни обособленного штата (персонала), ни обособленного места нахождения (разделяя его с десятками такими же компаний), находясь официально за пределами РФ, *формально институционализированы* как управляющие компании «управляемых» ими российских бизнес-единиц.

Какие же функции выполняют управляющие компании — как реальные, так и номинальные — в российском бизнесе? Ранжируем их не по распространенности, а по функциональной важности.

1. *Организационно-оптимизационная*. Эта функция актуальна для реальных управляющих компаний. Реальная управляющая компания, фактически являясь не более чем структурным подразделением управляемой организации, формально представляет собой отдельный экономический субъект с полным статусом юридического лица. Соответственно, она может пользоваться налоговыми и прочими льготами — теми, на которые управляемая компания не может рассчитывать по формально-институциональным, санкционированным государством юридическим причинам. Типичный пример: банк не может (не вправе) применять специальный режим налогообложения в виде упрощенной системы. А управляющая компания — в вышеприведенном нами примере реальной управляющей компании — может (вправе). Этим достигается весьма существенная экономия на налогах и сборах с заработных плат сотрудников управляющей компании, а также на самих заработных платах, ибо сотруднику управляющей компании в силу существующих неформальных институтов можно платить меньшую заработную плату, чем сотруднику банка, который выполнял бы ровно те же функции.

2. *Финансово-оптимизационная*. Данная функция актуальна как для реальных, так и для номинальных управляющих компаний. Как правило, между управляющей и управляемой компаниями заключается вполне формальный, в терминах институционализма — явный контракт (договор). Такой контракт оказывается сам по себе не просто институтом, но инструментом — точнее сказать, институциональным инструментом — перевода денежных средств «за управление», «за услуги по управлению» в более льготные с налоговой точки зрения и безопасные с точки зрения сохранности от изъятия страны и юрисдикции, «безопасные гавани» (хотя последних становится все меньше, и пример Кипра весны 2013 г. это показал со всей очевидностью — подробнее см. (Залетный, 2013)).

3. *Функция ухода от ответственности*, наиболее актуальная для номинальных управляющих компаний — когда не только финансовая, но и юридическая (в том числе уголовная) ответственность руководителя «управляемой» организации (например, за невыплату или несвоевременную выплату заработной платы сотрудникам) подвергается диффузии, проще говоря, размывается между руководителями управляющей компании, каковых руководителей у одной и той же компании, по примеру того же Кипра, может быть несколько (двое, трое, четверо и больше директоров в равном статусе). Фактически совсем не обязательно устанавливать, кто именно из этих «директоров» ответственен за «управление» конкретной российской организацией.

Итак, в наши дни управляющая компания в России в итоге способствует сокрытию подлинных отношений не только собственности на активы, но и управления ими.

При этом, скрывая и то, и другое, деятельность российских управляющих компаний показывает неотделимость собственности от управления. Как писал в свое время, почти за сто лет до российских либералов, Р. Гильфердинг, при декларировании принципа *laissez faire* (столь любимого этими самыми либералами) экономическая власть крупного капитала остается замаскированной, что только способствует сосредоточению в руках капиталистической олигархии экономической и политической власти в наивысшей степени ее полноты (Гильфердинг, 1959. С. 440, 446).

Важно и то, что феномен управляющих компаний в современной России опровергает теории «революции управляющих» примерно середины ушедшего века, вновь раскрывая глаза на то, что *контроль за активами неотделим от собственности на них* (Владигеров, 1963; Ленин, 1969). Более того, как подчеркнули в 2004 г. А.В. Бузгалин и А.И. Колганов, *деньги не имеют исключительной ликвидности, а исключительную ликвидность имеет формальная и неформальная корпоративная власть* (Бузгалин, Колганов, 2004. С. 336). Общий вывод оказывается еще более определенным: (а) сами активы (авуары), (б) собственность на них и (в) контроль (в виде корпоративной власти) над ними неразделимы.

Не следует при этом забывать, что контракт между управляющей компанией и компанией управляемой, о котором мы писали выше, есть не что иное, как искусственное создание транзакционных издержек. А рост транзакционных издержек влечет рост «превратного», «бесплезного», т. е. фиктивного сектора экономики, в результате которого действительно ограниченные ресурсы человечества исчерпываются. Общим результатом оказывается «дерегуляция человеческой деятельности» (подробнее см.: *Бузгалин, Колганов, 2004. С. 101*). Дереегуляция выражается хотя бы в том, что вместо действительных инноваций человеческий потенциал, в том числе и рабочее время, растрачивается на финансовую «схемотехнику». Это закономерный результат перераспределения прибавочной стоимости от управляемой организации (даже если она относится к производственному сектору экономики) к управляющей путем договора на оказание услуг по управлению. Такое перераспределение, по убеждению С.Л. Леонова, высказанному еще в начале 1980-х гг., но не утратившему своей актуальности по сей день, относится к сфере *фиктивного* капитала (*Леонов, 198; Леонов, 1980*). Да, именно фиктивного – независимо от того, реальная управляющая компания перед нами или же номинальная. Действительная же дерегуляция, как неоднократно указывал Пол Кругман в своих статьях в «Нью-Йорк Таймс», не может быть скрыта ни фальсификацией статистических данных о безработице в сторону их улучшения (*Krugman, 2012 f*) или демагогическими заявлениями политиков о намерении создавать новые рабочие места (*Krugman, 2012 b*), ни снижением процентных ставок по кредитам в ситуациях, когда гражданам — потенциальным заемщикам — просто неоткуда их отдавать (*Krugman, 2012 d*), ни замалчиванием преждевременных смертей граждан, не могущих себе позволить медицинскую страховку из-за низких доходов (*Krugman, 2012 a*) — к чему фактически приравнено возможное повышение минимального (в рамках пенсионного) возраста вступления в ряд социальных программ здравоохранения (*Krugman, 2012 c*), ни чем-либо другим подобным (*Krugman, 2012 e*). И будем помнить, что Кругман приводит данные о проблемах применительно к США — а эти же проблемы в России существуют, мягко говоря, в утрированном виде.

Подведем итог. Управляющая компания — институт, безусловно, полезный, когда речь идет о сокращении транзакционных издержек в пользу создания более высокой прибавочной стоимости, когда конечным бенефициаром последней будет являться общество, а не «гламурный клуб» финансовых олигархов. В ситуации же, когда с помощью управляющей компании, будь она номинальная или реальная, скрываются от общества неразрывные между собой отношения собственности и управления, выводятся из социально-полезного использования наиболее ликвидные активы (авуары), положительный эффект от деятельности управляющих компаний, мягко говоря, сомнителен. Сомнителен даже для конечных бенефициаров бизнес-единиц, которые «управляются» подобными компаниями, ибо мы хорошо понимаем, что цивилизованный мир значительно более радушен к активам (авуарам), чем к их бенефициарам. В том числе, если не в особенности, к (воспользуемся распространенным с некоторых пор термином) «постсоветским» по географическому происхождению.

Как отмечает В.Т. Рязанов, «анализ экономических отношений логично выводит на важность учета противоречивого взаимодействия экономических интересов в обществе, а вслед за этим и на более широкую социальную проблематику хозяйственной деятельности, связанную с формированием неоднородной социально-классовой структуры общества, с неизбежными конфликтами и противоречиями в условиях асимметричного распределения доходов, богатства и власти» (*Рязанов, 2012. С. 89*). Две функции управляющей компании, охарактеризованные нами в числе последних — и финансово-оптимизационная функция, и функция ухода от ответственности (а в какой-то мере и организационно-оптимизационная — в той части, где она относится к номинальной, а не реальным управляющим компаниям и позволяет им уклоняться от налогообложения) — отражают фундаментальное противоречие интересов собственников бизнеса, с одной (первой) стороны, и — нет, не государства — а всего остального (кроме самих собственников данного конкретного бизнеса) общества (в которое входят и собственники других, даже и не конкурирующих с ним, бизнесов), с другой стороны. На этой «второй» стороне — не только неполученные государством налоги и сборы, неповышенные зарплаты бюджетников и пенсии, но и неопрошенные (необновленные, нереконструированные) заводы, дороги, мосты, объекты социально-культурной сферы, неразведанные и неосвоенные месторождения полезных ископаемых (да, и это!), и прочее, и прочее, и прочее — список можно продолжать практически до бесконечности. Владельцы данного конкретного бизнеса, которые стоят на «первой» стороне, которые создают и администрируют управляющие компании исключительно с целью бесконтрольного и безнаказанного увода активов из России, «оптимизации налогообложения», оказываются подобными даже не столько «всеобщему «я»» Йоганна Гютлиба Фихте (которое, по некоторым толкованиям, представляет собой субъективное «я», «его» самого автора этой пусть и считающейся классической, но все же довольно странной философской системы, и от желания какового «я», по подразаемаемому — пусть и прямо не высказанному — мнению автора, зависит существование или несуществование всего окружающего его мира), но современному атомистическому социальному типу «хама», выведенному в классическом труде А.В. Бузгалина и А.И. Колганова «Глобальный капитал» (*Бузгалин, Колганов, 2004. С. 450 и др.*). Ни за «всеобщим «я»», ни за «хамом» нет будущего. Организационно-оптимизационная же функция управляющей компании, названная нами в числе первых, это та функция, которая должна не просто остаться в сухом остатке, но и видоизмениться, служа не уклонению от налогообложения, а действительно оптимальной организации производственного процесса, расходованию ресурсов, не допуская перерасхода управленческих трат, в том числе и сверхвысоких доходов высшего управленческого персонала. В целом функции управляющей компании в будущем, а не сегодня — предмет отдельного исследования. Но еще раз подчеркнем, что служить они должны не разрушению, а созиданию общественного богатства нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

- Бузгалин А.В., Колганов А.И. (2004). Глобальный капитал. М.
 Владигеров Т. (1963). Фиктивный капитал. М.
 Гильфердинг Р. (1959). Финансовый капитал. М.
 Залетный А.А. (2013). Последнее кипрское предупреждение // Веб-сайт «Альтернативы». Доступно на: <http://alternativy.ru/ru/node/9537>.
 Ленин В.И. (1969). Империализм, как высшая стадия капитализма // ПСС. 5-е изд. Т. 27. С. 299–426.
 Леонов С.Л. (1981). Фиктивный капитал как категория политической экономии капитализма. Дисс. ... канд. эконом. наук. М.
 Леонов С.Л. (1980). Фиктивный капитал: содержание и виды // *Экономические науки*, № 9. С. 28–33.
 Мамедов О.Ю. (2013). Две эпохи (от диктатуры политической экономии — к диктатуре экономической политики) // *Terra Economicus*, Т. 10, № 1. С. 5–9.
 Рязанов В.Т. (2012). Политическая экономия: из прошлого в будущее // *Горизонты экономики*, № 2. С. 81–98.
 Krugman P. (2012 a). Death by Ideology // *NYT*, 15.10.
 Krugman P. (2012 b). Snow Job on Jobs // *NYT*, 18.10.
 Krugman P. (2012 c). The Real Referendum // *NYT*, 01.10.
 Krugman P. (2012 d). The Secret of Our Non-Success // *NYT*, 21.10.
 Krugman P. (2012 e). Triumph of the Wrong? // *NYT*, 12.10.
 Krugman P. (2012 f). Truth About Jobs // *NYT*, 08.10.

REFERENCES

- Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2004). Global capital. Moscow. (In Russian).
 Vladigerov T. (1963). Fictitious capital. Moscow. (In Russian).
 Hilferding R. (1959). Financial capital. Moscow. (In Russian).
 ✧ Lenin V.I. (1969). Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. CAP. 5th ed. V. 27. PP. 299–426. (In Russian).
 Leonov S.L. (1981). Fictitious capital as a category of political economy of capitalism. Dissertation for the degree of candidate of economic sciences. Moscow. (In Russian).
 Leonov S.L. (1980). Fictitious capital: the content and types. *Economics*, no. 9. PP. 28–33. (In Russian).
 Mamedov O.Y. (2013). Two epochs (from the dictatorship of political economy — to dictatorship of economic policy). *Terra Economicus*, vol. 11, no. 1. PP. 5–9. (In Russian).
 ✧ Ryzanov V.T. (2012). Political Economy: From the Past to the Future. *Horizons of economy*, no. 2. PP. 81–98. (In Russian).
 Zaletnyy A.A. (2013). Last Cypriot warning. Web Site “Alternatives”. Available at: <http://alternativy.ru/ru/node/9537>. (In Russian).
 Krugman P. (2012 a). Death by Ideology. *NYT*, 15.10.
 Krugman P. (2012 b). Snow Job on Jobs. *NYT*, 18.10.
 Krugman P. (2012 c). The Real Referendum. *NYT*, 01.10.
 Krugman P. (2012 d). The Secret of Our Non-Success. *NYT*, 21.10.
 Krugman P. (2012 e). Triumph of the Wrong? *NYT*, 12.10.
 Krugman P. (2012 f). Truth About Jobs. *NYT*, 08.10.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ЮГА РОССИИ)¹

БЕЛОКРЫЛОВ К.А.,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет,
e-mail: kbelokrylov@sfedu.ru

В статье на основе сравнительного анализа различных теоретических подходов к содержательной характеристике модернизации экономики, сложившихся в рамках теории развития, выявлена значимость институциональной модернизации экономики, обусловленная ее ролью системообразующего ядра в структуре механизма государственного регулирования регионального развития. Проведенный аудит институтов развития, реализуемых в разных странах, показал, что важнейшим новым институтом, оказывающим мультипликативный эффект на развитие экономики территории, выступают индустриальные парки. Проанализирована практика институционализации этого института развития в Ростовской области, что позволило сделать вывод о возможности создания индустриальных парков в других регионах Юга России.

Ключевые слова: теории модернизации; институциональная модернизация; промышленная площадка; индустриальный парк; алгоритм формальной институционализации; неоиндустриализация.

THEORY AND PRACTICE OF INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF ECONOMY (THE EXAMPLE OF THE SOUTH OF RUSSIA)

BELOKRYLOV K.A.,

PhD, Associate Professor,
Department of Economic Theory,
Southern Federal University,
e-mail: kbelokrylov@sfedu.ru

In article on the basis of the comparative analysis of various theoretical approaches to the content characteristic of modernization of the economy that have been developed within the development theory, have been revealed the importance of institutional modernization of the economy, due to its role in the system-core structure of the mechanism of state regulation of regional development. The booked audit of institutes of the development realized in the different countries, showed that the industrial parks are the major new institute providing animated effect on development of economy of the territory. The practice of an institutionalization of this institute of development in the Rostov region has been analyzed, that allowed to draw a conclusion on possibility to establish the industrial parks in other regions of the South of Russia.

Keywords: modernization theories; institutional modernization; the industrial area; industrial park; the algorithm of a formal institutionalization; neoindustrialization.

JEL classification: B15, B52, E11.

1. Теоретические подходы к модернизации экономики

Теоретические основы модернизационной стратегии сформированы в рамках различных экономических школ: кейнсианской (Р. Нурксе, Р. Пребиш); неоклассической (У. Льюис, Р. Солоу, Р. Лукас); институциональной (старый

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Южного федерального университета № 213.01-24\ 2013 – 173.

институционализм — Г. Мюрдаль, Т. Шульц, С. Кузнец и неинституционализм — Д. Норт, Р. Томас); экономики благосостояния (А. Сен).

В период выхода из колониальной зависимости реальная практика экономического развития стран формирующегося третьего мира была описана в рамках кейнсианской теории «порочного круга нищеты» (Г. Зингер Р. Пребиш, Х. Лейбенштейн (*Leibenstein, 1957*)), базирующейся на применении теории общего экономического равновесия для анализа экономик с быстро растущей численностью населения. Развитие теории «порочного круга нищеты» позволило добавить к факторам систематического воспроизводства бедности узость внутреннего рынка и нехватку ресурсов для модернизации. По мнению Р. Нурксе, ограниченность капитала определяет низкий уровень производительности труда, что, в свою очередь, обуславливает стагнацию на минимальном уровне доходов наемных работников, определяемую ими слабую покупательную способность населения и, как следствие, недостаточные стимулы к инвестированию («модель с двумя дефицитами» (*Nurkse, 1961*)). На наш взгляд, эта модель обосновывает в определенной мере рост нищеты в Северо-Кавказских республиках Юга России с высоким уровнем рождаемости, где даже реализация общероссийской стратегии поддержки многодетных семей через выделение им земельных участков в условиях их дефицита ведет к их дроблению и обострению земельных конфликтов (*Выделение земель, 2012*).

Основной вывод модели «порочного круга нищеты» состоит в обосновании необходимости внешнего толчка, поскольку модернизация экономически отсталых стран не может быть обеспечена мобилизацией внутренних источников финансирования для достижения высоких («прорывных») темпов роста.

Методологическая основа для разработки собственно теории модернизации была сформирована У. Ростоу, предложившим модель самоподдерживающегося роста для описания опыта исторического развития и определения перспектив движения развитых стран (*Rostow, 1960*). Концепции «большого толчка», также базирующиеся на кейнсианской модели Харрода-Домара, обосновывали необходимость крупных вливаний капитала для модернизации экономики третьих стран. Практическая реализация этой модели привела к их масштабной задолженности странам мирового центра и кризису долга в 1980-х гг.

В дальнейшем в рамках неоклассической парадигмы была разработана теория дуалистической экономики У.А. Льюиса (*Lewis, 1959. P. 402*), обосновывавшего в качестве источника реализации модернизационной стратегии развития переаллокацию труда и капитала из трудоизбыточного сельского хозяйства в промышленность. Для этого могут быть использованы два механизма: государственная финансовая политика принуждения к сбережениям и их трансформации в инвестиции и урбанизация, обеспечивающая отток трудоизбыточных ресурсов из сельского хозяйства в промышленность. В определенной мере эта модель была реализована в период «зеленой революции».

В процессе развития неоклассических моделей модернизации помимо капитала в анализ параметров производственных функций Р. Солоу включались технологии, человеческий капитал, рациональные ожидания, влияние образования, медицины, экологии преодоление отсталости (*Солоу, 1996. С. 34*). Так, в модели Р. Лукаса уровень выпуска представляет собой функцию запаса человеческого капитала, что позволило обосновать высокую значимость совершенствования системы образования для осуществления модернизации экономики.

2. Институты имеют значение

Наиболее современные модели модернизации разрабатываются в рамках институционализма. Так, преодолевая упрощенное в неоклассических и кейнсианских моделях противопоставление традиционного и современного секторов экономик, Г. Мюрдаль исходит из необходимости снижения поляризации доходов бедных и богатых, обеспечивающего рост потребления всего населения (*Мюрдаль, 1972. С. 49*).

Т. Шульц в рамках старого институционализма обосновал приоритетность институциональных изменений для осуществления модернизации экономики на основе вложений в человеческий капитал (*Schultz, 1971*). Это позволило доказать, что процесс модернизации не только затрагивает собственно экономику, а определяется эффективностью формальных и неформальных институтов, развитостью образования и культуры, системой этических и моральных норм.

С позиций неинституционализма (*North, Thomas, 1973. PP. 1–2*) в число необходимых предпосылок модернизации была включена эффективность формальной (законодательной) институционализации прав собственности в обществе, поскольку именно она является объективной базой высокой мотивации экономической активности.

К блоку неинституциональных теорий модернизации относится также подход А. Сена, обосновавшего значимость экономической свободы и основных прав индивида как институциональной предпосылки ускорения экономического развития (*Сен, 2004. С. 21–23*).

Таким образом, проведенный историко-генетический анализ теорий модернизации позволяет выделить, наряду с технологической и социальной модернизацией, также институциональную ее форму.

Институциональная модернизация целеориентирована на принципиальное изменение правил и норм поведения экономических субъектов, которые, с одной стороны, формализованы в законах, стратегиях, концепциях, фиксирующих цели и приоритеты развития, описывающих механизмы их реализации, а с другой — определяются неформальными нормами, изменение которых требует более долгосрочного периода. В силу этого создание формальных законов и норм, конечно, представляет собой достаточно сложную процедуру, но относительно краткосрочную. Существенно более длительный период необходим для создания целостной институциональной системы модернизации, включающей и становление новых неформальных правил экономического поведения. Причем этот процесс может осуществляться с определенными откатами назад. Так, существенное повышение страховых платежей для

индивидуальных предпринимателей с 1 января 2013 г. привело к самоликвидации более 500 тыс. этих субъектов, что, очевидно, обусловило в определенной мере их переход в неформальную сферу теневой экономики.

Значимость институциональной модернизации экономики обусловлена также тем фактом, что институциональная составляющая выполняет роль системообразующего ядра в структуре механизма государственного регулирования макроэкономического развития. Таким образом, важнейшим приоритетом модернизации российской экономики выступает адекватная намечаемой модернизационной стратегии динамика институциональной среды, каждый из элементов которой оказывает воздействие на экономическую политику и, в свою очередь, модернизируется в условиях изменения ее стратегии.

3. Практика институциональной модернизации Юга России

Хотя Юг России занимает лишь 7,2% в структуре общего объема обрабатывающих производств (рис. 1), 1,5% в структуре объемов добычи полезных ископаемых (при этом в структуре выручки крупнейших компаний Юга России доля ТЭК постоянно растет (Проценко, 2013. С. 109)) и 8,7% в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, но, безусловно, четкая идентификация стратегии модернизации промышленности региона определяет все остальные параметры его развития.

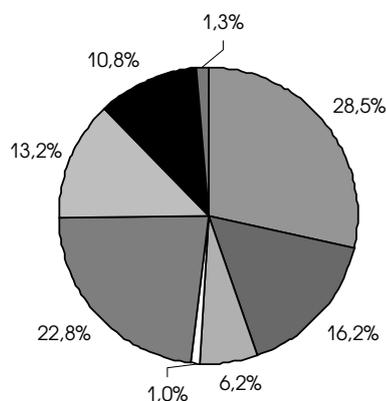


Рис. 1. Структура объемов реализации товаров и услуг в обрабатывающих производствах по федеральным округам (Социально-экономическое положение, 2013. С. 6)

Это тем более важно, поскольку в ряде регионов, прежде всего, в республиках Северо-Кавказского федерального округа доминирует стратегия восстановления экономической базы на основе сохранения традиционной специализации градообразующих предприятий (Гусейнов, 2011. С. 15), хотя и на качественно новой, инновационной основе. На наш взгляд, это значимое, но не приоритетное направление развития. Более высоким потенциалом обладает первоначальная институциональная модернизация, т. е. идентификация эффективных институтов, которые необходимо либо заимствовать, либо вырастить, либо реализовать смешанную стратегию.

Проведенный аудит институтов развития, реализуемых в разных мультипликационный эффект на развитие экономики территории, выступают индустриальные парки, обеспечивающие приток инвестиций в региональное хозяйство. Хотя этот новый для российской экономики институт вновь является импортированным из развитых экономик, но как положительный момент следует отметить, что процесс его формирования осуществляется в большей степени по модели выращивания. Действительно, например, в Ростовской области его предшественником (прединститутом) стали инвестиционные площадки, которые созданы к настоящему времени в 58 муниципальных образованиях области. Анализ опыта их функционирования позволил выделить наиболее эффективные и на базе площадки с успешной реализацией инвестиционных проектов начать «выращивание» нового института — индустриального парка. Хотя такая модель стратегии территориального развития базируется на теории полюсов роста Ф. Перру (F. Perroux, 1883), но ограниченность инвестиционных ресурсов региональных бюджетов (привлечение инвесторов в парк требует существенной модернизации транспортной и производственной инфраструктуры территории) не позволяет, в частности, в Ростовской области трансформировать все 58 промышленных площадок в индустриальные парки. В силу этого в Ростовской области отобрано 8 промышленных площадок: Красносулинская, Новоалександровская (Азовский район), Октябрьская, Юго-Восточная (г. Азов), Южно-Батайская, Луковская, Новочеркасская и 30-километровая зона вокруг г. Ростова-на-Дону, — стратегия институционального развития которых целеориентирована на законодательную формализацию их организационно-правового статуса как индустриальных парков.

Ожидание положительного эффекта от их создания базируется на объективной основе опыта реализации на указанных территориях крупных инвестиционных проектов международных и российских корпораций. Так, на Красносулинской промышленной площадке компания Guardian, вложив 4,9 млрд руб. в конце 2012 г., ввела в действие завод «Гардиан Стекло Ростов» по производству высококачественного листового стекла, что в целом характеризует повышение степени инвестиционной привлекательности региона, поскольку из 29 заводов этой мировой компании Красносулинское предприятие является самым крупным. Но этот успех достигнут благодаря региональному финан-

сированию и развитию транспортной инфраструктуры Красносулинского района и Новошахтинска, что позволило привлечь на эту промышленную площадку также иностранные компании Air Products, Praxai, Imerys, отечественную корпорацию ТехноНИКОЛЬ, реализующую проект строительства завода по производству минеральной изоляции стоимостью 3 млрд руб. Приобретение статуса индустриального парка Красносулинской промышленной площадкой, на наш взгляд, позволит создать на территории не менее 10 новых заводов.

В условиях отсутствия федеральной институционально-правовой базы по стимулированию формирования индустриальных парков российские регионы разрабатывают свою законодательную основу, обеспечивающую поддержку принятого управленческого решения. К настоящему времени уже выработана четкая иерархическая взаимосвязь основных формальных норм в области стратегического планирования развития территории (рис. 2).

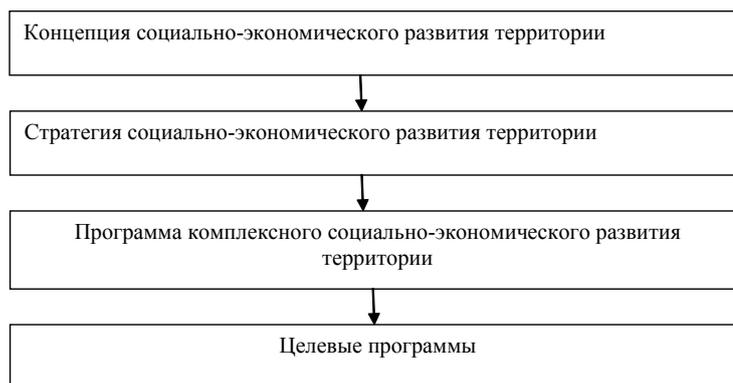


Рис. 2. Формальная институционализация алгоритма стратегического планирования развития территории (Маркова, 2013. С. 81–84)

По аналогии осуществляется процесс формальной институционализации и в сфере выращивания нового для региона института — индустриального парка. Прежде всего, в Ростовской области принята новая «Стратегия развития инвестиционной сферы Ростовской области до 2020 г.», в соответствии с которой ежегодный объем инвестиций в региональное хозяйство в 2015 г. составит 296,5 млрд руб., а к 2020 г. вырастет до 565,6 млрд руб., а важнейшим институтом их реализации станут индустриальные парки. Следующим итерационным шагом формирования институционально-правовой основы их создания стала принятая в конце 2012 г. областная «Концепция создания и территориально-пространственного размещения индустриальных парков», а затем — региональный закон «Об индустриальных парках в Ростовской области», фактически институционализировавший все основные параметры процесса их создания: цели, принципы и инструменты государственной поддержки. Так, в качестве важнейших критериев компании-резидента установлены инвестиционная емкость проекта на уровне 1 млрд руб., ежегодный объем производства на сумму 10 млрд руб. Безусловно, такие жесткие критерии выбраны для привлечения крупных инвестиций. Но совершенно очевидно, что для обслуживания крупных компаний, удовлетворения их потребностей в аутсорсинговых услугах объективно создаются малые и средние бизнес-структуры, работающие с резидентами индустриальных парков на основе субконтрактации и других форм взаимодействия. В результате оказывается мультипликационный эффект на рост занятости в регионе, поскольку новые рабочие места создают как крупные инвесторы, так и сопровождающие их мелкие формы бизнеса.

Завершающим этапом формирования целостной законодательной базы по созданию индустриальных парков как нового для региона инвестиционного института выступает разрабатываемое постановление областного правительства «О порядке создания и формирования и функционирования индустриальных парков на территории Ростовской области». В нем целесообразно, на наш взгляд, четко прописать механизм создания индустриальных парков, регламентацию их параметров, а также правила функционирования управляющих компаний, систему управления, механизмы государственной поддержки компаний-резидентов. Наконец, в соответствии с федеральными нормами в указанном документе необходимо регламентировать порядок проведения конкурсов по определению индустриальных парков, получающих федеральную поддержку по технологической модернизации инженерной и транспортной инфраструктуры, выступающей основным лимитирующим фактором.

Реализация крупных инвестпроектов в рамках проходящих стадию институциональной формализации индустриальных парков в Ростовской области и др. российских регионах (Ярославский, «Шереметьево», «Real», «Индиго», Greenstate в Порелово (Санкт-Петербург), «Камские поляны» и др.) обеспечила в целом в 2012 г. привлечение 128 проектов, финансируемых за счет прямых иностранных инвестиций. Хотя это соответствует уровню 2011 г., но существенный рост числа создаваемых рабочих мест (на 60%) свидетельствует о том, что привлекаемые в индустриальные парки проекты существенно укрупняются вследствие жестких институциональных требований к объемам инвестируемого капитала. В результате Россия заняла в 2012 г. 2-е место в Европе по количеству созданных за счет прямых иностранных инвестиций (2011 г. — 6-е место) (*The Power of three*, 2013. P. 55).

Следует отметить, что использование опыта Ростовской области по институциональной модернизации промышленности обеспечивает рост внешней и внутренней конкурентоспособности производства товаров и услуг на

предприятиях Юга России, поскольку в индустриальные парки приходят или иностранные корпорации, эффективно функционирующие на мировом рынке (Guardian, Air Products, Praxai, Imerys — резиденты Красносулинского парка), или столь же высоко конкурентоспособные российские фирмы (ТехноНИКОЛЬ — там же). Как подчеркивал К. Эклунд, «возможность обеспечить конкурентоспособность с помощью высокой производительности труда и экспорта тех товаров и услуг, за которые можно получить реальную цену, гораздо лучше, чем пробиваться на мировой рынок через относительное снижение цен и заработной платы» (Эклунд, 2004. С. 184). Достижение именно конкурентоспособности по производительности труда, качеству товаров и услуг снизит зависимость экономики России от ее основного конкурентного преимущества — богатства полезными ископаемыми.

Однако типизация этого опыта в республиках Северного Кавказа осложнена, во-первых, высокой вероятностью террористических актов, а во-вторых, клановым характером политико-экономической структуры, «закрывающей» территорию для входа иностранных и инорегиональных инвесторов. При этом на другие регионы ЮФО, на наш взгляд, реализуемый Ростовской областью вариант институциональной модернизации промышленности может быть эффективно распространен.

Наконец, на наш взгляд, формирование индустриальных парков как новых институтов развития отражает некоторую корректировку стратегии модернизации промышленности России, сориентированной в настоящее время на неоиндустриализацию. Затяжной мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. высветил высокие риски функционирования постиндустриальной экономики развитых стран, осуществивших перенос своего промышленного производства в развивающиеся страны, ставшие своеобразной «мастерской мира». Особо значима проблема осуществления неоиндустриализации или реиндустриализации для российских регионов, промышленность и особенно сельское хозяйство которых, с одной стороны, недоиндустриализировано, а с другой, в условиях рыночной трансформации 1990-х гг. произошла его деиндустриализация. В силу этого новая индустриализация промышленности на основе стимулирования развития индустриальных парков обеспечит решение этих сложных проблем на базе институциональной модернизации региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Выделение земель для многолетних семей обострит земельные конфликты в Дагестане. Доступно на: <http://www.memo.ru/d/108916.html>.

Гусейнов А.Г. (2011). Методические подходы в разработке стратегий социально-экономического развития муниципальных образований в контексте стратегии республики Дагестан — 2025 // Модернизация экономических систем: опыт и перспективы. Материалы Международной научно-практической конференции 21–23 апреля 2011г. Махачкала: Изд-во Дагест. гос. ун-та.

Маркова К.А. (2013). Актуальные проблемы восстановления системы стратегического планирования в Российской Федерации // *Известия Иркутской государственной экономической академии*, № 1.

Мюрдаль Г. (1972). Современные проблемы «третьего мира». М.

Проценко Н. (2013). Местному капиталу остаются маргинальные проекты // *Эксперт Юг*, № 33 (272).

Сен А. (2004). Развитие как свобода. М.

Солоу Р. (1996). Перспективы теории роста // *Мировая экономика и международные отношения*, № 8.

Социально-экономическое положение Южного федерального округа в I полугодии 2013 г. М., 2013.

Эклунд К. (2004). Наша экономика (введение в макроэкономику). М.: Московская школа политических исследований.

Leibenstein H.A. (1957). *Backwardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economic Development*. New York.

Lewis W. (1959). *The Theory of Economic Growth*. New York.

North D., Thomas R. (1973). *The Rise of the Western World*. Cambridge University Press.

Nurkse R. (1961). *Equilibrium and Growth in the World Economy*. Cambridge.

Perroux F. (1883). *New Concept Development*. London: Croom Helm Ltd.

Rostow W.W. (1960). *The Take-off into Self-Sustained Growth. The Economics of Underdevelopment*. London.

Schultz T. (1971). *Investment in Human Capital*. New York.

The Power of three. The EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013 Доступно на: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013_UK/\\$FILE/EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013_UK.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013_UK/$FILE/EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013_UK.pdf).

REFERENCES

Allocation of lands for large families will aggravate the land conflicts in Dagestan. Available at: <http://www.memo.ru/d/108916.html>. (In Russian).

Guseynov A.G. (2011). Methodical approaches in development of strategy of socio-economic development of municipalities in a context of strategy of the Republic of Dagestan – 2025. Modernization of economic systems: experience and prospects. Materials of the International scientific and practical conference on April 21–23, 2011 Makhachkala: Publishing house of Dagestan State University. (In Russian).

Markova K.A. (2013). Actual problems of the system recovery of strategic planning in the Russian Federation. *News of Irkutsk State Economic Academy*, no. 1. (In Russian).

Myrdal G. (1972). Modern problems of “Third World”. M. (In Russian).

- Protsenko N.* (2013). Local capital still has marginal projects. *The Expert the South*, no. 33 (272). (In Russian).
- Sen. A.* (2004). Development as a freedom. M. (In Russian).
- Solow R.* (1996). Prospects for growth theory. *World Economy and International Relations*, no. 8. (In Russian).
- The socio-economic situation of the Southern Federal District in the I half of 2013. M., 2013. (In Russian).
- Eklund K.* (2004). Our economy (introduction in macroeconomic). M: Moscow school of political researches. (In Russian).
- Leibenstein H.A.* (1957). Backwardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economic Development. New York.
- Lewis W.* (1959). The Theory of Economic Growth. New York.
- North D., Thomas R.* (1973). The Rise of the Western World. Cambridge University Press.
- Nurkse R.* (1961). Equilibrium and Growth in the World Economy. Cambridge.
- Perroux F.* (1883). New Concept Development. London: Croom Helm Ltd.
- Rostow W.W.* (1960). The Take-of into Self-Sustained Growth. The Economics of Underdevelopment. London.
- Schultz T.* (1971). Investment in Human Capital. New York.
- The Power of three. The EY G20 Entrepreneurship Barometer 2013. Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013_UK/\\$FILE/EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013_UK.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013_UK/$FILE/EY_G20_Entrepreneurship_Barometer_2013_UK.pdf).

ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ИССЛЕДОВАНИЯ С ПОЗИЦИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

КРИВОШЕЕВА-МЕДЯНЦЕВА Д.Д.,

бакалавр экономики, магистрант,
Южный федеральный университет,
e-mail: medyantsevad@mail.ru

Экономическое развитие страны – сложный процесс, исследуя который, следует принимать во внимание множество экономических, культурных, социальных, политических и географических факторов. В рамках институциональной экономической теории, используя теорию социального капитала, мы исследовали гипотезу о том, что дефицит доверия в обществе становится причиной неэффективности институтов, что приводит к росту транзакционных издержек и тормозит, тем самым, темпы экономического развития страны. Доверие является ключевым фактором процесса принятия решений, играющим значительную роль в экономической жизни страны. Наличествующий уровень доверия определяет то, насколько эффективны политические и экономические институты. В статье проанализирован уровень доверия к государственным институтам в России, а также причины отсутствия доверия в бизнес-среде.

Ключевые слова: доверие; социальный капитал; институты; транзакционные издержки; экономическое развитие.

TRUST AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT: STUDIES CONDUCTED WITHIN THE FRAMEWORK OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY

KRIVOSHEEVA-MEDYANTSEVA D.D.,

Bachelor in economics,
Southern Federal University,
e-mail: medyantsevad@mail.ru

The economic development of a country is a rather complicated process so conducting a research devoted to economic development it is necessary to take into account the variety of economic, cultural, social, political and geographical factors. In the framework of Institutional theory, using the theory of social capital we have researched the hypothesis that argues that the deficit of trust entails institutional inefficiency therefore the increase of transaction costs that hampers the economic development of the country. Trust is a key factor of the decision making process that likewise plays an important role in the economic life of the country. Present level of trust determines the efficiency of political and economic institutions. In the article, we analyze the level of trust in Russian political institutions and the causes of an absence of trust in business.

Keywords: trust; social capital; institutions; transaction costs; economic development.

JEL classification: B52, D02, O43.

Экономическое развитие любой страны – процесс сложный и многогранный. Дуглас Норт писал о том, что нет готового рецепта по обеспечению экономического развития. Более того, никакая экономическая модель не в состоянии учесть всех тонкостей экономического роста в конкретном обществе. И если источники роста производительности хорошо известны, то процесс экономического развития и экономического роста варьируется в зависимости от общества, отражая особенности культуры, географических и экономических условий, и, в наибольшей степени особенности наличествующей институциональной структуры (Норт, 2010. С. 237). В том случае, если политические

и экономические институты эффективны, можно говорить о стабильности в государстве, при этом создаются стимулы для обеспечения процветания страны, то есть, устойчивого экономического развития. При этом, эффективность институтов может быть достигнута лишь в том случае, если люди им доверяют, и могут не беспокоиться, например, за безопасность своих прав собственности или справедливость судебных решений (*Asemoglu, Robinson, 2012. P. 116*). В данной статье речь пойдет, прежде всего, о том, что именно доверие – залог институциональной эффективности и, как следствие, устойчивого экономического развития страны.

1. Доверие и формы социального капитала

Доверие – ключевой ресурс развития современного общества. Оно обеспечивает экономическое развитие и улучшает социальное благосостояние. Доверие важно для понимания функционирования институтов, процесса принятия решений, социальных, политических и общественных отношений, так как оно лежит в основе общественной жизни (*Nunkoo, Ramkissoon, Gursoy, 2012. P. 1542–1544*).

Эффективно функционирующие институты способствуют экономическому развитию. Благодаря институтам социальные взаимодействия становятся регулярными, что позволяет совершать различные обмены с меньшими издержками. Институты создаются группами интересов и существуют, пока позволяют сравнительно эффективно в рамках этих групп осуществлять координацию деятельности входящих в них индивидов. Если группы стабильные и успешные, то институты существуют долго и в неизменном виде (*Вольчик, 2011. С. 17*). Однако институты не всегда эффективны. Причинами сравнительной неэффективности институтов могут служить институциональная инерция, зависимость от предшествующего развития и, наконец, проблемы дефицита доверия, вызывающие дисфункции управления и рождающие негативные стимулы (*Вольчик, 2012. С. 12–14*).

Согласно Ф. Фукуяме, доверие – это возникающее у членов общества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами (*Фукуяма, 2004. С. 55*). Под этими общими нормами следует, прежде всего, понимать традиции, обычаи и общепринятые этические ценности. Возникает вопрос, в какой степени проблемы доверия или его дефицит влияют на действующие институты и экономику в целом. Так как в процессе приспособления к меняющимся условиям сами акторы влияют на формирование институтов (*Вольчик, Зотова, 2011. С. 60*), ответ вполне очевиден – поведение, основанное на доверии, будет значительно более эффективным, нежели поведение, основанное на формальных правилах, которые нужно постоянно выработать и согласовывать, а затем и отстаивать их соблюдение, в том числе с помощью мер принуждения (*Белянин, Зинченко, 2010. С. 11*). Более того, преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которого избавлены общества с высоким уровнем дохода (*Фукуяма, 2004. С. 55*). Если же говорить языком институциональной экономической теории, дефицит доверия влечет рост трансакционных издержек в обществе.

С понятием «доверие» тесно коррелирует категория «социальный капитал», которую, следуя Фукуяме, следует понимать как «определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами» (*Фукуяма, 2004. С. 56*). Существует множество определений понятия «социальный капитал»: Селигмен понимает социальный капитал как «некие символические средства осуществления обмена, реальная практическая ценность которых состоит в обеспечении эффективного функционирования политических и экономических систем» (*Селигмен, 2002. С. 85*). При этом он пишет о том, что «доверие как социальный капитал означает наличие между людьми тесных ассоциативных связей». Эти связи, проявляющиеся в виде уверенности в том, что другой будет придерживаться «правил игры», в сущности, есть комбинация, с одной стороны, доверия к системе, а с другой, способности приписывать намерениям другого собственные оценки (*Селигмен, 2002. С. 87*).

Селигмен подчеркивает необходимость наличия между людьми тесных связей, если речь идет о социальном капитале доверия, вместе с тем, ученые выделяют два типа социального капитала (*Курбатова, Левин, Каган, 2010. С. 38–42*). Под социальным капиталом первого типа следует понимать нормы, правила поведения, общие для всех хозяйствующих субъектов – деперсонифицированное доверие – действующие нормы и запас социальных контактов агента, позволяющих ему принимать рациональные экономические решения, снижающие риски недобросовестной конкуренции (*Курбатова, Левин, Каган, 2010. С. 38*). В то же время, социальный капитал может проявляться в форме локальных групповых норм и правил, как персонифицированное доверие – в форме личных связей хозяйствующего субъекта – это социальный капитал второго типа. Он представляет собой запас контактов, позволяющих за счет локального взаимодействия обеспечивать устойчивость экономических агентов, повышать их конкурентоспособность за счет исключительного доступа к определенным видам экономических ресурсов (*Курбатова, Левин, Каган, 2010. С. 39*).

Оба типа социального капитала будут существовать, дополняя друг друга, однако, можно говорить о том, что в странах с эффективными институтами будет преобладать социальный капитал первого типа, в то время как в государствах со слабой институциональной структурой экономики – второй тип социального капитала, позволяющий решать проблемы посредством личных связей, в обход формально установленных норм.

2. Трансакционные издержки как показатель доверия

Выше мы отмечали, что дефицит или отсутствие доверия влечет рост трансакционных издержек. Для того, чтобы понять, насколько серьезно это скажется на экономике в целом, обратимся к работе Норта и Уоллиса, опубликованной еще в 1986 г., где авторы произвели расчеты доли трансакционных издержек в частном и общественном секторах экономики, а также в ВВП США (табл. 1) (*North, Wallis, 1986. P. 121*).

Очевидно, с течением времени и развитием экономики, доля транзакционных издержек будет только расти, и это касается не только экономики США. Средняя доля транзакционного сектора в формировании ВВП России составила 64,9% за период 2002–2010 гг. (Лебедев, 2011. С. 58). Причем совокупные затраты на защиту прав собственности и безопасность составляют в настоящее время в России от 15 до 20% ВВП (Жокин, Фетисов, Фетисова, 2011).

Таблица 1

Доля транзакционного сектора (%) в частном и общественном секторах экономики США, в ВВП США в 1870–1970 гг.

Year	Transaction costs from private sector	Transaction costs from public sector	Total transaction cost sector in % of US GDP
1870	22.5%	3.6%	26.1%
1890	29.1%	3.6%	32.7%
1910	31.5%	3.7%	35.2%
1930	38.2%	8.2%	46.3%
1950	40.3%	10.9%	51.2%
1970	40.8%	13.9%	54.7%

По расчетам В. Тамбовцева потери от существования административных барьеров сопоставимы с расходами государства на оборону страны¹. Многие согласятся, что доверие влечет осознанный риск (Coleman, 1990). В отношениях обмена присутствует доля неопределенности в отношении того, насколько поведение другой стороны приводит к рискам. В отношениях обмена взаимный интерес сторон требует возможности положиться друг на друга. В сущности, доверие подразумевает готовность быть уязвимым, но с уверенностью в том, что одна сторона может положиться на другую. Это означает, что присутствует ожидание того, что другая сторона будет вести себя должным образом (in goodwill). Доверие, таким образом, – важная часть бизнес отношений, так как его наличие способствует уменьшению неопределенности и снижению рисков (Sultan, Urban, Shankar, 2002).

Основными причинами отсутствия доверия в бизнесе, российские предприниматели² признают, прежде всего, невыполнение судебных решений и неуважение к закону. Очевидно, что повсеместное невыполнение судебных решений является следствием неэффективности институтов судебной системы (это подтверждается и общественным мнением, согласно которому по данным на 31 марта 2013 г. 50% респондентов не одобряют деятельность судебной системы России³), в частности, неэффективности механизма взыскания долгов посредством службы судебных приставов. Кроме того, чаще всего в судебных спорах побеждает та сторона, которой не нужно ничего делать, например, тот, кто должен денег. Это происходит потому, что чаще всего стоимость взыскания сравнима с размером долга, а взыскивание адекватных штрафных санкций по суду – задача практически невыполнимая. Эта неэффективность рождает недоверие – предпринимателям проще не получить прибыль, отказав потенциальному клиенту, чем терпеть убытки, наравшись на мошенников, организации, желающие «покредитоваться» за чужой счет и банкротов. Что касается проблемы игнорирования норм закона, то мнение предпринимателей таково – «кто сильнее, тот и прав». Чем больше у некоторого экономического агента ресурсов, тем ему проще нарушить закон, более того, основной принцип работы российской компании – «нарушать, но не попадаться, ведь если кому-то можно, то почему нам нельзя». Отсюда и дефицит доверия в бизнес-среде – взыскание долгов обходится очень дорого, а доверять на слово, в большинстве случаев, не принято. В такой ситуации самой выгодной является бизнес-тактика, при которой «должен ты, а не тебе».

В то же время, под влиянием растущих социальных требований современные корпорации все в большей степени становятся своего рода моральными агентами общества, а спектр их интересов включает наряду с прибылями и доходами собственников также удовлетворение потребностей широкого круга заинтересованных сторон – менеджеров, работников, потребителей, поставщиков, местного населения, различных общественных групп и государства (Фролов, Шулимова, 2013. С. 127).

Если вести речь о доверии российских граждан к бизнесу, то российские респонденты больше всего доверяют бизнесу в компаниях IT-телеком-отрасли (66%), автомобилестроения (57%), ТЭК (55%) и розничной торговле (50%). В меньшей степени граждане России доверяют фармацевтическим компаниям — 37% (в странах ЕС этот показатель составляет 50%, в мире в целом — 55%). Бизнесу в страховании, СМИ и банковскому бизнесу — по 41%⁴. Однако 43% респондентов считают, что в нынешних условиях лучше не брать в долг и не брать кредитов, и 64% опрошенных граждан ничего не покупали в кредит в 2012 г⁵.

¹ Тамбовцев В. Расчет потерь общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности // <http://www.nisse.ru/business/article>.

² Доверие в бизнесе // <http://www.justsoblogger.com/doverie-v-biznese/>.

³ Одобрение деятельности общественных институтов // <http://wciom.ru/ratings-social-institutions/>.

⁴ В России кризис подорвал доверие к власти и бизнесу // <http://www.audit-it.ru/news/finance/208046.html>.

⁵ Общественное мнение – 2012. М., Левада-Центр. 2012.

3. Доверие в контексте политических институтов и государства

В институциональной теории общественное доверие – эндогенно политической системе и определяется экономической эффективностью институтов. Если институты функционируют эффективно, доверие в обществе нарастает, в то время как их плохое функционирование сеет недоверие и скептицизм. Но дефицит доверия может привести к нестабильности политической системы. У людей будет высокое доверие к государству, если последнее стимулирует экономический рост и создает возможности для трудоустройства. Ряд эмпирических исследований подтверждает положительную зависимость между экономической эффективностью институтов и доверием граждан. Эффективность государственных институтов соотносится со степенью коррумпированности институтов власти и способностью государства обеспечивать равное и честное отношение к гражданам, защиту гражданских свобод и справедливое и эффективное управление. То есть, чем более эффективными являются институты, тем выше доверие граждан (*Nunkoo, Ramkissoon, Gursoy, 2012. P. 1546*). Можно планировать какие угодно институциональные реформы, связанные с импортом самых передовых институтов, но все планы будут разбиваться о рифы неформальной институциональной среды, если она совершенно не комплементарна внедряемым институтам (*Вольчик, 2011. С. 19–20*).

Что касается доверия граждан к государственным институтам в России, то в данном случае следует обратиться к такому показателю, как индекс доверия к государственным институтам (рис. 1). В то же время, отвечая на вопрос о том, на чью помощь вы в первую очередь рассчитываете в сложных жизненных ситуациях только 4% респондентов ответили — государство (рис. 2)⁶.

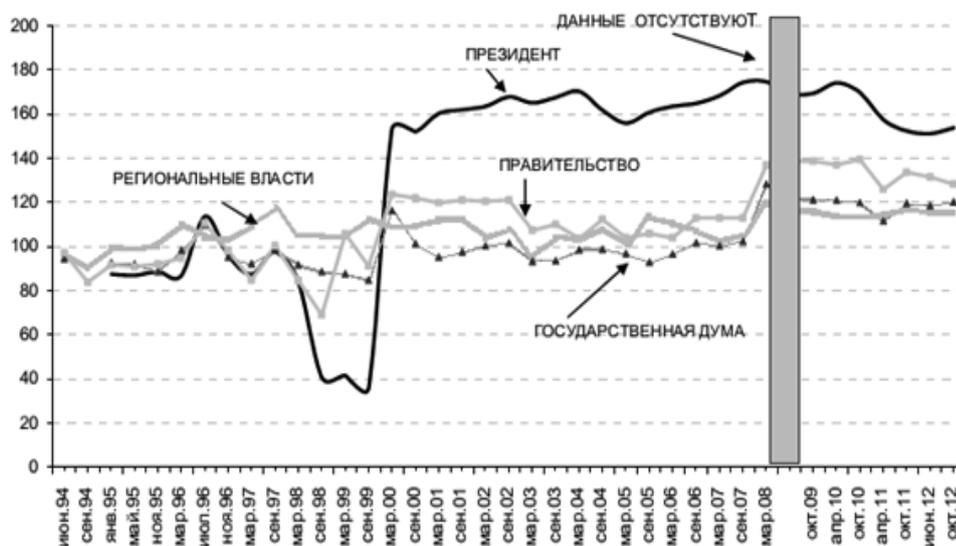


Рис. 1. Индексы доверия к государственным институтам⁷

Что касается международных оценок социально-экономической ситуации, сложившейся в России, то мы обратились к исследованиям WVS (World Value Survey), которые для оценки положения стран, после проведения опросов и других количественных исследований соотносят их со следующими группами:

— страны с традиционными или, наоборот, светскими рациональными ценностями (Traditional /Secular Rational values);

— страны, в которых выживают и, в противоположность им, страны, с широкими возможностями самовыражения (Survival/ Self-expression values), где факт того, что люди будут обеспечены, настолько, чтобы выжить не ставится под сомнение.

Остановимся подробнее на последней классификации. К. Вельзел предложил следующую схему (табл. 2). Автор пишет о том, что если в обществе слабые возможности для самовыражения, соответственно, низкий уровень доверия, то в нем неизбежно растет принуждение и снижается роль общественного выбора, что серьезно сказывается во всех проявлениях общественной жизни, причем, особенно страдает экономика. Это происходит потому, что в условиях невозможности самовыражения люди более зависимы и не могут в полной мере реализовывать свой потенциал, их экономические стимулы и экономическая активность снижаются. Россия по данной классификации относится к посткоммунистическим странам, и степень развитости ее возможностей для самовыражения находится на том же уровне, что и у Индонезии, Египта, Уганды и Нигерии⁸.

⁶ Составлено автором по: Общественное мнение – 2012. М.: Левада-Центр, 2012.

⁷ Общественное мнение – 2012. М.: Левада-Центр, 2012.

⁸ Welzel C. Human Development View on Value Change // http://www.worldvaluessurvey.org/index_findings.



Рис. 2

Таблица 2

Критерии уровня самовыражения по классификации К. Вельзеля⁹

Нет или слабая возможность самовыражения	Слабое стремление к свободе	Гражданская и политическая свобода	Сильное стремление к свободе	Есть много возможностей для самовыражения
	Воздержание от подачи общественных петиций	Практика и поддержка выражения общественного мнения	Участие в подаче общественных петиций	
	Запрет гомосексуализма	Толерантность	Принятие гомосексуализма	
	От Вас ничего не зависит	Направление себя, самоконтроль	От Вас зависит многое	
	Отказ верить другим людям	Доверие	Проявление доверия к другим людям	

Согласно Дж. Коммонсу, представителю старой институциональной школы, бессмертие, иными словами, успешное функционирование любой организации, возможно лишь в том случае, если наличествуют стабильные деловые связи, постоянные клиенты и гудвилл (Коммонс, 2010. С. 163), что возможно только при наличии определенного уровня доверия. Ошибки, некачественное обслуживание, нечестность, сознательная дезинформация уменьшают ценность гудвилла как актива, поскольку снижают доверие (Коммонс, 2010. С. 227). Монополия, привилегии, неоправданные преимущества и другие формы экономического принуждения, уменьшают гудвилл государства как актив, и увеличивают — в качестве актива общественные нужды. Напротив, если государство развивает законы, специфицирует права собственности, сокращает требования к ведению бизнеса, сокращая тем самым его транзакционные издержки, конкуренция в экономике достигает определенного уровня, гудвиллы отдельных функционирующих фирм снижаются до более общего гудвилла, который представляет собой лишь обычную законность. В этом случае гудвилл либо теряет свою особую ценность в качестве актива, либо обретает новые формы, например, предоставление услуг более высокого качества, и продолжает свое существование при более высоком уровне конкуренции, что, безусловно, улучшает экономическую ситуацию в целом.

Таким образом, дефицит доверия не дает возможности долгосрочного планирования, способствует нарастанию институциональных барьеров, неизбежно увеличивает неопределенность и нестабильность институциональной среды, все это делает существующие институты неэффективными. А без эффективных институтов невозможны те цели, которые ставятся перед российской экономикой — модернизация, инновации, устойчивое экономическое развитие.

ЛИТЕРАТУРА

Белянин А., Зинченко В. (2010). Доверие в экономике и общественной жизни, Москва.

В России кризис подорвал доверие к власти и бизнесу. Доступно на: <http://www.audit-it.ru/news/finance/208046.html>.

Вольчик В. (2011). Институты, экономическая координация и неявное знание // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 9, № 2, с. 17, 19–20.

⁹ Составлено автором по Welzel C. Human Development View on Value Change // http://www.worldvaluessurvey.org/index_findings.

- Вольчик В. (2012). Проблема доверия и модернизация институтов // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 10, № 2, с. 12–14.
- Вольчик В., Зотова Т. (2011). Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 9, № 4, с. 60.
- Доверие в бизнесе. Доступно на: <http://www.justsoblogger.com/doverie-v-biznese/>.
- Коммонс Дж. (2011). Правовые основания капитализма, Москва.
- Курбатова М., Левин С., Каган Е. (2010). Структура социального капитала как фактор институционального развития региона // *Общественные науки и современность*. № 6, с. 38–42.
- Лебедев Д. (2011). Транзакционно-сетевой подход к оценке институциональных изменений // *Проблемы современной экономики*. № 4, с. 58.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений, Москва.
- Общественное мнение – 2012. (2012). Левада-Центр, Москва.
- Одобрение деятельности общественных институтов. Доступно на: <http://wciom.ru/ratings-social-institutions/>.
- Селигмен А. (2002). Проблема доверия, Москва.
- Тамбовцев В. Расчет потерь общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности. Доступно на: <http://www.nisse.ru/business/article>.
- Фролов Д., Шулимова А. (2013). Институциональная системность социальной ответственности бизнеса (природа, институции, механизм) // *Журнал институциональных исследований*, Т. 5, № 1, с. 127.
- Фукуяма Ф. (2004). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию, Москва.
- Asemoglu D., Robinson J. (2012). *Why nations fail: the origin of power, prosperity, and poverty*, New York.
- Coleman J. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge.
- North D., Wallis D. (1986). *Measuring the transactional sector in the American Economy*, Chicago.
- Nunkoo R., Ramkissoon H., Gursoy D. (2012). Public trust in tourism institutions // *Annals of Tourism Research*, vol. 39, no. 3, pp. 1542–1544.
- Sultan F, Urban G., Shankar V., Bart I. (2002). Determinants and role of trust in e-business: a large scale empirical study. Working Paper of MIT Sloan School of Management.
- Welzel C. Development View on Value Change. Доступно на: http://www.worldvaluessurvey.org/index_findingsHuman.

REFERENCES

- Asemoglu D., Robinson J. (2012). *Why nations fail: the origin of power, prosperity, and poverty*, New York.
- Belyanin A., Zinchenko B. (2010). Trust in the economy and social life, Moscow. (In Russian).
- Coleman J. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge.
- Commons J. (2011). Legal foundations of capitalism, Moscow. (In Russian).
- Frolov D., Shulimova A. (2013). The social responsibility of business: institutional systematic approach (the nature, institutes, mechanisms). *Journal of Institutional Studies*, v. 5, no. 1, p. 127. (In Russian).
- Fukuyama F. (2004). Trust: the social virtues and the creation of prosperity, Moscow. (In Russian).
- Kurbatova M., Levin S., Kagan E. (2010). The structure of social capital as a factor of institutional development of the region. *Social sciences and the Present*. no. 6, pp. 38-42. (In Russian).
- Lebedev D. (2011). The Transaction-network approach to the institutional change estimation. *The problems of modern economy*. no 4, p. 58. (In Russian).
- North D. (2010). Understanding the process of economic change, Moscow. (In Russian).
- North D., Wallis D. (1986). *Measuring the transactional sector in the American Economy*. Chicago.
- Nunkoo R., Ramkissoon H., Gursoy D. (2012). Public trust in tourism institutions. *Annals of Tourism Research*, vol. 39, no. 3, pp. 1542-1544.
- Public opinion – 2012. (2012). Levada-center, Moscow. (In Russian).
- Seligman A. (2002). The problem of trust, Moscow. (In Russian).
- Sultan F, Urban G., Shankar V., Bart I. (2002). Determinants and role of trust in e-business: a large scale empirical study. Working Paper of MIT Sloan School of Management.
- Tambovtsev V. Measuring the social losses in economic activity caused by existing of administrative barriers. Available at: <http://www.nisse.ru/business/article>. (In Russian).
- The approval of the activity of social institutions. Available at: <http://wciom.ru/ratings-social-institutions/> (In Russian).
- The crisis in Russia undermined the trust in government and business. URL: <http://www.audit-it.ru/news/finance/208046.html>. (In Russian).
- Trust in business. URL: <http://www.justsoblogger.com/doverie-v-biznese/> (In Russian).
- Volchik V. (2011). Institutions, economic coordination and tacit knowledge. *TERRA ECONOMICUS*, v. 9, no. 2, pp. 17, 19-20. (In Russian).
- Volchik V. (2012). The trust problem and institutional modernization. *TERRA ECONOMICUS*, v. 10, No. 2, pp. 12-14. (In Russian).
- Volchik V., Zotova T. (2011). Adaptive rationality and economic behavior in the evolutionary context. *TERRA ECONOMICUS*. v. 9, no. 4, pp. 60. (In Russian).
- Welzel C. Development View on Value Change. Available at: http://www.worldvaluessurvey.org/index_finding-sHuman.

РАСШИРИТЕЛЬНАЯ ТРАКТОВКА СТРУКТУРЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

КАСАЕВА Т.В.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Пятигорский лингвистический государственный университет,
e-mail: Kasaeva@pglu.ru

В связи с изменением роли индивида в экономике на первый план выдвигается проблематика человеческого капитала. В статье приведена расширительная трактовка структуры человеческого капитала. Человеческий капитал – это система, обладающая следующими свойствами: инновационность, креативность, динамичность. Подсистемы – это составляющие человеческого капитала: образование, здоровье, социокультурная и информационная составляющие, которые дополняются связями между ними: самоорганизацией, играющей интегрирующую роль, и мотивацией, выполняющей результирующую функцию.

Ключевые слова: человеческий капитал; структура; инновации; мотивация.

EXPANDING DEFINITION OF THE HUMAN CAPITAL STRUCTURE

KASAEVA T.V.,

PhD, Associate Professor at the Department of Economic Theory,
Pyatigorsk State Linguistic University,
e-mail: Kasaeva@pglu.ru

In connection with the change of individual's role in economy, the problem of human capital is becoming highly topical. The article contains the expanding definition of human capital structure. Human capital is system, that can be characterized by the following qualities: innovativeness, creativity, dynamism. The subsystems are the components of human capital: education, health, social-cultural and informative components, they are supplemented by connections between them: self-organization, has integrating role; and motivation has resulting function.

Keywords: human capital, structure, innovation, motivation.

JEL classification: J24, O15.

В настоящее время в связи с радикальными сдвигами в структуре и механизмах современной инновационной экономики, социальной направленности ее приоритетов, человек занимает центральное место в экономической теории, в результате чего теория человеческого капитала приобретает особую актуальность.

Прежде чем перейти к изучению структуры человеческого капитала, представляется необходимым рассмотреть наиболее значимые подходы к определению сущности человеческого капитала в исторической ретроспективе и дать агрегированное определение данной категории как системы.

У истоков теории человеческого капитала в ее современном виде стояли американские экономисты: Т. Шульц, Г. Беккер и Дж. Минцер, Б. Вейсборд, Л. Туроу, английские ученые У. Боуэн, М. Фишер и Дж. Вэйзи. К концу XX в. теория «человеческого капитала» получает свое признание присуждением Нобелевской премии по экономике Теодору В. Шульцу – в 1979 г. и Гэри Беккеру – в 1992 г. В дальнейшей разработке теории принимали участие И. Бен-Порэт, М. Блауг, С. Боулс, Э. Денисон, Дж. Кендрик, Л. Лейард, Ф. Махлуп, Ф. Уэлч, Л. Хансен, Б. Чизвик и др. Среди российских экономистов в разработке теории человеческого капитала участвовали А.И. Добрынин, А.Ю. Давыдов, С.А. Дятлов, И.В. Ильинский, М.М. Критский, С.А. Курганский, И. А. Майбуров, В.И. Марцинкевич и др.

Так как теория человеческого капитала освещает чрезвычайно сложное и многогранное явление, вполне закономерно существование множества различных подходов к определению его сущности, которые можно условно разделить на две основные группы.

Так, одна из этих групп придерживается мнения о том, что человеческий капитал — это совокупность всех производительных качеств работника. Л. Туроу определяет человеческий капитал как «способность индивидуума к производству товаров и услуг», «его производительные способности и знания» (*Thurow, 1970. P. 1–15*). У. Боуэн развивает это определение: человеческий капитал «состоит из приобретенных знаний, навыков, мотивации и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг» (*Bowen, 1978. P. 362*).

Многочисленная группа экономистов понимает человеческий капитал упрощенно: «человеческий капитал представляет собой запас профессионального опыта, накопленного работником; ценность для потенциального роста доходов в будущем» (*Begg, 1991*).

Обобщает подобный подход к сущности человеческого капитала определение, данное в учебнике «Экономикс» С. Фишера, Р. Дорнбуша и К. Шмалензи: «человеческий капитал есть мера воплощенной в человеке способности приносить доход» (*Фишер, Дорнбуш, Шмалензи, 1993. С. 303*).

Также распространены так называемые «инвестиционные» определения человеческого капитала. Так, М. Блауг дает наиболее лаконичное «инвестиционное» определение: «Человеческий капитал есть приведенная стоимость прошлых инвестиций в навыки людей, а не ценность людей самих по себе» (*Blaug, 1970*). Такой подход Ф. Махлуп поясняет следующим образом: «неусовершенствованный труд нужно отличать от усовершенствованного, ставшего более производительным, благодаря вложениям, которые увеличивают физическую и умственную способность человека. Подобные усовершенствования и составляют человеческий капитал» (*Machlup, 1984. P. 419*). Г. Беккер дает наиболее полную дефиницию: «человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах» (*Becker, 1964. P. 1*). Инвестиционную трактовку человеческого капитала поддерживает и В. Марцинкевич.

Таким образом, мы рассмотрели ряд подходов к определению сущности человеческого капитала через призму инвестиций; через анализ процессов, которые происходят при деятельности человека; с точки зрения приращения объемов человеческого капитала. Однако, на наш взгляд, существуют определенные упущения в подходах к определению человеческого капитала, а соответственно и резервы для уточнения данного понятия. В связи с этим мы предлагаем использовать структурно-функциональный подход, который предполагает как определение компонентов человеческого капитала, так и изучение его функций, что, на наш взгляд, может дать более совершенную и целостную картину данного многогранного и многофункционального явления.

Человеческий капитал — целостность, единство, обладающее определенными свойствами, структурой, следовательно, может быть рассмотрен как система, состоящая из подсистем. При таком подходе подсистемы — это составляющие человеческого капитала: образование, здоровье, социокультурный компонент и информационный компонент. Используемые в современной научной литературе термины «капитал образования», «капитал здоровья» и т. д. характеризуют подсистемы ЧК, не могут существовать самостоятельно и поэтому «капиталом» могут именоваться только условно.

Представим авторский подход к определению компонентов человеческого капитала, связей между ними и их функций. Достаточно очевидно, что характеристики, оказывающие существенное влияние на трудовую деятельность индивида, являются компонентами человеческого капитала. Основной вопрос заключается в составе компонентов, их взаимосвязи и значимости. Родоначальником такого подхода к изучению человеческого капитала был Г. Беккер. Суть применяемых им методов он называл «экономическим подходом к социальным вопросам». Применяя экономические методы к анализу действий человека и влияния его действий на производство, Г. Беккер выделял следующие компоненты человеческого капитала:

- Капитал образования (знания, общие и специальные);
- Капитал подготовки на производстве (квалификация, навыки, производственный опыт);
- Капитал здоровья;
- Обладание экономически значимой информации (информированность о ценах и доходах);
- Капитал миграции (мобильность работников);
- Мотивация экономической деятельности (*Курганский, 1999. С. 97*).

На наш взгляд, несправедливо, что на второй план при анализе компонентов человеческого капитала уходит здоровье, притом, что оно неоспоримо является основой для человеческого капитала вообще. Абсолютно верными представляются слова Л.И. Дублина: «Жизнь и здоровье фактически придают ценность всему остальному. Жизнь и здоровье представляют собой априорную ценность. Их сохранение не требует дополнительного оправдания» (*Вереникин, 2005. С. 97*).

Не обладая достаточным уровнем здоровья, человек не может плодотворно реализовывать свои интересы, связанные с трудовой деятельностью. Как писал С. А. Томилин «очень много заболеваний, не приводящих к быстрому смертельному исходу, тем не менее, сильно нарушают физическое состояние организма и значительно снижают трудоспособность больного человека» (*Томилин, 1973. С. 264*). Даже обладая существенным запасом мотивов, он не сможет ни получить соответствующие его мотивам запасы знаний и навыков, ни реализовать их в своей деятельности. Таким образом, на наш взгляд, здоровье является базовым компонентом человеческого капитала, определяет возможность использования человеком его трудовых качеств, а значит, влияет на производительность труда человека.

Исходя из работы И. Ильинского, капитал здоровья (а в нашем понимании «здоровье») представляет собой инвестиции в человека, осуществляемые с целью формирования, поддержания и совершенствования его здоровья и работоспособности. Инвестиции в здоровье, его охрана, способствующие сокращению заболеваний и смертности, продлевают трудоспособную жизнь человека, следовательно, и время функционирования человеческого капитала. Однако не всякие инвестиции в человека могут быть признаны вложениями в человеческий капитал, а лишь те, которые общественно целесообразны и экономически необходимы (Ильинский, 1996. С. 30, 163). При этом необходимо дополнить определение И.В. Ильинского: инвестиции в здоровье, продлевающие время эффективного функционирования человеческого капитала приводят как к росту общественного производства, так и к росту доходов (заработков) конкретного человека.

И.В. Ильинский в понятии капитала здоровья выделяет базовый и приобретенный капитал. Первый, по его мнению, определяется совокупностью физиологических свойств человека, получаемых наследственным путём. Эти свойства во много определены заранее, хотя при современной генной инженерии возможны довольно успешные корректировки. Приобретенный капитал образуется в процессе формирования и потребления физических свойств человека, осуществляемом в производственной деятельности. В условиях инновационного производства от человека требуется высокая скорость обработки информации, выносливость, быстрота реакции, скорость принятия решений (Ильинский, 1996. С. 30, 163).

Более того, отметим, что к категории здоровья как компонента человеческого капитал мы также относим психоэмоциональную составляющую, под которой понимаем: стрессоустойчивость, коммуникабельность, гибкость, способность работать в команде, ориентированность на социум, и, наконец, тип темперамента. Наличие данных характеристик в широком плане является компонентом здоровья и делает более эффективной и производительной деятельность человека. Значение данных характеристик в настоящее время постоянно повышается, так как, с одной стороны, происходят структурные изменения в экономике в пользу сферы услуг, а с другой — изменяются требования общества к успешному человеку, таким образом, на первый план выдвигаются навыки взаимодействия с социумом, гибкость, адаптивность и т. д.

Итак, представляется необходимым признать, что в наши дни здоровье перестает быть только лишь социальной категорией и постепенно становится категорией экономической. «Давно пора признать здоровье человека реальным экономическим ресурсом — таким, как нефть, газ, другие полезные ископаемые. Здоровье имеет реальную денежную стоимость и, значит, может и должно быть объектом экономики, иначе вся экономика государства не сможет быть здоровой» (Рожин, 2003). В связи с этим, представляется возможным дать определение понятию «здоровье» как экономической категории. На наш взгляд, «здоровье» как экономическая категория — это система экономических отношений по поводу формирования, воспроизводства, и функционирования человеческого капитала в аспекте реализации его физических и духовных сил. Таким образом, данные экономические отношения возникают:

- уже при рождении человека;
- при воспитании и обучении (общем и профессиональном);
- при функционировании человеческого капитала.

Рассматривая здоровье как компонент человеческого капитала, отметим, что здоровье — это основа и условие функционирования человеческого капитала, исходя из того, что здоровье — это основа и условие жизни человека, естественная, абсолютная и непреходящая ценность, при этом здоровье определяют не только размер человеческого капитала, но и период его функционирования.

На наш взгляд, в современном мире крайне актуальна проблема улучшения здоровья населения России, — это, прежде всего, проблема изменения ценности здоровья, осознания реального значения здоровья для функционирования человеческого капитала, как в системе ценностей всего общества, так и в системе ценностей личности. При этом, мы глубоко убеждены, что изменение ценности здоровья абсолютно невозможно без существенного улучшения качества жизни. Так как имеет место закономерность, в соответствии с которой с ростом благосостояния людей (удовлетворением их первичных потребностей в пище, жилье и т. п.) в индивидуальном и общественном сознании возрастает и степень относительной ценности здоровья. Тогда как для Российской Федерации в настоящее время характерно достаточно низкое качество жизни, то соответственно и низкая относительная ценность здоровья. Неслучайно здоровье имеет не самостоятельную ценность, а рассматривается как средство достижения других целей и потребностей личности, например, — более высокого дохода, квартиры и т. д. Такое поведение свидетельствует об отсутствии у людей выбора в средствах достижения необходимых жизненных благ, и здоровье в таких условиях становится некой разменной монетой, предметом достаточно жесткой эксплуатации, особенно в условиях сегодняшней экономической и социальной реальности. Также необходимо отметить, что у нас исторически отсутствуют ценностные приоритеты по отношению к жизни и здоровью членов общества, нет осознания того факта, что здоровье имеет экономическую ценность.

Для повышения эффективности системы охраны и укрепления здоровья россиян, как основы и условия функционирования человеческого капитала, на наш взгляд, целесообразно предпринять следующие меры. Прежде всего, требуется придать здоровью человека статус главной социальной и экономической ценности, признать его фактором экономического роста и национальной безопасности. В связи с чем, государство должно, с одной стороны, разработать и реализовывать действенную общегосударственную социальную политику, направленную на укрепление и сохранение здоровья населения как экономической основы России, интенсифицировать процесс производства запасов здоровья, значительно повысить качество жизни населения. С другой стороны, государство должно стимулировать

социальную ответственность бизнеса в аспекте охраны труда и здоровья работающих. В то же время, важнейшим элементом социальной политики должно стать формирование у людей потребности быть здоровым, вести здоровый образ жизни.

Таким образом, мы пришли к выводу о том, что здоровье – это базовый компонент человеческого капитала, и его значение велико как на уровне индивида, коллектива (группы), так и на уровне общества (государства). Инвестиции в здоровье, с одной стороны, определяют саму возможность функционирования человеческого капитала, с другой стороны, продлевают время его функционирования, что приводит как к росту общественного производства, так и к росту доходов (зарботков) конкретного человека, и, в целом, оказывает существенное влияние на темпы социально-экономического развития страны. Однако, в настоящее время, необходимо отметить второстепенный подход к здоровью, недооценку его места и роли в российском обществе.

Рассмотрев здоровье как основополагающий компонент человеческого капитала, представляется необходимым перейти к анализу образования. Г. Беккер, ранжируя компоненты человеческого капитала, отдает приоритет капиталу образования и подготовки на производстве. Действительно, общепризнанным является мнение о том, что одним из основополагающих компонентов человеческого капитала служит запас именно знаний и навыков. Еще А. Смит и К. Маркс на Западе, М.В. Ломоносов и Д.И. Менделеев в России заложили основы понимания всей важности образования для экономического развития. При этом, образование включает в себя как представления об окружающем мире, полученные в детстве, так и общее, и профессиональное образование, а также неформальное обучение.

Нельзя не согласиться с тем, что знания и навыки, полученные посредством всех форм образования, влияют на производительность труда и все производство в целом. Т. Шульц замечал: «если образование влияет на производство, что важно для экономики, то, следовательно, это и есть форма капитала» (*Schultz, 1960. P. 571*). Приведем некоторые примеры и доказательства существования такого рода влияния: по расчетам С. Струмилина и Г. Егизаряна, образование рабочего в объеме двух классов повышает производительность труда на 29%, трех классов — на 37%, четырех классов — на 43%, пяти классов — на 48%, шести классов — на 52%. Наибольший эффект дают годы обучения в старших классах, которые обеспечивают 81,4% прироста квалификации (*Щетинин, Хроменков, Рябушкин, 1998. С. 289*). Показательной является разница в зарплатах наемных работников с различным уровнем образования. Так, если в конце 1970-х гг. лица с высшим образованием зарабатывали в среднем на 38% больше тех, кто имел только среднее образование, то в конце 1990-х гг. этот разрыв увеличился до 71%. Среднедельный реальный заработок у не имеющих диплома средней школы упал с 462 долл. в 1979 г. до 337 долл. в 1999 г. Лица с высшим образованием за этот же период увеличили свои реальные недельные заработки с 758 до 821 долл. (*Экономика США: учебник... , 2003. С. 34*). В этой связи нельзя не привести выводы, сделанные «Business week» относительно влияния образовательного фактора на размер заработной платы: «Высокая заработная плата, которая давала американским рабочим в течение большей части этого века высокий уровень жизни, ушла в прошлое. Сегодня они могут рассчитывать на присоединение к среднему классу в том случае, если, по крайней мере, окончили колледж» (*Давыдов, 1999. С. 169-170*). По результатам исследований, проводимых еще в начале шестидесятых годов, Т. Шульц оценивал рентабельность высшего образования в 9%, Г. Беккер в 11% в год (*Марцинкевич, 1967. С. 191*).

По оценкам экспертов, в промышленно развитых странах примерно 40% ВВП уже сейчас создается на базе знаний (*Мясоедова, 2005. С. 33*), а успех национальной экономики определяется эффективностью в сборе и использовании знаний и технологий, которые являются производными знаний. Вложения в знания, создание сетей знаний являются ключевыми факторами развития нововведений, а их распространение — источником роста производительности и конкурентоспособности, таким образом, происходит улучшение уровня жизни как отдельных людей, так и общества в целом.

Таким образом, важнейшим изменением современной экономики является возникновение и развитие так называемой экономики знаний (*knowledge economy*). Термин «экономика знаний» был введен в научный оборот австралийским ученым Фрицем Махлупом в 1962 г. (*Махлуп, 1996*). Сейчас этот термин, наряду с термином «экономика, базирующаяся на знаниях», используется для определения типа экономики, в которой знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста. Из всего объема знаний, измеренных в физических единицах, которым располагает человечество, 90% получено за последние 30 лет (*Сагинава, 2007. С. 5*). Это наиболее явные признаки перехода от экономики, базирующейся на использовании природных ресурсов, к экономике, основанной на знаниях.

Экономика знаний характеризуется превращением процесса создания и распространения новых знаний в основу создания экономических ценностей. С развитием глобализации значение знаний как фактора экономического развития и повышения конкурентоспособности отдельных регионов и стран еще больше возросло. Параллельно с разработкой параметров экономики знаний появилась концепция «общества знания», показывающая, что знания не только способствуют экономическому росту, но и стимулируют структурные изменения в обществе, в образе жизни людей. В такой экономике знания превращаются в основной стимул развития всех отраслей. Таким образом, с одной стороны, на наш взгляд, образование как интегрирующая категория всех видов знаний, безусловно, является компонентом человеческого капитала, а с другой — рост образовательного уровня населения в целом и наращивание объемов профессиональных знаний, в частности, становится одной из важнейших задач современности. Когда речь идет о стимулировании роста образовательного уровня населения, то мы исходим из положения о том, что к источникам формирования запасов компонентов человеческого капитала относятся социальные инвестиции, рассматриваемые как все виды вложений в человека, в денежной или иной форме, которые способствуют росту производительности труда и повышению доходов человека (*Касаева, 2007*). Представляется, что источники человеческого капитала, рассматриваемые в виде социальных инвестиций, формируются при усилиях со стороны как государства,

так и бизнеса и каждого человека соответственно. Мы считаем, что частно-государственное партнерство это триада, причем ресурсы индивида являются ключевыми. В связи с этим предлагается максимизировать усилия индивидов по формированию и воспроизводству человеческого капитала, в частности, в аспекте образования, исходя из того, что основную, прямую выгоду от инвестирования в человеческий капитал получает, прежде всего, индивид, так как он является носителем человеческого капитала. Это может быть обеспечено, на наш взгляд, за счет сохранения семейного уклада как базового, фундаментального в процессах формирования, воспроизводства, развития и, наконец, функционирования человеческого капитала.

Таким образом, мы провели анализ образования как компонента человеческого капитала, его значимости на современном этапе экономического развития, источников его формирования на трех уровнях, а именно, социальные инвестиции государства, бизнеса, а также индивидуальные инвестиции.

Нельзя оставить без внимания, на наш взгляд, такой компонент структуры человеческого капитала, как обладание экономически значимой информацией. Человек, безусловно, является частью социума, в то же время постоянно подвержен влиянию целого ряда и экономических характеристик, соответственно в рамках структурного подхода к компонентам человеческого капитала требуется анализ и учет влияния данного компонента. Отметим, что, с одной стороны, внутреннее содержательное наполнение указанного компонента серьезно видоизменяется в век информационных технологий, а, с другой стороны, безусловно, увеличивается значимость данного компонента в рамках системы человеческого капитала в целом. Что касается внутреннего содержания, то речь идет о следующих видах информации: об оптимальных путях формирования и воспроизводства человеческого капитала; о трудоустройстве, о доходах, о видоизменении требований к качеству и содержанию трудовой деятельности. Так, индивид, обладая информацией о наиболее востребованных направлениях, например, профессиональной подготовки в сочетании с анализом собственных способностей, имеет возможность принять эффективное решение по поводу образования и будущей карьеры, обладая информацией о наиболее прогрессивных методах оздоровления, видах рекреации, возможно интенсифицировать процесс воспроизводства человеческого капитала. Когда же речь идет о том, что увеличивается значимость данного компонента в рамках системы человеческого капитала, то необходимо отметить, что в связи с динамичными процессами изменения всех видов информации, требуется постоянный контроль и мониторинг со стороны индивида, для эффективного функционирования человеческого капитала в целом на основе гармоничного сочетания указанных компонентов.

В рамках подхода «экономический империализм» предметом исследования при изучении человеческого капитала становятся явления человеческой деятельности, которые ранее относились исключительно к сферам социологии, демографии, психологии. В связи с этим в состав человеческого капитала включают психологические, мировоззренческие и культурные свойства людей, которые рассматриваются как существенные факторы, влияющие на производство. Так, В.И. Марцинкевич исследует влияние на производительность труда таких качества человека, как его активность, ответственность, честность, коллективизм, коммуникабельность. Л. Туроу включал в человеческий капитал «такие свойства, как уважение к политической и социальной стабильности» (Thurow, 1970. P. 104).

На наш взгляд, существенным и необходимым компонентом является социокультурная составляющая — это комплекс таких характеристик, как внешний вид, составляющая имиджа и деловые связи. Внешний вид становится значимым фактором не только при приеме на работу, но и при осуществлении большинства видов трудовой деятельности в большей или меньшей степени. Безусловной тенденцией современности является формирование определенных требований к внешнему виду в зависимости от рода деятельности, которые выступают не менее важным фактором, чем образование и др. компоненты, при этом данные требования постоянно ужесточаются, видоизменяются, играют все большую роль при осуществлении трудовой деятельности. Внешний вид требует как краткосрочных, так и долгосрочных инвестиций, при этом речь идет не только о женщинах в условиях постоянно растущей экономической активности женщин, но и о мужчинах. Инвестиции данной направленности характеризуются тенденцией к возрастанию объемов и расширению направлений, входящих в формирование внешнего вида.

Деловые связи как компонент человеческого капитала являются в большей степени российским феноменом, как правило, выступает в качестве рамочного условия для самой реализации человеческого капитала как такового. При этом необходимо отметить, что зачастую речь идет о функционировании человеческого капитала невысокого качества, где собственно деловые связи позволяют компенсировать недостатки образования или др. компонентами. Кроме того, деловые связи существенно повышают эффективность функционирования человеческого капитала, когда речь идет о взаимодействии как с партнерами, коллегами, так и с социумом в целом. Личный контакт и связи становятся двигателем предпринимательской и деловой активности, что актуально не только в рамках менеджмента и социологии, но и приобретает экономическое значение в рамках теории человеческого капитала как структурный компонент последнего.

Итак, мы рассмотрели такие компоненты человеческого капитала, как здоровье, образование, обладание экономически значимой информацией, социокультурную составляющую в рамках структурного подхода, однако наш анализ был бы неполным без учета связей между ними, а именно: самоорганизации, играющей интегрирующую роль, и трудовой мотивации, выполняющей результирующую функцию.

При этом, подчеркнем, что интегрирующим компонентом, на наш взгляд, является способность к самоорганизации как ключевой фактор, обеспечивающий эффективное формирование, производство, воспроизводство и развитие человеческого капитала любого его носителя. Таким образом, индивид, накопив все указанные компоненты, без самоорганизации просто неспособен к эффективной трудовой деятельности и приращению доходов. В связи с этим,

возникает необходимость усиления возможного влияния на формирование и развитие указанного компонента как на уровне индивида, так фирмы и даже государства.

Г. Беккер выделяет мотивацию экономической деятельности в качестве компонента человеческого капитала, мы же придерживаемся мнения о том, что трудовая мотивация — это вид связи между компонентами человеческого капитала, включающий человека во взаимодействие с внешним миром. Действительно эффективную производственную деятельность человека трудно представить без соответствующей мотивации. А. Маршал, несомненно, прав, утверждая, что «экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем думают в своей повседневной жизни. Но предметом ее исследования главным образом являются, те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни» (Генкин, 2005. С. 114).

В экономической литературе существует множество подходов к объяснению мотивов производительной деятельности. Чаще всего мотивы трактуются как внутренние побуждения людей к производительной деятельности, обусловленные их экономическими интересами. Иногда мотивы отождествляются с интересами: интерес — это «объективные побудительные мотивы хозяйственной (экономической) деятельности людей» (Политическая экономия. Словарь, 1990. С. 175). И.П. Ковалев характеризует мотивы как осознанные потребности (Ковалев, 1988. С. 48). А. Ревенков под мотивами понимает «причины поведения человека, вследствие которых он поступает именно так, а не иначе» (Ревенков, 2005. С. 68).

Однако при всем многообразии определений мотивов существует единое для всех понимание того, что производительная деятельность человека неразрывно связана с имеющимися у него мотивами и во многом ими определена. Повседневная трудовая деятельность мотивируется материальной заинтересованностью работника, стремлением реализовать собственный потенциал, свою социальную роль принятием участия в общественно значимой деятельности. Человек, лишенный мотива к деятельности, не будет ничего делать. Качественный состав мотивов определяет как активность человека, так и его ответственность, честность, уважение к политической и социальной стабильности, мобильность и т. д.

Подводя итоги, необходимо отметить не только огромное значение мотивации для повышения производительности труда, но и для эффективного использования и воспроизводства образования и здоровья. Так, мотивация к обучению в течение жизни зависит от многих факторов: уровня образования, норм и ценностей, поддерживаемых государством и обществом, от спроса на квалифицированных специалистов, квалификации и личностных качеств преподавателей, используемых образовательных технологий, общей корпоративной культуры образовательного учреждения, понимания человеком связи собственной профессиональной карьеры и имеющихся знаний. В целом же, от степени мотивации человека к обучению зависят и темпы научно-технического прогресса, и развитие экономики нового типа (экономики знаний), и реализация концепции устойчивого развития общества (Мясоедова, 2005. С. 31).

Рассмотрев компоненты человеческого капитала, нельзя не отметить свойства, на наш взгляд, присущие системе человеческого капитала в целом, а именно: инновационность и креативность и динамичность, которые выдвигаются на первый план в рамках развития постиндустриальной экономики, «экономики знаний».

Итак, в современных условиях постиндустриализации человеческий капитал индивида представляет собой динамичный процесс в антитезу стабильным запасам и накоплениям, характерным для индустриальной эпохи. Соответственно, должно измениться его определение. По нашему мнению, человеческий капитал — целостность, единство, обладающее определенными свойствами, структурой, следовательно, может быть рассмотрен как система, состоящая из подсистем. При таком подходе подсистемы — это составляющие человеческого капитала: образование, здоровье, социокультурная и информационная. Используемые в современной научной литературе термины «капитал образования», «капитал здоровья» и т. д. характеризуют подсистемы ЧК, не могут существовать самостоятельно и поэтому «капиталом» могут именоваться только условно.

Более того, структура человеческого капитала, рассматриваемая традиционно только через составные его части, без связей между ними, дополняется связями: самоорганизацией, играющей интегрирующую роль, и мотивацией, выполняющей результирующую функцию. При этом необходимо отметить, что все перечисленные составляющие человеческого капитала глубоко взаимосвязаны, и отсутствие того или иного компонента делает маловероятным, или даже невозможным, эффективное функционирование человеческого капитала в целом. Важно подчеркнуть, что существуют свойства, присущие системе человеческого капитала в целом, это инновационность и креативность, динамичность, которые значительно изменяют особенности функционирования человеческого капитала в целом на современном этапе экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

- Вереникин А.О. (2005). Человеческий капитал: концептуальные основания и особенности проявления // США. Канада. Экономика, политика, культура. № 3, С. 97.
- Генкин Б.М. (2005). Экономика и социология труда: Учебник для вузов. 5-е изд. доп. М.: Норма. С. 114.
- Давыдов Ю.С. (1999). Экономика и образование. Горизонты гуманитарного образования. Пенза: Изд-во ПГЛУ. С. 169–170.
- Ильинский И.В. (1996). Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. СПб.: Изд. СПбУЭФ. С. 30, 163.

- Касаева Т.В. (2007). К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Том 5. № 2, Часть 2.
- Ковалев В.И. (1988). Мотивы поведения и деятельности. М. С. 48.
- Курганский С.А. (1999). Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. Иркутск. С. 97.
- Марцинкевич В.И. (1967). Образование в США: экономическое значение и эффективность. М.: Наука. С. 191.
- Махлуп Ф. (1996). Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс.
- Мясоедова Т.Г. (2005). Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия // *Менеджмент в России и за рубежом*. № 3, С. 31, 33.
- Политическая экономия. Словарь (1990). М. С. 175.
- Ревенков А. (2005). Мотивация трудовой деятельности // *Экономист*. № 7, С. 68.
- Рожин А. (2003). Здоровья много не бывает. Российская газета. 27 мая. Доступно на: <http://www.vipatlants.ru/cgi-bin/isg.pl?page=608&lng=ru>.
- Сагинова О.В. (2007). Формирование экономики знаний и задачи образования // *Экономика образования*. № 1, С. 5.
- Томилини С. А. (1973). Демография и социальная гигиена. М.: Статистика. С. 264.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи К. (1993). Экономика. М.: Дело. С. 303.
- Щетинин В.П., Хромиков Н.А., Рябушкин Б.С. (1998). Экономика образования. Учебное пособие. М., РПА, С. 289.
- Экономика США: учебник для вузов/ Под ред. В.Б. Супяна. (2003). СПб.: Питер. С. 34.
- Becker G.S. (1964). Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N.Y. P. 1.
- Begg D. (1991). Economics, L. P. 198.
- Blaug M. (1970). An Introduction to the Economics of Education. L. P. 19.
- Bowen L. (1978). Investment in Learning, San Francisco. P. 362.
- Machlup F. (1984). The Economics of Information and Human Capital. Princeton. P. 419.
- Schultz T. (1960). Capital Formation by Education. The Journal of Political Economy. Vol. 68. P. 571.
- Thurow L. (1970). Investment in Human Capital, Belmont. P. 1–15, 104.

REFERENCES

- Becker G.S. (1964). Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N.Y. P. 1. ✧
- Begg D. (1991). Economics, L. P. 198.
- Blaug, M. (1970). An Introduction to the Economics of Education. L. P. 19.
- Bowen L. (1978). Investment in Learning, San Francisco. P. 362.
- Verenikin S.A. (2005). Human capital: conceptual bases and characteristics of manifestation. *U.S. Canada Economics, politics, and culture*. No. 3, pp. 97. (In Russian).
- Genkin B.M. (2005). Economics and sociology of work : A Textbook for high schools. 5th ed . Moscow. Norma. P. 114. (In Russian).
- Davydov Y.S. (1999). Economics and Education. Horizons humanitarian education. Pyatigorsk: Publishing House of the Pyatigorsk State Linguistic University . Pp. 169–170 . (In Russian).
- Fischer S., Dornbusch R., Schmalensee K. (1993). Economy. Moscow. Business . P. 303. (In Russian).
- Ilnskiy I.V. (1996). Investing in the future : education in innovative reproduction. St. Petersburg . Pp. 30, 163. (In Russian).
- Kasayeva T.V. (2007). On the financial sources of human capital. *The Economic Herald of the Rostov State University*. Rostov n / D. Southern Federal University . Vol. 5 . No. 2 , P. 2. (In Russian).
- Kovalev V.I. (1988). Motives and activities. Moscow. P 48. (In Russian).
- Kurgansky S.A. (1999). Human capital: the nature, structure , assessment . Irkutsk . P. 97. (In Russian).
- Marcinkiewicz V.I. (1967). Education in the United States : economic value and efficiency. Moscow: Nauka . P. 191. (In Russian).
- Machlup F. (1984). The Economics of Information and Human Capital. Princeton. P. 419.
- Machlup F. (1996). Production and dissemination of knowledge in the United States . Moscow: Progress Publishers . (In Russian).
- Myasoeдова T.G. (2005). Human capital and competitiveness of the company. Management in Russia and abroad. No. 3, Pp. 31, 33. (In Russian).
- Political economy . Dictionary (1990). Moscow. P. 175 . (In Russian).
- Revenkov A. (2005). Motivation employment. The Economist. No. 7 , Pp. 68. (In Russian).
- Rozhin A. (2003). Health does not happen much . Russian newspaper. 27 of march. Available at: <http://www.vipatlants.ru/cgi-bin/isg.pl?page=608&lng=ru> (In Russian).
- Saginova O.V. (2007). Formation of a knowledge economy and education tasks . Economics of Education. No. 1 , Pp. 5. (In Russian).
- Schetinin V.P., Hromenkov N.A., Ryabushkin B.S. (1998). Economics of Education . Textbook. Moscow. P. 289. (In Russian).
- Schultz T. (1960). Capital Formation by Education. *The Journal of Political Economy*. Vol. 68. P. 571.
- Thurow L. (1970). Investment in Human Capital, Belmont. P. 1–15, 104.
- Tomilin S.A. (1973). Demography and social hygiene . Moscow. Statistics . P. 264. (In Russian).
- U.S. Economy : Textbook for High Schools / Ed. V.B. Supyan. (2003). St. Petersburg . P. 34 . (In Russian).

РОЛЬ И СОДЕРЖАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

МИСАКОВ В.С.,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделом «Прогнозирование и устойчивое региональное развитие»
Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: vsm.ov@inbox.ru;

ИНАЛОВ Б.-А.М.,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая теория»
ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный университет»,
e-mail: inal_off@inbox.ru;

ЭСКАРХАНОВ Л.У.,

кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономическая теория»
ФГБОУ ВПО «Чеченский государственный университет»,
e-mail: l.u.eskar@yandex.ru

В статье рассмотрены проблемы повышения эффективности системы управления деятельностью предприятий с учетом рисковости и ее адекватности экономическим интересам субъектов этого процесса.

Ключевые слова: система; стратегия; управление; риски; конкуренция.

THE ROLE AND CONTENT OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM

MISAKOV V.S.,

Doctor of Science, Professor, Head of the Department «Forecasting and sustainable regional development»
Institute of Informatics Problems of Regional Management,
Kabardino-Balkar Scientific Center. Russian Academy of Sciences,
e-mail: vsm.ov @ inbox.ru;

INALOV B.-A. M.,

Ph.D., Associate Professor of the department «Economic Theory»
The Chechen State University,
e-mail: inal_off@inbox.ru;

ESKARHANOV L.U.,

Ph.D., Professor, Head of the department «Economic Theory»
The Chechen State University,
e-mail: l.u.eskar @ yandex.ru

In article problems of increase of a system effectiveness of management by activity of the enterprises with the account risks and its adequacy to economic interests of subjects of this process are considered.

Keywords: system; strategy; management; risks; a competition.

JEL classification: G32.

На современном этапе развития хозяйства Российской Федерации важнейшим является создание условий для роста конкурентоспособности товарной отечественной продукции. Одной из наиболее важных проблем, стоящих на этом пути, является активизация инновационной деятельности промышленных предприятий, в частности, предприятий регионального производственного комплекса (Мисаков, 2012).

При рассмотрении вопросов эффективности системы управления деятельностью предприятий с учетом рисковости и ее адекватности экономическим интересам субъектов этого процесса, следует помнить, что она осуществляется в условиях перманентно растущей неопределенности. Это обусловлено целым рядом причин и факторов объективно-субъективного свойства. При этом состояние неопределенности, например, инвестиционных процессов и форма ее проявления в виде инвестиционного риска проявляются как взаимодействующие с экономическими объектами элементы конечного множества рыночных экономических явлений и отношений, объединенных потоками инвестиций. Именно поэтому менеджмент инвестиционной деятельности по экономическому содержанию должен представлять собой систему управления риском и инвестиционными отношениями, возникающими в процессе этого управления (Вебер, 1998., Мисаков, 2012).

Сегодня предприятия особенно остро нуждаются в инструментарии для обеспечения сбалансированного, стабильного инвестиционного развития в соответствии со стратегическими целями и задачами. Таким инструментарием потенциально выступает система управления предприятием посредством воздействия на рисковые характеристики инвестиционных потоков на основе сбалансированной системы показателей.

Успешные предприятия уделяют рискам самое пристальное внимание. Тем не менее, на практике зачастую основным инструментом управления рисковыми процессами является лишь интуиция менеджера или руководителя. Управление риском, или риск-менеджмент, можно определить как специальный вид управленческой деятельности, направленный на оптимизацию риска, смягчение воздействия риска на процесс и результаты работы экономического субъекта. Объектом управления в данном случае выступают экономические отношения между субъектами в процессе реализации деятельности предприятий в условиях нарастающей неопределенности (Широков, 2006).

Уровень экономического и социально-политического развития общества зависит от уровня его научно-технического прогресса. В свое время австрийский экономист Йозеф Шумпетер даже предложил цикловую модель индустриального развития (Шумпетер, 1982). Длительность каждого цикла, по его мнению, скорее всего, составляет 50 — 60 лет. Начало очередного цикла знаменуется определенной промышленной революцией и свидетельствует о возникновении принципиально новой производственно-экономической среды в данном обществе. Справедливости ради следует заметить, что и до Й. Шумпетера были экономисты, которые отмечали факт существования циклов деловой активности. Так, например, выдающийся экономист своего времени, Николай Кондратьев, еще в 1925 г. обратив внимание на так называемые «длинные циклы» деловой активности, завершающиеся, как правило, экономическими кризисами. Он обнаружил эти циклы в ходе статистического анализа данных многолетних наблюдений за динамикой цен, заработной платы, процентных ставок, а также объемов промышленного производства и потребления во Франции, Великобритании и США. Однако, именно Йозеф Шумпетер (Шумпетер, 1982) впервые провел достаточно серьезное исследование индустриальных циклов.

Каждый индустриальный цикл (согласно Й. Шумпетеру) уникален в силу уникальности факторов, лежащих в основе экономического развития общества в данный период (Шумпетер, 1982). Различия в этих факторах от периода к периоду объясняют и неравномерность развития отраслей экономики. Каждый новый индустриальный цикл характеризовался не только возникновением новых отраслей хозяйствования, которые составляли фундамент экономического благополучия общества в этот период, но и принципиальными изменениями в уже имеющихся отраслях.

Сегодня, конечно, можно только догадываться о том, каким будет мир в постиндустриальную эру. Можно встать на позиции кого-то из футурологов и принять за основу нарисованную ими картину будущего мира. Но в этом нет особой необходимости. Для того чтобы представить, что ждет бизнес в недалеком будущем, какие бизнес-системы будут доминировать, на чем будет строиться коммерческий успех предприятий, гораздо важнее просто уловить основные тенденции в развитии современного общества.

Уже к середине 90-х гг. прошлого столетия стало очевидно, что человечество обладает всеми необходимыми научными, технологическими и производственными ресурсами для полномасштабной глобализации экономики. Товары могут производиться не только тогда, когда возникает соответствующая потребность. Они могут производиться в любом месте мира, независимо от того, где возникла потребность, и сбываться там, где на них есть спрос, независимо от того, имеются ли в этом месте возможности для их производства. Глобализация экономики создает благоприятные условия для распространения транснациональных корпораций и глобализации бизнес-систем. Происходит интернационализация элементов и условий бизнес-систем при одновременной глобализации бизнес-процессов (Мисаков, 2012., Широков, 2006).

Начало и расцвет индустриального периода развития общества сопровождался постепенным переходом от локальных хозяйств к национальным экономикам и распространением международных экономических отношений. В постиндустриальный период человечество вступает в эпоху глобальной экономики, а каждый человек в отдельности начинает осознавать себя элементом глобального хозяйства.

Очевидно, что в ближайшем будущем завершится и процесс вытеснения человека из непосредственного процесса производства. Завершится процесс формирования принципиально новой среды обитания человека, представляющей из себя композицию естественной и искусственной природы, постоянно воспроизводимой как необходимые и достаточные условия современной жизни. Основу постиндустриальной экономики будут составлять отрасли, производящие продукцию с очень высоким удельным весом человеческого интеллекта (микроэлектроника, информатика, биотехнология, телекоммуникации и др.), а не с высоким удельным весом сырья, материалов и трудозатрат (такие, например, как металлургия, машиностроение, сельское хозяйство и т. п.). Вопрос о том, насколько система управления, в которой функционируют принципы стратегического планирования и управления, способна обеспе-

читать организациям в современном мире повышенные шансы на выживание, коммерческий успех и устойчивое развитие, сегодня представляется весьма своевременным и актуальным (Вебер, 1998, Широков, 2006). Не упрощает ли разработанная стратегия реальное положение вещей, правильно ли расставляются приоритеты и акценты, был ли анализ возможных альтернатив достаточно исчерпывающим? Все это далеко не пустые сомнения. Они закономерно возникают в результате изучения богатого зарубежного и не очень богатого отечественного опыта свободного развития коммерческих организаций, который показывает, что:

- в наши дни как у организаций, выстраивающих свое функционирование в соответствии с определенной стратегией, так и организаций, не имеющих стратегии, шансы выжить практически равны;
- в современном хаотично меняющемся организационном окружении стратегия организации сама по себе не является панацеей и не гарантирует ей выживания и успешного развития, хотя и привносит в процесс управления определенную целесообразность;
- в организациях, не имеющих четко сформулированной стратегии своего поведения, развитие имеет эволюционный характер, тогда как в организациях, управляемых в соответствии со стратегическим планом, такое развитие происходит революционно (качественно);
- успех сопутствует тем организациям, чьи стратегии нацелены на активное использование внутреннего потенциала для изменения внешнего окружения, а не простого приспособления к нему;
- ни разработка и осуществление эффективной стратегии, ни успешные организационные изменения невозможны, если у организации нет функционирующего механизма обучения и управления организационными знаниями.

Большинство из тех организаций, которым на протяжении длительного времени удается оставаться «в строю» и функционировать достаточно успешно, не имея стратегического плана, придерживаются принципа поддержания динамического равновесия со своим окружением. Менеджеры идут на такое управление развитием своих организаций, как правило, тогда когда четко осознают невозможность прогнозировать состояние организационного окружения в будущем и понимают неразрывную связь своей организации с политической системой ее окружения и невозможность проведения самостоятельной линии развития без того, чтобы не вступить в конфликт с этим окружением. В свое время Генри Минцберг показал, что стратегическое управление имеет место, как правило, в тех организациях, где готовы идти на революционные изменения.

В то же время необходимо отметить, что процесс стратегического планирования, как элемент системы управления, функционирующей в стратегическом режиме, принципиально отличается от других видов планирования, имеющих место в процессе управления, таких как оперативное, тактическое и долгосрочное (перспективное) планирование. Причем это отличие заключается не просто в степени детализации плана, структуре целей или определении горизонта планирования, а, прежде всего, в выборе направления вектора планирования. Как правило, вектор планирования направлен из прошлого в будущее. Стратегическое планирование предполагает выстраивание этого вектора из будущего в настоящее. Это и вызывает у менеджеров сегодня основные методологические трудности: как планировать «от базы», знают все, а вот как выстраивать план своих, текущих действий, основываясь на представлениях о будущем бизнеса, знают немногие. И дело не только в том, что у нас в стране долгое время в такого рода решениях на уровне организаций просто не было необходимости. С аналогичными трудностями сталкиваются менеджеры компаний и в странах, имеющих богатую историю развития рыночной экономики. Скорее всего, эти трудности можно объяснить недостаточной развитостью теоретико-методологической базы вопроса. Управление предприятиями региональных производственных комплексов в современных экономических условиях, когда происходят достаточно быстрые и не всегда прогнозируемые изменения во внешней среде, это искусство. Но такое искусство, которое требует от руководителей овладение новыми методами и навыками в области стратегического управления. Кроме того, сложившаяся экономическая ситуация подводит к иному пониманию системы управления предприятиями. По мнению некоторых российских специалистов в области управления, эффективность деятельности многих предприятий России в современных экономических условиях остается низкой или даже убыточной. Причиной этому может быть не совсем полное осознание высшим менеджментом предприятий структуры современной системы управления предприятием. Здесь необходимо рассмотреть несколько аспектов этого явления, таких как: недостаточное понимание руководством взаимосвязи функциональной и процессной моделей предприятия и типа реакции предприятия на изменение внешней среды.

Совокупность функций предприятия, таких как: экономика, финансы, снабжение, НИОКР, производство, капитальное строительство, сбыт, качество, кадры часто воспринимаются высшим менеджментом предприятия как система управления. Но это не совсем так. Вышеупомянутая совокупность функций представляет собой функциональную модель предприятия, дающую представление о функциях предприятия и о распределении ответственности за их выполнение. Функциональная модель не содержит информации о взаимосвязях функций, и поэтому она дополняется процессными моделями, которые дают описание потоков ресурсов используемых при выполнении функций (качественная структурная модель бизнес-процессов) и их стоимостную оценку (количественная модель в виде бюджета бизнес-процессов) необходимую для расчета финансового плана предприятия. К сожалению, отсутствие в большинстве случаев у высшего руководства предприятий понимания сущности и важности бизнес-процессов, а также отсутствие этих моделей, не позволяет им принимать адекватные хозяйственные и управленческие решения. Но в то же время, некоторые предприятия России все-таки создают свои внутренние стандарты и инструкции, определяющие взаимосвязь функций, хотя эти документы не всегда полно отражают качественные и количественные характери-

стики процесса. В условиях стабильной внешней среды, когда будущее предсказывается на основе экстраполяции, системе управления логично соответствует приростной стиль поведения организации и производственный или конкурентный тип реакции. Другими словами функционирование системы управления предприятия осуществляется за счет функционирования систем оперативного и текущего управления. Но с увеличением динамизма внешней среды, что характерно для современных экономических условий, такая система управления становится недостаточно эффективной. Предприятию, как объекту управления, необходимо обеспечить рациональное сочетание свойств «подвижности» и «стабильности» — т. е. определить стратегию своего будущего развития в определенной временной перспективе (Портер, 1993). Требуется регулятор, приводящий предприятие (объект управления) через системы оперативного и текущего управления к состоянию постоянного достижения необходимой экономической эффективности. Кроме того, функционирование такого регулятора совместно с системами оперативного и текущего управления должно обеспечивать максимальный синергетический эффект в деятельности предприятия (объекта управления). Учитывая вышеизложенное, целесообразно систему управления предприятием, адекватную высокому динамизму внешней среды представлять следующим образом (рис. 1).

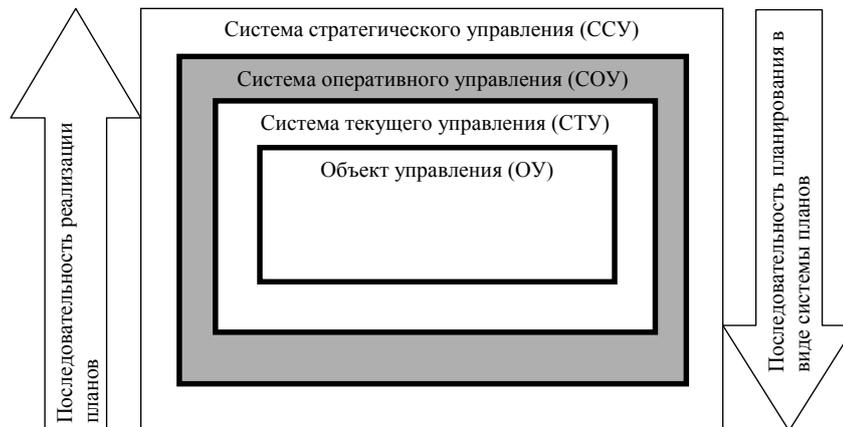


Рис 1. Структура системы управления предприятием

Именно система стратегического управления (ССУ) является тем регулятором системы управления предприятия, который, совместно с системами оперативного (СОУ) и текущего (СТУ) управления, обеспечивает стабильность развития объекта управления на основе обоснованного целеполагания и достоверного прогнозирования будущего качественного и количественного состояния предприятия (т. е. ССУ ориентирует систему управления предприятия на реализацию миссии и достижение четкого видения). В этом случае качество управления субъектом управления будет устойчивым в долгосрочной перспективе.

Для обеспечения объективного формирования модели системы управления предприятием представим ее основные составляющие следующим образом (1):

$$СУ = (ССУ, СОУ, СТУ, ОУ), \quad (1)$$

где: ОУ — объект управления;

СТУ — [Управление экономикой, Управление финансами; Управление производством; Управление снабжением; Управление продажами; Управление НИОКР, Управление качеством, Управление кадрами, Капитальное строительство], — система текущего управления с временным циклом функционирования 1–3 мес.

СОУ — [Управление экономикой, Управление финансами; Управление производством; Управление снабжением; Управление продажами; Управление НИОКР, Управление качеством, Управление кадрами, Капитальное строительство], — система оперативного управления с временным циклом функционирования 1–2 года.

ССУ — [Команда (управленческая); Философия бизнеса и менеджмента; Управление маркетингом; Управление процессами; Управление процедурами; Управление интеграцией], — система стратегического управления предприятия с временным циклом функционирования 3–5 лет, основной смысл составляющих которой можно кратко отобразить следующим образом:

Команда (управленческая) — целенаправленное творчество компетентной и высокомотивированной общности всех сотрудников организации;

Философия бизнеса и менеджмента — Миссия, Будущий образ предприятия, Ценности — как элементы самоорганизующейся системы;

Управление Маркетингом — ориентация на удовлетворение потребностей;

Управление Процессами — реализация динамической совокупности взаимосвязанных управленческих процессов (бизнес-процессов) принятия и осуществления стратегических решений, т. е. осуществление цикла стратегического управления;

Управление процедурами — выполнение совокупности процедур, обеспечивающих функционирование ССУ;

Управление интеграцией — обеспечение равновесия между стратегической и текущей ориентацией на основе координации.

По нашему мнению, очевидно, что отсутствие у предприятия ССУ, инструмента высшего руководства, не позволяет ему эффективно развиваться в долгосрочной перспективе, а достигать лишь некоторых краткосрочных целей. Достоверно определенных на основе экстраполяции.

По мнению отечественных специалистов, в хозяйственной практике современной России формирование системы управления, с механизмом, определяющим стратегическое развитие, находится в стадии становления. При этом отечественные и международные аналитики считают, что российский рынок вступил в стадию, когда отсутствие разработанной стратегии мешает предприятиям на каждом шагу. В командной экономике при разработке своих планов предприятие получало сверху информацию о номенклатуре производимой продукции, поставщиках и потребителях, ценах на свою продукцию, много других показателей и нормативов, которые автоматически закладывались в основу разработки планов. Сама работа сводилась к поиску эффективных путей выполнения заданий в условиях достаточно прогнозируемой внешней среды. Такая задача остается и в переходной экономике, но в условиях рынка это только часть плановой работы. Теперь предприятие должно само определять и прогнозировать параметры внешней среды, ассортимент продукции и услуг, цены, поставщиков, рынки сбыта, а самое главное — свои долгосрочные цели и стратегические их достижения. Эту часть плановой работы и охватывает разработка стратегического плана.

ЛИТЕРАТУРА

Вебер Ю. (1998). Организация стратегического и оперативного управления на предприятии // *Проблемы теории и практики управления*. № 2. С. 105–110.

Мисаков В.С. (2012). Системный анализ прогнозных оценок показателей эффективности деятельности предприятий малого бизнеса // *Terra economicus*. Ростов-на-Дону, Т. 10. № 1.

Мисаков В.С. (2012). Формирование стратегии как фактора повышения конкурентоспособности предприятия // *Вопросы экономики и права*. № 1.

Портер М. (1993). Международная конкуренция. Пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. М.: Междун. отношения.

Широков Б.М. (2006). Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства. М.: Финансы и статистика.

Шумпетер Й. (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.

REFERENCES

Weber J. (1998). The organization's strategic and operational management in the enterprise. *Problems of the theory and practice of management*. No. 2. Pp. 105–110. (In Russian).

Misakov V.S. (2012). Systems analysis of forecast estimates of small business performance indicators. *Terra economicus*. Rostov-on-Don, vol.10. № 1. (In Russian).

Misakov V.S. (2012). Strategy formation as a factor of the enterprise increase competitiveness. *Problems of Economics and Law*. No. 1. (In Russian).

Porter M. (1993). International competition. Translation from English. ed. V.D. Schetinina. Moscow: International Relationship. (In Russian).

Shirokov B.M. (2006). Small business. Financial environment of business. Moscow: Finance and Statistics. (In Russian).

Schumpeter J. (1982). The theory of economic development. Moscow: Progress. Publishers. (In Russian).

К ВОПРОСУ О ПОСТРОЕНИИ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА ДОМОХОЗЯЙСТВ

ДОНЧЕВСКИЙ Г.Н.,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления,
директор Центра технологизации региональной и муниципальной деятельности Высшей школы бизнеса,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: dongrin@yandex.ru;

ШАФИРОВ Л.А.,

кандидат социологических наук,
магистр делового администрирования (МВА) в сфере финансовых услуг и страхования,
степень присуждена университетами: Санкт-Галлен (Швейцария),
HEC (Монреаль, Канада) и Vlerick Leuven Gent Management School (Гент, Бельгия),
депутат Законодательного собрания Ростовской области,
e-mail: shafirov@mail.ru

В контексте решения проблемы повышения доходности домохозяйств и их роли в социально-экономическом развитии территории авторами статьи размариваются механизмы формирования кластеров домохозяйств и способы обеспечения их устойчивости за счет эффекта кластеризации. На основе кластерной теории и экономических концепций, изучающих экономическое поведение домохозяйств, в статье сформулированы особенности формирования кластерной ренты и достижения кластерных эффектов. В рамках проблемы обеспечения устойчивости кластеров в статье проанализированы тенденции изменения структуры доходов домохозяйств и рассмотрены особенности их кредитования на основе реализации модели социально – ответственного кредита. В итоге был сделан вывод, о том, что смещение акцента кредитования с отдельно взятого домохозяйства на их кластер, позволяет преодолеть противоречие между коммерческой природой банковского кредита и некоммерческой природы домохозяйства.

Ключевые слова: домохозяйства; кластеры; поведение домохозяйств; структура доходов домохозяйств; кластерная рента; потребительский кредит.

CONSTRUCTING THE FINANCIAL MODEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE HOUSEHOLD CLUSTER

DONCHEVSKY G.N.,

Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor,
Southern Federal University,
e-mail: dongrin@yandex.ru;

SHAFIROV L.A.,

Candidate of Sociological Sciences (PhD),
Executive Master of Business Administration (MBA) in Financial Service and Insurance, degree is conferred by the
Universities of St. Gallen (Switzerland), HEC (Montreal, Canada) and by the Vlerick Leuven Gent Management
School (Gent, Belgium), Member of the Legislative Assembly of the Rostov region,
e-mail: shafirov@mail.ru

Within the context of increasing the households' profitability and their role in the socio-economic development of the territory, the authors of the article view the mechanisms for the household clusters

formation and the ways to ensure their stability due to the clustering effect. Basing upon the cluster theory and economic concepts, studying the economic behavior of households, the article states the features of household clusters with a non-profit basis, shows the processes of cluster rent formation and achievement of cluster effects. Within the issues of providing the cluster sustainability, the article analyzes the trends of changing within the structure of household incomes, and views the peculiarities of their crediting practices based of the model of socially - responsible credit. As a result, it was concluded, that shifting the focus from lending to individual households towards lending to their cluster, can overcome the contradiction between the commercial nature of the bank loan, and the non-commercial nature of the household.

Keywords: households; clusters; households' behavior; the structure of household income; cluster rent; consumer credit.

JEL classification: D01, D1, G21.

Экономика домохозяйств – одно из динамично развивающихся направлений экономических исследований. Анализ различных процессов региональной и муниципальной экономики раскрыл новые сферы, где потенциал домохозяйства оказывается решающим фактором территориального развития. В частности, данные о постепенном росте доли домохозяйств в валовом региональном продукте (рис. 1), изучение проблемы депрессивных территорий и поиски источников преодоления этого состояния привели авторов статьи к пониманию особой роли домохозяйства как главного центра озабоченности состоянием депрессивности территории и движителя процессов социально-экономического развития города.

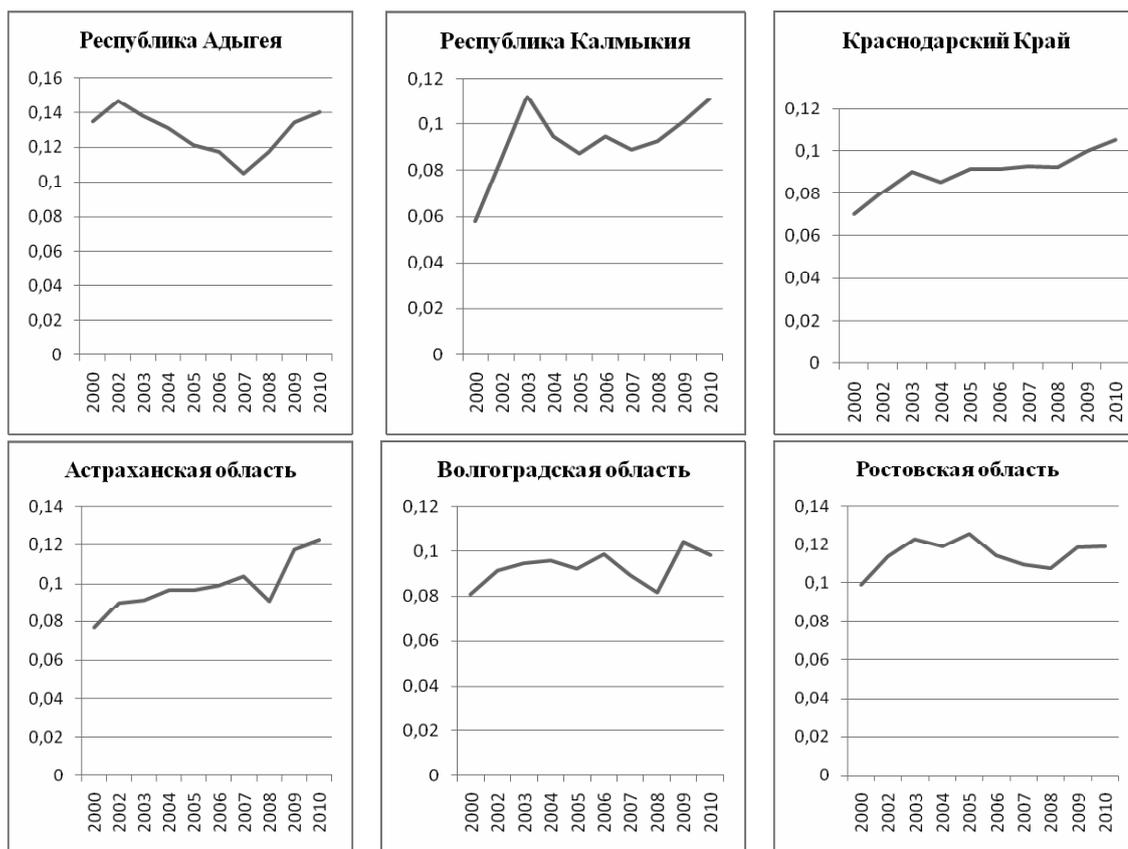


Рис. 1. Динамика роли домохозяйств в ВРП (% от ВРП)¹

В то же время была поставлена проблема организации домохозяйств на основе принципов синкретизма, устойчивости и взаимодействия с заинтересованными сторонами.

В контексте обозначенных проблем и целей были сформулированы два контура исследования. Первый контур касается обоснования и исследования эффективных форм организации взаимодействия домохозяйств на основе кластерной теории. Второй контур исследования ставит и раскрывает проблему обеспечения домохозяйств финансовыми ресурсами и способов их преумножения за счет эффекта кластеризации.

¹ Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. Доступно на: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/05-14.htm

Концепция кластеров домохозяйств. Современные экономические исследования в области формирования и функционирования кластеров и практика регионального управления базируются на кластерной теории М. Портера, где кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы гос. управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. В концепции М. Портера кластеры рассматривались, прежде всего, с точки зрения их способности эффективно использовать внутренние ресурсы и повышать уровень конкурентоспособности, входящих в него предприятий (Портер, 2001. С. 207).

Возможности применения кластерной теории относительно домохозяйств базируется на следующих теоретических подходах к пониманию сущности самого домохозяйства.

1. Определение домохозяйства как экономической категории, социально – экономической единицы воспроизводства и реализации человеческого капитала. Одним из первых, кто обратил внимание на домохозяйство как предмет интереса экономической науки и вывел домохозяйство из социологических рамок института семьи, был Г. Беккер (Беккер, 1994).

2. Рассмотрение роли домохозяйства в экономическом пространстве через реализуемые функции: снабженческую, производственную, сберегательную и потребительскую. В рамках данной концепции особого внимания заслуживает позиция Р. Барра, в понимании которого «домохозяйство» есть, прежде всего, «домопроизводство». Тем самым французский экономист акцентирует внимание на производственной функции домохозяйства (Барр, 2005), в отличие от позиции более ранних исследователей, уделяющих неоправданно большее внимание их потребительской сущности.

3. Экономический анализ домохозяйства в контексте его функционирования на микро- и макро- уровнях. На микроуровне домохозяйство рассматривается как отдельная экономическая единица. Предметом исследования выступают функции домохозяйств и особенности их поведения. На макроуровне изучается совокупность домохозяйств как сектора экономики. Предметом изучения функционирования домохозяйства на макроуровне являются процессы взаимодействия между домохозяйствами, государственными структурами, производственными предприятиями, финансовыми организациями и другими участниками социально – экономических отношений. Данный подход к изучению домохозяйства продемонстрирован, в частности, в работе Н.В. Можайкиной (Можайкина, 2001).

Кластеры домохозяйств являются особыми видами кластеров. Их определение в системе терминов и понятий современной кластерной теории позволяет разработать уникальные модели их создания и функционирования. В современных исследованиях традиционно кластеры классифицируются по следующим типам:

- географические кластеры, объединяющие предприятия по территориальному признаку;
- горизонтальные кластеры, объединяющие несколько отраслей в более крупный кластер;
- вертикальные кластеры, объединяющие предприятия единого производственного процесса;
- латеральные кластеры, объединяющие предприятия различных отраслей, которые могут обеспечить экономию за счет эффекта масштаба;
- технологические кластеры, объединяющие предприятия, пользующиеся одной и той же технологией (Цихан, 2003. С. 76).

В соответствии с приведенной классификацией кластеры домохозяйств относятся к разряду территориальных кластеров, одним из важных признаков которых (в отличие от кластеров, образуемых по видам экономической деятельности) является географическая близость участников. Данная концепция о географической территориальной привязанности хозяйств в рамках кластера представлена, в частности, работами американского ученого М. Энрайта, в которых был обоснован особый тип кластера – региональный. Главной отличительной особенностью регионально-го кластера является географическая близость его членов друг к другу (Enright, 1992).

По отношению к домохозяйствам географическая близость проявляется в виде соседской близости. Соседская близость, по каналам которой образуется и перемещается кластерная рента домохозяйств, существует в следующих разновидностях: географическая соседская близость и социальная соседская близость. Географическая близость предполагает расположенность домохозяйств рядом, в непосредственной близи друг с другом. Такая близость является необходимым, однако, недостаточным условием для возникновения и трафика кластерных эффектов. Повесть Н.В. Гоголя «Как поссорились Иван Иванович с Иваном Никифоровичем» – хорошее тому доказательство. Социальная соседская близость формирует добрососедства, т. е. добрые отношения между домохозяйствами, близкими друг другу социально – в смысле наличия добрых отношений – хотя и расположенных как в непосредственной близи, так и в некотором отдалении друг от друга. Оба этих классифицирующих признака можно объединить в единый, составной признак – признак геосоциальной соседской близости.

Для понимания природы кластеров домохозяйств имеет так же значение классификация кластеров по способу их образования. В зависимости от истории своего возникновения кластеры домохозяйств, как и все другие виды кластерных образований, подразделяются на кластеры, возникшие стихийным путем и кластеры, возникшие вследствие целенаправленной деятельности. В современной России следует классифицировать кластеры еще по одному, генетическому основанию:

- кластеры, которые возникли (стихийно либо сознательно) на базе советских форм организации деятельности (для кластеров в крупной промышленности такими предшественниками были территориально-производственные комплексы, для кластеров домохозяйств в качестве таких предшественников могут выступать искусственно созданные поселения: центральные усадьбы совхозов и колхозов, наукограды, рабочие поселения и т. п.);
- кластеры, которые не имеют своих генетических предшественников.

С точки зрения формирования и функционирования современных кластеров домохозяйств быстрее идет процесс становления кластеров на базе уже сложившихся исторически форм организации деятельности, например, ЖСК и ТСЖ. В силу особенностей развития гражданского общества данные формы организации хозяйств носят искусственный характер. Среди стихийных, естественных форм организации домохозяйств выделяются соседские сообщества (многоквартирные дома со случайной схемой заселения семей, не имеющих изначально установленных связей, чьи связи формируются именно в процессе взаимодействия по поводу соседского проживания и необходимости решать общие проблемы). Определенный толчок к формированию кластеров домохозяйств был дан движением населения за выбор способа управления многоквартирным домом.

Уровень развития в городах различных форм организации жильцов многоквартирных домов может выступать одним из показателей, позволяющих судить об открытости домохозяйств процессам кластеризации². Такая оценка была проведена нами по трем регионам РФ: Ростовской, Самарской областям и Краснодарскому краю. По данным статистики можно сказать, что доля домохозяйств, объединенных в ТСЖ, выше в Краснодарском крае и составляет в среднем 19,9 % от всех домохозяйств. В Самарской области данный показатель равен 12,6%, в Ростовской – 16,74%. На фоне средних показателей выделяются города Армавир (Краснодарский край), Ростов-на-Дону, Азов (Ростовская область), где доля жителей, объединенных в ТСЖ, составляет около 25 %. С другой стороны выделяются города, где ТСЖ либо вообще отсутствуют, либо объединяют незначительный процент жителей города: город Звереве Ростовской области, города Октябрьск и Сызрань Самарской области³.

Различные темпы формирования ТСЖ в регионах выводят на проблему условий и механизмов поддержки процессов кластеризации домохозяйств в процессе их совместной деятельности.

Главным отличительным признаком кластера домохозяйств является особый тип поведения домохозяйств, основу которого составляет некапиталистический тип поведения. Эта особенность домохозяйств была выявлена еще выдающимся русским экономистом А.В. Чаяновым на примере крестьянских хозяйств в России в нач. XX в., что позволило ему сформулировать известную «теорию трудового семейного предприятия, несколько отличающегося по природе своей мотивации от предприятия, основанного на наемном труде» (Чаянов, 1925. С. 8). Основной целью семейного трудового хозяйства, по мнению А.В. Чаянова, является обеспечение благополучия семьи, а не получение прибыли.

В современной экономической науке особенности поведения домохозяйств составляют предмет исследования теоретиков институционального направления (Сэмюэлс, 2002). В исследовании Е.В. Плоских показано, что в «рамках институциональной теории домашнего хозяйства исследуется его внутренняя структура, мотивы его образования, цели деятельности, которые различаются в разных типах экономических систем, т. е. в разных типах институциональной среды – в плановой, рыночной и трансформационной экономиках» (Плоских, 2012. С. 175). Для построения кластерной модели домохозяйств, на наш взгляд имеют значение следующие выявленные сторонниками институционального направления поведенческие особенности домохозяйств: Во-первых, Дж. Ходжсон отмечал ограниченность возможностей домохозяйств в том, что касается сбора и обработки информации. По его мнению, в условиях масштабности информации домашнее хозяйство не в состоянии ее обработать. Несмотря на доступность информации, ее усвоение «... требует значительных затрат времени и других ресурсов» (Ходжсон, 2000. С. 40). Растущие объемы информации усложняют ее обработку домашними хозяйствами, не имеющими соответствующей «квалификации». Выявленная проблема поведения домохозяйств может быть решена, например, путем формирования специализированных каналов информационного обмена между его участниками.

Во-вторых, исследователи отмечают в поведении домохозяйств подверженность влиянию социальной и институциональной сред в целом и других групп домашних хозяйств, в частности, что создает благоприятные условия для реализации одного из преимуществ кластера, связанного с созданием новых сетей сотрудничества его участников. В целом данная особенность поведения домохозяйства может компенсировать их недостаточную компетентность в сборе и обработке информации.

В-третьих, модель экономического взаимодействия домохозяйств структурируется неформальными нормами и правилами. Частные трансферты большей частью носят добровольный и инициативный характер и создают условия для кооперации (Экономические субъекты постсоветской России, 2010. С. 50).

В-четвертых, важнейшей характеристикой поведения домохозяйств в экономической среде является неопределенность. Один из источников этой неопределенности – отсутствие у домохозяйств отчетливых представлений о структуре своих доходов и расходов, активов и пассивов, а также их величине. Некоммерческая, некапиталистическая, как об этом мы писали выше, природа домохозяйства служит объяснением данного обстоятельства. Эта неопределенность, с одной стороны, обуславливает низкую инвестиционную активность домохозяйств в виду затрудненности доступа к инвестиционным ресурсам (в том числе – ввиду затрудненности доступа к инвестиционным ресурсам для домохозяйств как для менее транспарентных и финансово грамотных участников финансового рынка), но с другой, она служит важной причиной их инновационной активности и креативности, которые не сковываются строгими рамками деловых расчетов.

² Другими показателями для оценки открытости домохозяйств могут служить: количество и текущее состояние коллективного садоводства и огородничества; развитие потребкооперации, в том числе - кредитной, сельскохозяйственной; развитие направления совместных покупок в сети интернет, и т.п.

³ Источник: Доклады глав муниципальных образований «О выполнении показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления» за 2012 год.

Выявленные особенности поведения домохозяйств определяют механизмы образования и функционирования кластера, в котором каждый участник оказывается в ситуации выигрыша. Выигрыш, в отличие от более привычной в экономике категории выгоды, не предполагает ни победителей, ни побежденных. При взаимодействии домохозяйств по созданию совместных благ – все взаимодействующие домохозяйства оказываются выигравшими. Но выигравшими «и по-разному и в разной степени: в зависимости от того, какую именно ответственность и в какой именно степени каждый возложил на себя» (Дончевский, 2011. С. 48). Органы местного самоуправления, объективно располагая координирующей функцией, могут играть особую роль в обеспечении справедливого распределения этого выигрыша между домохозяйствами, чтобы основными благополучателями от деятельности кластера домохозяйств не оказались «самоназначенные» руководители, как это часто бывает в садовых товариществах, в коллективах владельцев жилых помещений в многоквартирных домах и т. п.

Специфическим основанием для идентификации/верификации кластера и выделения его из других формально сходных с ним видов организации деятельности является КЛАСТЕРНАЯ РЕНТА. Кластерная рента представляет собой разновидность ИННОВАЦИОННОЙ ренты. Она образуется в результате взаимодействия всех участников данного кластера домохозяйств и *усваивается* (а не «присваивается») всеми участниками данного кластера домохозяйств.

Механизм образования кластерной ренты домохозяйств таков: актив создается одним домохозяйством, но в силу **соседской близости** выступает благом (а значит, и особой, КЛАСТЕРНОЙ формой активов) для других домохозяйств. Например, семья, живущая в многоквартирном доме, произвела шумоизоляцию своей квартиры. В итоге такое благо, как снижение уровня шумности, получили все семьи, проживающие в смежных с этой первой семьей квартирах. Другой пример: семья, проживающая в частном доме, произвела электрическое освещение своего придомового участка. В результате благо освещенности получили все те, кто проходит по этому придомовому участку. Приведенные примеры хорошо демонстрируют тот факт, что кластерные эффекты от наращивания активов одного домохозяйства (в указанных примерах возросла рыночная стоимость как бесшумной квартиры, так и дома с благоустроенным придомовым участком) другими домохозяйствами не присваиваются (нет процесса отчуждения-присвоения), а именно усваиваются (есть налицо процесс отсвоения – благоприобретения). Именно кластерные эффекты формируют в населенном пункте среду *благополучия*.

Если классифицировать описанные примеры при помощи кластерной типологии, то их следует отнести к числу примеров, характеризующих функционирование потребительских кластеров домохозяйств. К этой категории кластеров могут быть также отнесены устойчивые группы домохозяйств, коллективно приобретающих по оптовому, а не по розничным ценам товары, работы, услуги (в малых городах и сельской местности наблюдается коллективное приобретение твердого топлива, молодняка скота и птицы, кормов, коллективный заказ транспортных услуг). Кластерная рента, одним из источников которой является оптовая скидка, предоставляемая поставщиком (подрядчиком) коллективно заказанных (приобретенных) работ, услуг (товаров) распределяется между домохозяйствами – участниками кластера. Без достижения договоренности между большинством соседских домохозяйств становится практически невозможной газификация зон индивидуальной жилой застройки населенных пунктов. Примером неэффективного использования потенциала кластеров домохозяйств, вследствие не реализации координирующей функции органами местного самоуправления может служить низкий процент домовладений, подключающихся к вновь построенным разводящим газовым сетям низкого давления. Об актуальности координации органами власти деятельности сообществ граждан по газификации их домовладений, в том числе – в целях облегчения доступа домохозяйств к кредитным ресурсам на эти цели – свидетельствует коллективное обращение граждан к депутату Законодательного Собрания Ростовской области и переписка депутата с органами власти ⁴.

В качестве конкретного примера кластера домохозяйств, относящихся к разряду *производственных* кластеров, можно привести сообщество личных подсобных и фермерских хозяйств, выращивающих овощи на территории Багаевского района Ростовской области (Шевцов, 2012).

В деятельности производственного кластера экономический интерес является определяющим для поведения домохозяйств. Получение финансовых выгод обеспечивает долгосрочность характера производственного кластера домохозяйств. По своему типу эффекты кластеров домохозяйств могут подразделяться:

а) на эффекты, которые формируются целенаправленно, и те эффекты, которые возникают спонтанно. Например, изолируя от шума свою квартиру, семья либо с самого начала предвидит порождение ею кластерного эффекта шумоизоляции других квартир либо, наоборот, никак не воспринимает данный эффект. Оба эти разные подтипа предполагают и разное поведение домохозяйств. В первом случае возникает основа для активного взаимодействия между соседями, обсуждения между ними проекта шумоизоляции. Хотя бы в такой самой простой форме, как «я недолго в своей квартире пошумлю, зато в последствии вы не будете слышать из нее ни одного звука». Во втором случае все происходит по умолчанию.

б) на эффекты, которые для своего извлечения в качестве блага требуют дополнительных вложений (денег, материалов, труда и т. д.) со стороны домохозяйств, и те эффекты, которые таких вложений не требуют. Например, одно домохозяйство, расположенное в конце деревенского переулка, отсыпало гравием участок грунтовой дороги, ведущей к нему от асфальтированной улицы. У других домохозяйств переулка есть два варианта: либо, проехав по

⁴ Источник: Материалы по работе инициативами граждан депутата Законодательного собрания Ростовской области Л.А. Шифирова. Доступно на: <http://www.shafirov.ru/zakonodatelnie-initsiativi/-initsiativa-o-razrabotke-i-prinyatiyu-oblastnoy-programmi-sodeystviyagragdanam-v-gazifikatsii-gilya>.

отсыпанному участку, продолжать движение к своему дому по грязи (это – второй вариант эффектов), либо вложиться в отсыпку подъезда к своему дому.

Кстати, этот достаточно распространенный в практической жизни пример может отчетливо показать кластерную выгоду от модели целенаправленного кластерного поведения, если бы её применило домохозяйство, инициировавшее отсыпку участка дороги. В результате применения этой модели поведения само домохозяйство-инициатор могло бы получить существенное удлинение срока службы отсыпанного участка (ведь на него не возилась бы грязь с неотсыпанных грунтовых подъездов к домам соседей). Все остальные домохозяйства могли бы, в свой черед, существенно уменьшить свои усилия на отсыпку своих подъездов (во-первых, им не нужно было бы тратить время на поиск и переговоры с гравийными карьерами и транспортными компаниями, во-вторых, можно было бы сэкономить время на ожидании прибытия самосвалов, организовав поочередное дежурство; наконец, увеличив объем приобретаемого гравия и перевозок, можно было бы добиться финансовых скидок). К тому же все они, вместе взятые, а не только домохозяйство-инициатор, получили бы эффект от удлинения срока службы отсыпанного участка дороги.

Расчет кластерного эффекта.

Поскольку кластеры домохозяйств в структуре своей сущности имеют, наряду с прочими, и экономический элемент сущности, постольку они могут и должны служить объектом конкретных экономических расчетов. Главной (хотя, возможно, и не единственной) целью таких расчетов должен быть расчет кластерного эффекта. На деле расчет этого эффекта означает выявление размера кластерной ренты.

Кластерная рента, как и подавляющее большинство других объектов экономического расчета, имеет в своем составе:

- структуру источников;
- стоимостной объем;
- временные характеристики;
- распределительные характеристики.

Для пояснения обратимся к нашему примеру с отсыпкой участка дороги.

Структура источников в этом примере:

- финансовый выигрыш от удлинения срока эксплуатации отсыпанного участка дороги;
- финансовый выигрыш от масштаба проекта;
- финансовый выигрыш от экономии общего времени домохозяйств на устройство подъезда к домам за счет организации дежурств.

Стоимостной объем каждого из указанных выигрышей и суммарного выигрыша в данном примере не может быть подсчитан из-за отсутствия в нем конкретных параметров участков дороги и подъездов к домам. Введение этих параметров тут же дает возможность произвести достаточно простые подсчеты этого объема. Временные характеристики также легко уточняются по мере конкретизации примера.

Что касается распределительных характеристик, то они состоят в определении того, какие из источников обеспечивают консолидированный выигрыш участников кластера (нераспределенный выигрыш), а какие распределяются между участниками. В нашем примере выигрыш от увеличения срока эксплуатации участка дороги является нераспределяемым выигрышем, а выигрыши от экономии от масштаба проекта, а также от времени затрат на проект должны быть разнесены по каждому из домохозяйств.

Особенности финансового механизма обеспечения деятельности кластера домохозяйств.

Для целей обеспечения программ и проектов развития кластеров домохозяйств в денежных средствах существует два традиционных крупных источника: собственные средства домохозяйств – участников кластерных программ и проектов; внешние источники денежных средств (бюджетные, грантовые, кредитные, иные). Достаточное разнообразие указанных источников заставляет поставить вопрос о наибольшей адекватности того либо иного из них самой сущности кластера домохозяйств. Соблюдение уровня адекватности источника существенным характеристикам заемщика всегда является теоретически значимым предметом рассмотрения, поскольку расхождение в сущностях всегда формирует угрозу для соприкасающихся (взаимодействующих) сущностей, и сфера финансирования не может составить исключения из этого общеметодологического правила. Однако, поскольку кластеры домохозяйств являются еще и особо чувствительными, особо ранимыми сущностями, значение указанного правила для них следует возвести в степень.

Незначительный масштаб объектов финансирования, практически полное (а зачастую – и полное) отсутствие процессов образования прибыли, тесная срочность процессов улучшения благосостояния домохозяйств с процессами развития благополучия среды их жизнедеятельности, – таковы наиболее важные отличительные черты кластера домохозяйств как субъекта привлечения финансовых ресурсов.

Внутренние источники развития домохозяйств – их собственные доходы. На рис. 2 отражена динамика использования денежных доходов населения в 2000–2011 гг. по регионам Южного федерального округа.

Графики наглядно демонстрируют, насколько различными (вплоть до противоположных) являются экономические модели поведения домохозяйств, расположенных в соседних регионах. Вместе с тем, сквозь эти различия пробиваются две тенденции в поведении домохозяйств. В одном случае (там, где происходит сдвиг расходов в сторону приобретения недвижимости и – отчасти – товаров и услуг) домохозяйства демонстрируют готовность к отсвоению собственности для создания собственного пространства благополучия. В другом случае (там, где наблюдается на-

ращивание финансовых активов) – стремление к элементарному накоплению приватной собственности. Развитие домохозяйств в современных условиях напрямую зависит от их способности к взаимодействию в среде отсвоения собственности и – на этом фундаментальном основании – к кластеризации.

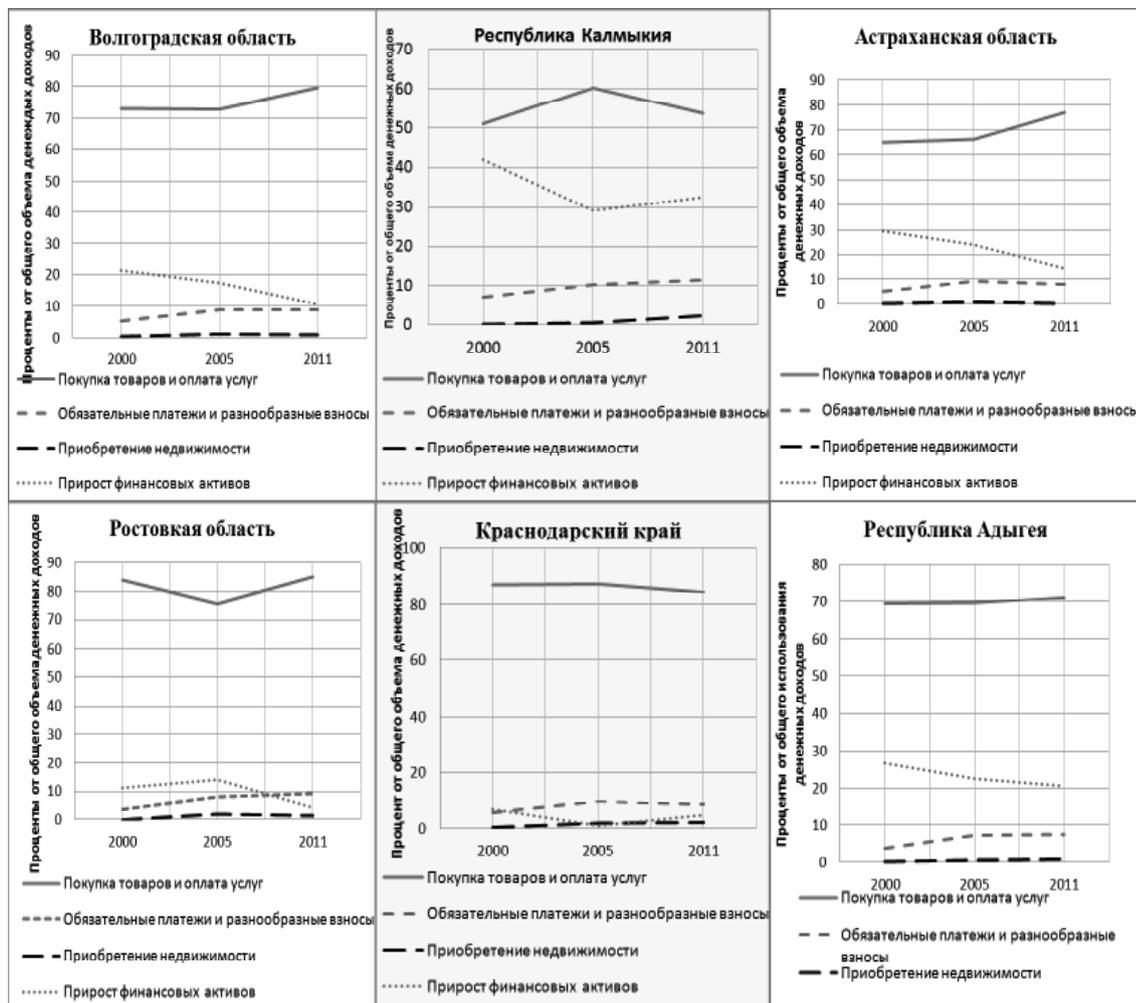


Рис. 2. Структура использования денежных доходов населения (в процентах от общего объема денежных доходов)⁵

Дополнительные аргументы к сделанному выводу содержатся в табл. 1.

Таблица 1

Экономический портрет поведения домохозяйств в регионах ЮФО⁶

Регион	Использование доходов на прирост финансовых активов (% к общему объему использования доходов домохозяйства)	Прирост (уменьшение) финансовых средств у домохозяйств
Ростовская область	4,5	-7,3
Волгоградская область	10,6	0,9
Астраханская область	14,3	2,4
Краснодарский край	4,8	-6,8
Республика Калмыкия	32,5	30,8
Республика Адыгея	20,6	19,3

⁵ Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. Доступно на: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/05-14.htm.

⁶ Там же.

Из табл. видно, что в регионах ЮФО с наиболее благоустроенными поселениями (Краснодарский край и Ростовская область) наблюдается наименьшие в процентном отношении объемы тех доходов, которые домохозяйства направляют на финансовые активы, а в регионах с наименее благоустроенными поселениями (Республика Калмыкия), наоборот – наибольшие процентные объемы указанных доходов. Кроме того, можно предположить, что в Ростовской области и в Краснодарском крае имеется большая возможность формирования приносящих доходы активов посредством инвестирования в недвижимость, в развитие личных подсобных хозяйств, в малый бизнес: климатические особенности данных регионов, уровень развития инженерной и социальной инфраструктуры значительно лучше, чем в соседних регионах.

В целом, динамика изменений в структуре доходов домохозяйств за последнее десятилетие демонстрирует устойчивое снижение доли внутренних источников развития домохозяйств и значительное увеличение внешних финансовых источников, к которым в частности относятся различные социальные выплаты, денежные поступления в виде кредитов, переводов, перечислений. В материалах официальной статистики они указаны в разделе «Скрытые доходы» (рис. 3). Эти тенденции с одной стороны, ставят проблему разработки механизмов повышения роли внутренних источников в укреплении домохозяйств. С другой стороны, делают актуальным внедрение адекватных моделей внешней поддержки домохозяйств, обеспечивающих их развитие. Внешние источники финансирования деятельности домохозяйств представлены следующими группами:

- средства бюджетов всех уровней, получаемые домохозяйствами в виде субсидий, финансовой помощи, льгот;
- средства благотворителей, в том числе и общественных организаций;
- заемные средства, получаемые от кредитных организаций;
- коммерческие кредиты поставщиков товаров, работ услуг (отсрочка платежа);
- средства работодателей, получаемые от них в виде авансов;
- средства от предпринимательской деятельности и самозанятости;
- средства, предоставляемые на возвратной или безвозвратной основе иными индивидами.

Субъекты – носители этих источников являются в той или иной мере либо потребителями продуктов деятельности домохозяйств, либо поставщиками товаров и услуг, в связи с чем представляют собой круг лиц, так или иначе заинтересованных в развитии домохозяйств.

В экономической социологии достаточно хорошо представлены исследования по проблемам взаимодействия индивидуальных домохозяйств, с одной стороны, и государственных, коммерческих и иных институтов социально-экономической сферы общества, с другой (*Мамедова, 2011. С. 209; Жеребин, 1998*). В то же время проблема механизмов взаимодействия с кластерами домохозяйств в направлении их финансовой поддержки имеет самостоятельное значение и практически не изучена.

Рассмотрим каждый из предложенных источников в отдельности с точки зрения их места в развитии домохозяйств и поддержания сетевого внутрикластерного взаимодействия.

Сращенность процессов улучшения благосостояния домохозяйств с процессами развития благополучия среды их жизнедеятельности делает адекватным привлечение бюджетных источников для финансирования кластерных проектов и программ домохозяйств. Ведь развитие среды жизнедеятельности населения выступает предметом заботы органов публичной власти всех уровней. Кластерный подход способен принципиальным образом изменить содержание деятельности органов власти по поддержке домохозяйств. Современная практика органов местного самоуправления и государственной власти в отношении домохозяйств, в том числе по линии их поддержки, носит вертикально интегрированный характер. Содержанием данной политики является поддержка отдельных производителей или домохозяйств, которые по каким-либо причинам выделяются из общей массы. В этом случае работает либо механизм различных конкурсов, где выигрывает сильнейший, либо механизм льготного фиксирования, поддерживающий отстающих. Причем эта тенденция, как замечают исследователи, характерна и в отношении к промышленным кластерам. В частности, Н. Смородинская в своем докладе о перспективах развития инновационных кластеров в России отмечает, что государственные программы поддержки кластеров представляют собой «поток субсидий, ассигнований и преференций под селективно отобранные заявки», что «фактически выливается в образование очередной межведомственной мини-вертикали, а сетевое партнерство государства, бизнеса и науки сведено к софинансированию затрат» (*Смородинская, 2013*). Такая модель не способствует поддержанию горизонтальных процессов (и, прежде всего, кластерообразующего процесса отсоединения) внутри самого кластера. Усилия органов местного самоуправления должны быть направлены не на поддержку отдельных хозяйств, а на развитие взаимоотношений: между самими домохозяйствами на горизонтальном уровне, а так же между домохозяйствами и органами власти, финансовыми и другими хозяйственными учреждениями по совместному созданию общественно-значимых ценностей.

Незначительный масштаб объектов финансирования – черта, которая позволяет затребовать для реализации кластерных проектов и программ домохозяйств средств от краудсорсинга, тем более что во всех этих проектах и программах сильнее всего проступают черты конкретных человеческих лиц, облики конкретных человеческих судеб, рассказы о конкретных человеческих историях.

Вполне понятно, что и работа над бюджетными источниками, и деятельность по привлечению средств краудсорсинга для целей реализации кластерных программ/проектов домохозяйств нуждаются в особых, нетривиальных технологиях. Однако свой взгляд на существо данных технологий мы изложим в других своих статьях. Здесь же,

ограничившись лишь указанием на эти источники, как наиболее адекватные соответствующим элементам сущности кластеров домохозяйств, подробнее остановимся на том источнике, который более-менее отвечает такому свойству этих кластеров, как практически полное, а зачастую – и полное отсутствие в них процессов образования прибыли.

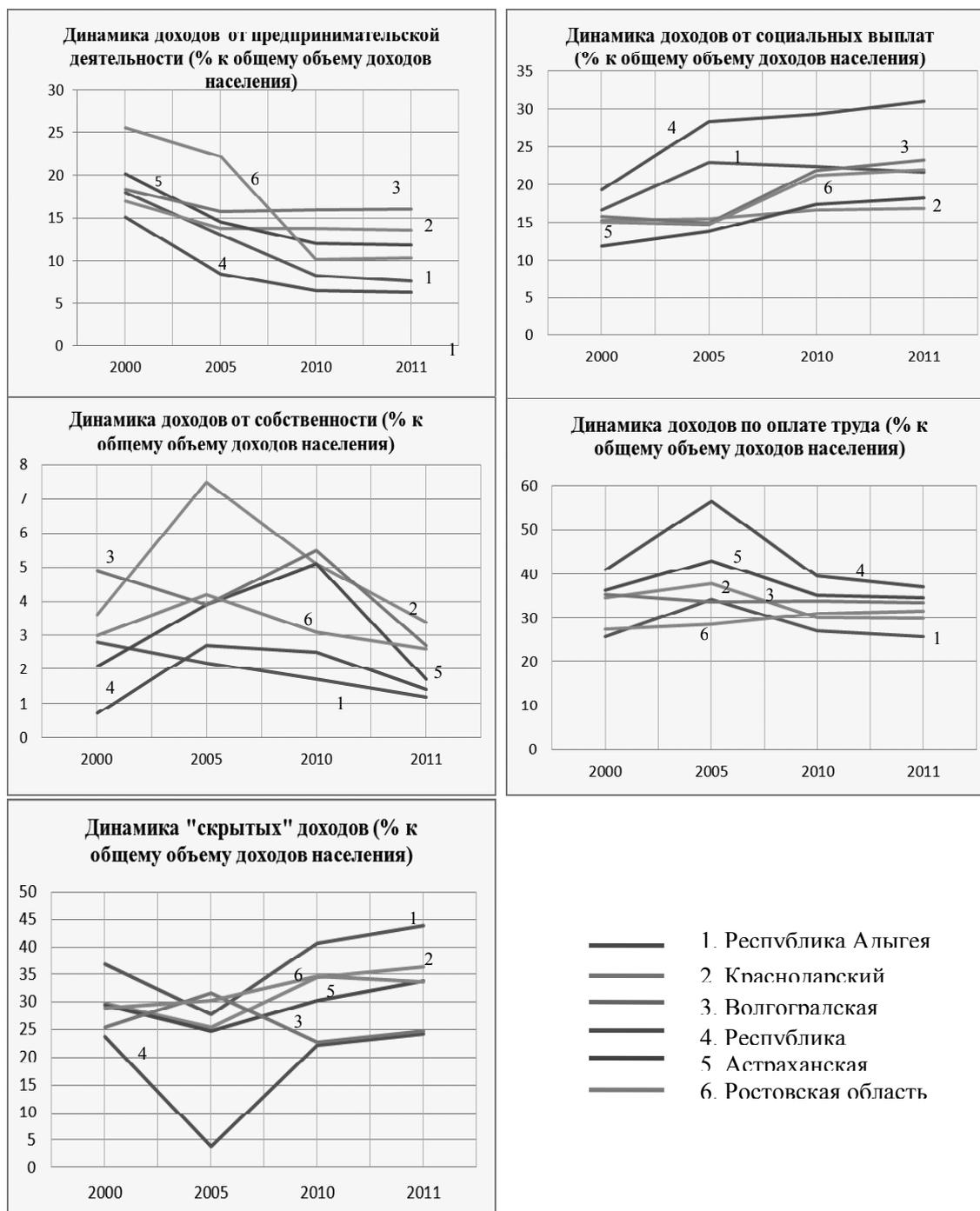


Рис. 3. Структура доходов домохозяйств в 2000-2011 гг.⁷

Кредитование кластеров домохозяйств.

Домохозяйства по своей как экономической, так и юридической природе могут выступать только как некая некоммерческая организованность. Наблюдаемая ныне активная загрузка домохозяйств средствами коммерческого кредитования явно и открыто противоречит этой их природе. Впервые это очевидное противоречие двух различных, но активно взаимодействующих природ дало о себе знать мощным запуском сейсмике финансового кризиса 2008–2010 гг. Именно тогда, в горниле названного кризиса отчетливо проявилось понимание необходимости привести в

⁷ Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики. Доступно на: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/05-14.htm.

соответствие природу домохозяйства с природой источников его финансирования. Значимым шагом на этом пути стало возникновение явления социального банкинга.

За период с 2006 по 2012 гг. более тысячи институциональных инвесторов из 50 стран, присоединившиеся к подписантам «Принципов Ответственного Инвестирования»⁸, обязались оказывать влияние на владельцев объектов инвестирования в целях учета в их деятельности экологических, социальных проблем, а также проблем, связанных с корпоративным управлением (*Environmental, Social, corporate Governance, ESG*). Социально-ответственное инвестирование (*SRI, socially responsible investing*) предполагает получение в результате такого инвестирования как положительных финансовых результатов инвесторами, так и социальных результатов обществом. Поддержанные Организацией Объединенных Наций шесть «Принципов Ответственного Инвестирования» способствуют, в частности, и увеличению количества социально-эффективных финансовых услуг, предлагаемых финансовыми организациями гражданам. Одно из направлений деятельности по реализации инициативы «Принципы Ответственного Инвестирования» связано с реализацией семи «Принципов для Инвесторов в Инклюзивные Финансы».

В качестве одного из возможных результатов деятельности по реализации инициативы по внедрению РИФ может быть увеличение объемов финансовых ресурсов, направляемых финансово-кредитными организациями для кредитования малого бизнеса и домохозяйств с низким уровнем доходов. Данное предположение основано на том, что под инклюзивными финансовыми услугами авторы международной инициативы понимают те финансовые услуги, которые направлены на обеспечение доступности финансовых услуг, соответствующих финансовым и имущественным возможностям бедных домохозяйств, домохозяйств с низким уровнем доходов и малого бизнеса. К финансовым услугам, на обеспечение доступности которых направлена реализация Принципов инклюзивных финансов, относятся кредитование (в том числе кредитование самозанятых граждан), депозитные услуги, страхование, услуги по приему платежей. Социальные банки, объединившиеся в Глобальный Альянс за Ценностно-ориентированный Банкинг⁹ и в Европейскую Федерацию Этических и Альтернативных Банков¹⁰, стали первыми подписантами «Принципов Ответственного Инвестирования» (PRI) и «Принципов Инклюзивных Финансов» (PIIF).

Результаты изучения опубликованных миссий этих социальных банков свидетельствуют, что социальные банки, в большей части, относят себя к категории банков «с совестью и сознательностью». Они инвестируют в экологические проекты, а также в проекты, направленные на развитие общества – в целом, местных сообществ – в частности, в проекты, способствующих адаптации и социализации лиц с ограниченными финансовыми, физическими возможностями, а также проживающих в депрессивных территориях. Кроме того, социальные банки активно содействуют развитию общественной дискуссии и научных исследований в отношении ESG проблем.

Анализ принципов деятельности, опубликованных зарубежными социальными банками, свидетельствует о том, что эти банки объединяет приверженность следующим принципам:

- социальная ответственность (социальные банки не проводят спекулятивных операций, учитывают интересы своих клиентов, требуют от клиентов этичного использования заемных средств);
- транспарентность (социальные банки демонстрируют открытость результатов своей деятельности, структуры органов управления, а главное – политики по управлению кредитными ресурсами, что позволяет им привлекать средства вкладчиков на более выгодных условиях, находя поддержку у вкладчиков, которые получают не только процентный доход, но и удовлетворение от участия в финансировании проектов, приносящих пользу обществу, многие социальные банки присоединились к Всемирной Инициативе по Отчетности (*Global Reporting Initiative*) (GRI). Попутно заметим, что в той процентной уступке, которую вкладчики преподносят проектостроителям, как и в ее целевом результате (в повышении уровня благоприятности общественной среды) легко усматриваются признаки отсвоения;
- устойчивость (социальные банки в качестве своей стратегической задачи рассматривают долгосрочный положительный эффект от использования заемщиками предоставленных социальными банками средств, при том, что положительный эффект должен быть получен как самими заемщиками, так и обществом в целом, не нанося ущерб интересам будущих поколений).

Важным инструментом деятельности социальных банков являются депозиты и депозитные сертификаты устойчивого развития. Депозиты и депозитные сертификаты устойчивого развития являются источником предоставления социально-эффективных кредитов и других инвестиций. Такие депозиты и сертификаты обеспечивают связь между социально-ориентированными гражданами и организациями и теми, кто нуждается в финансовом капитале, чтобы в результате его использования принести пользу обществу – в первую очередь, самому заемщику (реципиенту финансовых средств) – во вторую. Процентные ставки по таким депозитам и депозитным сертификатам устанавливаются несколько ниже рыночных, так как вкладчики принимают решения о размещении депозитов в социальные банки не только для получения процентных (купонных, дисконтных) доходов, но и для обеспечения положительного социального воздействия от использования принадлежащих им средств, для обеспечения источниками финансирования активных операций социальных банков. В некоторых из социальных банков вкладчики даже имеют возможность выбрать из списка предлагаемых банками социально и экологически эффективных видов деятельности заемщиков (реципиентов инвестиций) те, которые наиболее соответствуют их представлениям как наиболее социально и экологически эффективные, способствующие целям устойчивого развития. Таким образом, депозитный сертификат устойчивого развития играет роль одного из конкретных инструментов организации

⁸ Principles for Investors in Inclusive Finance. Доступно на: <http://www.unpri.org/principles/>.

⁹ The Global Alliance for Banking on Values. Доступно на: <http://www.gabv.org/>.

¹⁰ European Federation of Ethical and Alternative Banks. Доступно на: <http://www.febea.org/>.

процесса отсвоения/благоприобретения, теснящего (пусть даже слегка) стандартный капиталистический процесс присвоения/отчуждения.

Особую актуальность развитию социально-эффективного кредитования населения придает все усиливающаяся дискуссия о необходимости изменения структуры и порядка потребления товаров, работ, услуг домохозяйствами для сокращения негативного влияния потребительского бума на устойчивое развитие общества. По нашему мнению, услуги по кредитованию граждан могут быть социально-эффективными, если только в результате использования полученных гражданами в кредит заемных средств не только не наносится ущерб домохозяйствам и обществу в целом, но и оказывается положительное воздействие, способствующее устойчивому развитию общества и домохозяйств. При этом наиболее важным является характер воздействия кредитования домохозяйств на развитие местного сообщества, так как результаты такого воздействия могут быть в короткой перспективе оценены самими заемщиками, их земляками. Выразимся более принципиально. Только смещение акцента кредитования с отдельно взятого домохозяйства на «сообщество домохозяйств», т. е. на их кластер, позволяет преодолеть описанное выше противоречие между коммерческой природой банковского кредита и некоммерческой природы домохозяйства. Преодолеть именно потому, что в кластере домохозяйств, как нами уже отмечалось, образуется кластерная рента, которая и служит источником погашения кредита. Но кластер домохозяйств, в отличие, например, от их кооператива или некоммерческого партнерства, не является, не может и должен быть юридическим лицом. Он – живая сеть пульсирующих взаимоотношений, которые тут же умирают (разрушаются) от любой их формализации. Как формальная процедура регистрации брака и брачный контракт зачастую убивают пульсирующее чувство любви, доверия и верности между двумя человеческими сердцами. Поэтому предстоит еще осмыслить и описать технологию кредитования кластеров домохозяйств, что мы непременно должны будем сделать в одной из следующих своих статей.

Социальные банки специализируются на предоставлении следующих кредитов населению:

- ипотечные кредиты гражданам, в том числе тем, для которых ипотечные кредиты обычных банков являются недоступными по причине несоответствия предъявляемым к потенциальным заемщикам требованиям, приоритетно – для строительства и приобретения энергоэффективных объектов недвижимости по доступной цене в проблемных (в том числе депрессивных) районах,
- микрофинансовые кредиты – наиболее известная «социально-эффективная» финансовая услуга, в результате которой осуществляется кредитование граждан в целях их самозанятости,
- образовательные кредиты, предоставляемые гражданам для оплаты услуг образовательных учреждений.

В качестве механизма стимулирования банков к кредитованию кластерных проектов домохозяйств могут выступать различные государственные мероприятия в виде поправок в действующее законодательство и разработки целевых программ. Конкретные инициативы в этом вопросе уже нашли свое движение, в частности, в совместной инициативе участников форума фермеров, садоводов, огородников, владельцев личных подсобных хозяйств и депутата законодательного собрания Ростовской области о создании федеральной Программы поддержки, создании развития жителями моногородов (малых городов) ЛПХ, КФК, садоводческих товариществ¹¹.

Доля социальных банков в общей сумме активов европейской банковской системы составляет всего 0,06%. Вместе с тем, деятельность ряда социальных банков, в контексте происходящих в мире изменений, привлекает большое внимание общества. И можно с уверенностью полагать, что сознательное и целенаправленное движение в направлении повышения уровня адекватности существа продуктов социальных банков природе и существованию домохозяйств и их кластеров, увенчается тем, что социальный банкинг из некоторой кредитно-финансовой экзотики и очередной находки маркетологи превратится в развитый и авторитетный институт будущего мироустройства.

ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. (1995). Политическая экономия. В 2 т. Т. 1. М.: Международные отношения. 608 с.
- Беккер Г. (1994). Экономика семьи и макроповедение // *США: экономика, политика, идеология*. № 2. С. 99–107. № 3. С. 10.
- Дончевский Г.Н. (2011). Поссибилитика, или искусство овладения невозможным (очерки технологии эры индиго). М.: Вузовская книга. 376 с.
- Жеребин В.М. (1998). Экономика домашних хозяйств. М.: ЮНИТИ. 231 с.
- Мамедова А. М. (2011). Воспроизводственная функция домашних хозяйств // *Молодой ученый*. № 5. Т. 1. С. 209–212.
- Портер М. (1993). Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения. 896 с.
- Можайкина Н.В. (2001). Социально-экономическая сущность категории домохозяйства Доступно на: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VMSU/2008-01/08mnvyaia.htm.
- Плоских Е.В. (2012). Сравнительный анализ теоретических концепций поведения домашних хозяйств // *Вестник КРСУ*. Т. 12. № 6. С. 172–176.
- Смординская Н. (2012). Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии // *Материалы XIV апрельской международной конференции НИУ ВШЭ. Секция: Наука и инновации*. Доступно на: <http://ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-41-25/2012-04-05-13-41-42/756-innovatsionnye-klastery-mirovye-orientiry-i-rossijskie-realii>.

¹¹ Источник: Инициатива депутата Законодательного собрания Ростовской области Л.А. Шафировой. Доступно на: <http://www.shafirov.ru/zakonodatelnie-initsiativi/-initsiativa-o-sozdanii-federalnoy-programmi-poddergki-sozdaniya-i-razvitiya-gitelyami-monogorodov-malih-gorodov-lph-kfh-sadovodcheskih-tovarishchestv>.

- Сэмюэлс У.Дж.* (2002). Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринуэя. Т. 1. М. СПб.: Экономическая мысль. С. 125–141.
- Ходжсон Дж.* (2000). Привычки, правила и экономическое поведение // *Вопросы экономики*. № 1. С. 39–55.
- Цихан Т.В.* (2003). Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. № 5. С. 74–81.
- Чаянов А.В.* (1925). Организация крестьянского хозяйства. М.: Центральное товарищество «Кооперативное издательство». 214 с.
- Шевцов А.* (2012) «Приток инвестиций в экономику района за несколько лет вырос почти в 20 раз» // Доступно на: <http://www.interfax-russia.ru/South/exclusives.asp?id=353910>.
- Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Часть 1. Российские домохозяйства (2010) / Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 212. Часть 1. М.: Московский общественный научный фонд. 196 с.
- Enright M.J.* (1992). Why Clusters are the Way to Win the Game? // *Word Link*, No. 5, July/August. Pp. 24–25.

REFERENCES

- Barr R.* (1995). The Political Economy. In 2 vols 1. Moscow: International Relations, 608 p.
- Becker G.* (1994). Economics Family and macrobehavior. *USA: economics, politics, ideology*. No. 2. Pp. 99–107, № 3. P. 101.
- Donchevsky G.N.* (2011). Possibilitika, or the art of mastering the impossible. (Essays of technology of era Indigo). М.: Vuzivska kniga. 376 p.
- Zherebin V.M.* (1998). Economy of households. Moscow: UNITY. 231 p.
- Mamedova A.M.* (2011). The reproductive function of households // *Molodoy ucheniy*. № 5. V.1. Pp. 209–212.
- Porter M.* (1993). International Competition Competitive Advantage of Nations. М. Mezhdunarodnye otnosheniya. 896 p.
- Mozhaikina N.V.* (2001). Socio-economic essence of the category of the household. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VMSU/2008-01/08mnvyaia.htm.
- Ploskih E.V.* (2012). Comparative analysis of the theoretical concepts of household behavior. *Vestnik KRSU*, Vol. 12. No. 6. Pp. 172–176.
- Smorodinskaya N.* (2012). Territorial innovation clusters: global orientation and the realities of Russia // Materials of the XIV International SRU HSE. Section: Science and Innovation. Available at: <http://ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-41-25/2012-04-05-13-41-42/756-innovatsionnye-klastery-mirovye-orientiry-i-rossijskie-realii>.
- Semyuels U.J.* (2002). Istitutsionalnaya economic theory. Panorama of economic thought in the late twentieth century / Under edition Green's nueya. Т. 1. М. St. Petersburg: Ekonomicheskaya mysl, P. 125–141.
- Hodgson J.* (2000). Habits rules and economic behavior. *Voprosy ekonomiki*, No. 1. Pp. 39–55.
- Tsikhan T.V.* (2003). Cluster theory of economic development. *Teoriya i praktika upravleniya*, No. 5. Pp. 74–81.
- Chayanov A. V.* (1925). The organization of the farm. М.: Central'noe tovarishstvo «Kooperativnoe izdatel'stvo». 214 p.
- Shevtsov A.* (2012). "The inflow of investments into the economy of the region for several years has grown almost 20 times". Available at: <http://www.interfax-russia.ru/South/exclusives.asp?id=353910>.
- Economic actors in post-Soviet Russia (institutional analysis). Part 1. Russian households (2010). Edited by PhD prof. RM Nureyev. М: Moskovskii obshchestvennyi nauchnyi fond. 196 p.
- Enright M.J.* (1992). Why Clusters are the Way to Win the Game? *Word Link*, No. 5, July/August. Pp. 24–25.

ИНТЕГРАЦИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ТЕОРИЮ И ПРАКТИКУ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

НЕРОВНЯ Т.Н.,

доктор экономических наук,
профессор кафедры мировой и региональной экономики,
Северо-Кавказский институт-филиал
РАНХиГС при Президенте РФ,
e-mail: ntn200853@mail.ru;

КАМИЛОВ М.Н.,

аспирант,
Институт управления, бизнеса и права, г. Ессентуки,
e-mail: kamiloff.mn@yandex.ru

Молодежь как будущее нации во все времена представляла особую ценность для любого государства. Интерес к молодежи всегда являлся актуальным для государства и общества, что обусловлено несколькими причинами. В экономическом плане это во многом объясняется тем, что молодежь — это главный кадровый резерв экономики и от того, насколько качественным он будет, зависит состояние всего хозяйственного механизма.

В современной России поддержка молодежи осуществляется посредством молодежной политики, которая является одним из наиболее приоритетных направлений социальной политики Российской Федерации. Сегодня молодежная политика переживает новый и не самый простой этап своего развития. Перечень целей и конкретные задачи государственной политики, признание молодежи стратегическим ресурсом, применяемым при устойчивом социально-экономическом развитии, при котором укрепляются демократическое правовое государство и гражданское общество, создание условий для того, чтобы качество жизни было высоким и улучшалась национальная безопасность Российской Федерации, напрямую содействуют тому, чтобы обеспечивалась экономическая самостоятельность молодых граждан и реализовывались их социальные и трудовые права и обязанности.

В статье приведены основные проблемы молодежной политики как важной составляющей социальной политики. На сегодняшний день поддержка молодежи в России осуществляется в рамках молодежной политики, которая является одним из наиболее приоритетных направлений социальной политики Российской Федерации. Материалы исследования и научные выводы могут быть применены в практической деятельности органов власти на макро-, мезо- и микроуровнях при обосновании и разработке направлений и мероприятий, программ социально-экономического развития территорий различных уровней.

Ключевые слова: молодежь; социальные функции молодежи; молодежная федеральная, региональная и муниципальная политика; связь молодежной политики с социальной политикой; исторические корни молодежной политики; цели и задачи молодежной политики; направления молодежной политики; проблемы молодежной политики и пути их решения.

INTEGRATION OF YOUTH POLICY IN THE THEORY AND PRACTICE OF SOCIAL POLITICS AND GOVERNANCE

NEROVNYA T.N.,

Doctor of the Science, Professor of the Department of
Global and regional economic
North-Caucasus Institute, a branch of «Russian Academy of
National Economy» at the President of the Russian Federation,
e-mail: ntn200853@mail.ru;

CAMILOV M.N.,

graduate student

Institute of Management, Business and Law, Yessentuky,

e-mail: kamiloff.mn@yandex.ru

Youth as the future of the nation at all times is of particular value for any state. Interest in young people has always been important for the state and society, which is due to several reasons. In economic terms, this is largely due to the fact that young people - this is the main talent pool of the economy, and how it will be high-quality, depends on the state of the economic mechanism.

In modern Russian youth support carried out by the youth policy, which is one of the priorities of social policy of the Russian Federation. Today's youth policy in Russia is experiencing a new and is not the easiest stage of the development of life. The list of goals and specific objectives of public policy, recognition of youth strategic resource used in the sustainable socio-economic development, in which strengthening democratic legal state and civil society, creating conditions so that the quality of life of the people was high, and enhance national security of the Russian Federation, is directly help ensure that ensured the economic independence of young people and realized their social and labor rights and duties.

The paper presents the main problems of youth policy as an important part of social policy. Today the support of young people in Russia is carried out in the framework of youth policy, which is one of the priorities of social policy of the Russian Federation. Materials research and scientific findings can be used in the practice of government at the macro, meso and micro levels in the justification and development directions and measures of socio-economic development of different levels.

Keywords: *young people, the social function of youth; youth federal, regional and municipal policies, communications of youth policy with social policy, the historical roots of youth policy aims and objectives of youth policy, youth policy areas, the problems of youth policy and their solutions.*

JEL classification: *H11, Z13.*

Само понятие «молодежь» весьма специфично. Невозможно точно определить возрастные границы данной группы, мнения ученых здесь не совпадают. Так, под определение «молодежь» попадают и подростки в возрасте от 12–16 лет, и юноши в возрасте 17–29 лет. В принципе, возрастное деление не так уж важно, поскольку период молодости — это один из важнейших этапов социализации человека и у каждого свои возрастные показатели вступления в молодость и перехода в зрелость. Во избежание разногласий по этому поводу нами предлагается избегать деления молодежи по возрастному критерию на подростков и юношей, а объединить эти понятия в одно — «молодежь».

В данной статье мы понимаем социальную политику в широком смысле как деятельность властей разных уровней, направленную на поддержание и развитие социальной структуры, т. е. совокупности составляющих общество социальных групп, их отношений и зависимостей (Неровня, Ахмадова, 2009). Общая задача социальной политики — воспроизводить в меняющихся условиях существующую систему позиций («мест») в обществе.

Такая деятельность включает, с одной стороны, поддержание тех социальных групп, представители которых не имеют возможности (или имеют ограниченную возможность) самостоятельно воспроизводить сложившийся образ жизни, поддерживать ее необходимое качество. Это направление можно назвать социальной политикой в узком смысле, и ей традиционно занимаются органы власти, отнесенные к социальной сфере. С другой стороны, социальная политика включает в себя обеспечение условий, в которых социальные группы, имеющие возможность действовать самостоятельно, могут реализовать такую возможность, и такие самостоятельные действия (инициативы) работают не только на увеличение качества собственной жизни, но и на развитие социума (территории, региона, страны) в целом.

Молодое поколение как самостоятельная социальная группа получает наследство в виде достигнутого уровня развития общества, поэтому в связи со своим специфическим институциональным статусом оно присваивает накопленные в обществе духовные и материальные блага, усваивает все новые технологии и практики, выработанные предшествующими поколениями в научной, технической, производственной, образовательной и творческой сферах жизнедеятельности.

Но молодежь — это не только будущее общества. У молодежи есть особые, невыполнимые другими социальными группами, функции: поддержка жизни старших и воспроизводство последующих поколений, сохранение и развитие населения своей страны, преемственность ее социальной структуры, истории и культуры. То есть, будучи объектом национально-государственных интересов, молодежь в то же время выступает как ключевой фактор, обеспечивающий развитие государства и общества и выполняющий значимые, не присущие никакой другой группе населения социальные функции (*Доктрина государственной молодежной политики РФ, 2002*).

Государственная молодежная политика есть фактор катализирующего или редуцирующего влияния на интенсивность процессов в молодежной среде. Именно она в любом современном государстве призвана регулировать процесс, в ходе которого социализируются широкие массы молодых граждан. Говоря концептуально, под государственной молодежной политикой надо понимать некую совокупность идей, предназначенных для трансляции молодому поколению в

то время, как происходит его социальная, экономическая, культурная и политическая социализация (Капранов, 2009). Перечень этот, по нашему мнению, будет неполным без упоминания определенных политических решений и технологий для трансляции этих идей, а также системы оценивания того, какие задачи удалось реализовать.

Обладая наибольшими, по сравнению с обществом, ресурсами для проведения целостной молодежной политики, государство осуществляет деятельность, которая направлена на создание правовых, экономических и организационных предпосылок и гарантий, при которых происходит самореализация личности молодых людей и девушек и развиваются молодежные объединения, движения и инициативы. Это позволяет говорить о государственной молодежной политике как о целенаправленной деятельности органов государственной власти, которая направлена на решение проблем молодежи во всех сферах ее жизнедеятельности (*Концепция государственной молодежной политики, 2001*).

В формате нынешнего федеративного устройства России существуют три ступени реализации государственной молодежной политики со свойственными ей особенностями в виде *федерального, регионального и муниципального* уровней. Систему управления государственной молодежной политикой можно представить в виде многоуровневого процесса, включающего деятельность всех ветвей власти.

Что касается федерального уровня, то компетенции госорганов власти, созданных для управления государственной молодежной политикой, главным образом, заключаются в определении основ государственной молодежной политики в Российской Федерации, а также в реализации государственной молодежной политики, разработке федеральных целевых программ, обеспечении их финансовыми источниками из федерального бюджета и внебюджетных фондов.

Компетенция органов исполнительной власти субъектов РФ ориентирована на реализацию государственной молодежной политики и определена законодательством субъектов РФ в соответствии с принципами и направлениями деятельности, установленными федеральным центром. При этом субъекты РФ при определении стратегии государственной молодежной политики имеют всю полноту власти и вправе производить правовое регулирование по своему усмотрению, вплоть до принятия законов и других нормативно-правовых актов (*Конституция Российской Федерации, 1993*).

Основываясь на предмете ведения местного самоуправления, а также руководствуясь имеющимися у органов местного самоуправления специально определенных государственных полномочий на осуществление государственной молодежной политики, органы местного самоуправления принимают участие в реализации федеральных, региональных и местных целевых программ в сфере государственной молодежной политики. У органов местного самоуправления также есть право на заключение договоров с юридическими и физическими лицами на проведение мероприятий для реализации государственной молодежной политики в РФ. Финансовыми источниками мероприятий служат те, которые определены на основе нормативно-правовых актов, принятых представительными органами местного самоуправления.

Все это позволяет рассматривать муниципальную молодежную политику как некое множество целей и мер по их реализации, которые принимаются органами местного самоуправления для создания и обеспечения условий и гарантий в целях самореализации представителей молодежи и для того, чтобы развивались молодежные объединения, движения и инициативы. Эта политика реализуется на базе нормативно-правовых актов представительных органов местного самоуправления в соответствии с парадигмой, присущей государственной молодежной политике, придавая ей стройный логический каркас, системность и целостный характер, делая демократичным механизм ее реализации (*Зотов, 2008*).

Среди основных направлений государственной и муниципальной молодежной политики, определяющих и раскрывающих ее содержание, можно выделить следующие (*Доктрина государственной молодежной политики РФ, 2002*):

1. Содействие молодым гражданам в обеспечении охраны их здоровья; распространение знаний о здоровом образе жизни, навыках саморегуляции; совершенствование оказания услуг по охране и профилактике здоровья.
2. Поддержка в образовательной и досуговой сферах, содействие научно-техническому и культурному творчеству; обеспечение молодежи должной справочной информацией и целенаправленной рекламой применительно к сфере услуг; создание условий для поддержки и поощрения талантливых молодых граждан и навыков самоорганизации; обеспечение равных возможностей развития.
3. Содействие занятости, трудоустройству и предпринимательству молодежи; предоставление гарантий первого места работы; повышение адаптивности и конкурентоспособности молодежи на рынке труда; создание инфраструктуры по содействию трудовой занятости; обучение и поддержка предпринимательской деятельности.
4. Поддержка молодых семей, стимулирование повышения рождаемости; проведение обучения и подготовки к семейной жизни; оказание помощи в организации семейной жизни и воспитании детей и решении жилищных проблем молодых семей.
5. Интеграция социально-значимой активности молодежи в процесс государственного и социального строительства; приобщение молодежи к деятельности государственных органов власти и органов местного самоуправления; формирование общенациональных и локальных механизмов вовлечения молодых ученых в решение экономических, социальных проблем России и внедрение научных достижений.
6. Формирование богатого духовного мира молодежи, позитивного настроя и образа жизни; воспитание патриотизма, морали и нравственности. Здесь важно помнить, что молодым людям присущи незавершенность в формировании ценностных, духовно-нравственных ориентиров и дефицит жизненного опыта, что повышает риск вероятности ошибочного выбора при принятии жизненно значимых решений.

7. Противодействие экстремизму, агрессии, насилию и асоциальному поведению в самом зародыше; недопущение деятельности экстремистских группировок, просветительная работа по нейтрализации общественно-опасных идей и проектов; внедрение новых систем коррекции, восстановления психологического гомеостаза молодых людей, склонных к проявлениям агрессии, насилия и правонарушениям, и их скорейшая бесконфликтная интеграция в общество.

8. Активная социализация молодежи, лишенной родительского воспитания и опеки.

Конкретные направления деятельности властей и затрачиваемые на это бюджетные суммы представлены в программных документах и отчетах; поэтому остановимся здесь лишь на общих тенденциях (в основном и программы, и результаты деятельности государственных органов в области молодежной политики публикуются фрагментарно и почти не предъявлены адресной группе.)

Молодежная политика тесно связана с устоявшейся схемой социального управления, ее приоритетами и механизмами. Это связано, в первую очередь, с тем, что с возрождением экономики требуется существенное повышение эффективности реализации трудового потенциала, перераспределение трудовых ресурсов применительно к структурной перестройке экономики, что происходит весьма болезненно для всех субъектов рынка труда. Неблагоприятное развитие условий функционирования рынка труда существенно возрастает и вследствие сложной демографической ситуации. Негативные тренды воспроизводства населения отрицательно влияют на его половозрастную структуру. Наряду с падением численности и доли в населении лиц в возрасте моложе трудоспособного, также будут меняться число и доля лиц в трудоспособном возрасте за счет вхождения в этот возраст поколений 80-х гг.

Для молодежи это обернется дополнительными трудностями, так как эта социально-демографическая группа окажется весьма многочисленной на рынках труда, что обусловит более жесткую конкурентную борьбу за рабочие места. Будучи социально уязвимой социальной группой, молодежь наиболее остро ощутит на себе материальные лишения и психологический прессинг от неудовлетворенных потребностей в получении работы и, следовательно, в источниках поддержания жизнедеятельности.

Актуальность проблемы занятости будет сохраняться и в связи с существующим трендом к неустойчивости объемов инвестиций для создания новых рабочих мест. Между тем, рационализация использования трудовых ресурсов есть один из неинвестиционных факторов экономического роста.

Можно утверждать, что в отношении результативности государственной молодежной политики основная институциональная ловушка заключается в замедленности позитивных перемен в положении большинства молодых граждан относительно активизации мер, которые предпринимаются обществом и государством. Одной из причин этого, по нашему мнению, является то, что ведущими в молодежной политике властей являются направления, направленные на «компенсацию дефицитов».

Это — программы трудоустройства, направленные на тех молодых людей, которые еще не приобрели профессию и постоянный источник к существованию, либо просто хотят приложить свои силы к чему-то полезному, но пока еще не знают, к чему. Места для трудоустройства, как правило, связаны с работой, не требующей высокой квалификации, зачастую сезонной, и компенсируют недостаток рабочих рук и средств у муниципалитетов. Возможность включения молодежи в более сложные виды деятельности зачастую декларируется, но не рассматривается.

Это — системы льгот, компенсирующие образовательные дефициты и экономическую неконкурентоспособность у выходцев из определенных социальных групп. Отметим, что реально работают, в основном, те льготы, которые не связаны с бюджетными затратами (например, льготы для абитуриентов), либо те, затраты на которые несут другие ведомства (например, льготные стипендии).

Более серьезные программы этого направления (например, льготного обеспечения молодежи жильем; развития и поддержки молодежного предпринимательства), как правило, упираются в дефицит бюджетного финансирования и неразвитость нормативной базы (например, в отсутствие системы долговременного беззалогового кредитования). В целом в этой линии отсутствует система, поскольку в программах не дается ответа на вопрос, какие категории молодежи требуют каких льгот и на каком основании.

Сегодняшняя молодежь имеет массу проблем во всех аспектах, и, что самое страшное, часть проблем остаются без внимания. Во всех перечисленных аспектах отмечаются негативные тенденции. Например, здоровье молодых людей вызывает все большую тревогу у экспертов и практиков: рост числа различных заболеваний, распространение СПИДа, увеличение числа детей-инвалидов становятся просто угрожающими для здоровья нации. Не может похвастаться молодежь и достойным качеством жизни, хорошей обеспеченностью жильем. В итоге резкая дифференциация в доходах населения порождает для молодежи множество материальных и психологических проблем.

Однако важно не только осознание молодежных проблем, но и поиск институционально верных путей их решения. В такой сложной ситуации очень важно внимание общественности к проблемам молодежи. Государство пытается решать молодежные проблемы путем грамотной молодежной политики. Правда, всю молодежь не стоит относить к однородной массе, следует выделять определенные категории. Развитие молодежной политики надо ориентировать в направлении обеспечения социальной защиты, социальных прав и гарантий трех социально значимых категорий молодежи: учащейся молодежи, работающей молодежи, незанятой в трудовой или учебной сферах по каким-либо причинам (семейные обязанности, состояние здоровья, служба в армии и пр.).

Эти три категории молодежи являются целевыми ориентирами при выстраивании и реализации молодежной политики. В последнее время все большую роль в осуществлении политики по отношению к молодому поколению приобретает муниципальный уровень, на котором мероприятия по реализации государственной молодежной политики осуществляют органы местного самоуправления.

Социальный и правовой статусы личности представителей молодого поколения опираются на три системообразующие феномена. К ним относятся труд, образование а также стремление к чему-то новому, ввиду того, что молодежь — это социальная группа, институционально наиболее готовая к изменениям в своей и окружающей жизни. Эти три феномена являются главными факторами позиционирования молодых граждан в социуме.

Надо отметить, что у молодежи есть значительный потенциал не только как фактора приближения позитивных перемен в социально-экономической жизни, но и фактора затруднения предшествующего развития, т. е. зерна, из которого при наличии определенных условий могут прорасти явления возрастания социальной нестабильности, что, в свою очередь, предполагает необходимость постоянного внимания к молодежи со стороны органов власти и управления в виде государственной и реализуемой в ее границах муниципальной молодежной политики, которая является совокупностью целей и мер по их осуществления. Они вырабатываются органами местного самоуправления для того, чтобы создавать и обеспечивать условия и гарантии, от которых зависит самореализация молодого человека и развитие молодежных объединений, движений и инициатив.

Механизм управления молодежной политикой не должен строиться только на основе корреляции управляющих государственных структур — он не будет успешным, если все сведется только к созданию его государственных элементов, как бы идеально они ни создавались. Необходимо добиваться тесного взаимодействия структур, которые формируют и реализуют государственную и общественную молодежную политику на принципе комплементарности.

Реальные субъекты молодежной политики — не только органы госвласти, но и сами молодые люди в возрасте от 14 до 30 лет (посредством созданных ими молодежных общественных объединений). Усиление субъектности общественной компоненты сообщает развитию молодежной политики в России более устойчивый характер, который основан на преемственности достигнутого и активизации восприимчивости ко всему новому.

Еще одна группа субъектов, которая довольно редко учитывается при обсуждении молодежной политики — это корпорации разного масштаба, от транснациональных до местных. Эти субъекты должны обязательно приниматься во внимание, если речь идет о транзакционной парадигме анализа молодежной политики, учитывающей всю институциональную среду, в которой эта политика реализуется. Транзакционная парадигма, как представляется, основана на переходе от традиционных форм социальной, в данном случае, в части молодежной, политики со стороны государства, к мобилизации ресурсов, которыми располагает негосударственный сектор для обеспечения доступности услуг для молодежи.

Интерес корпораций к молодежной группе населения состоит не столько в продвижении какого-то товара, сколько в создании норм потребления (устойчивого спроса). Иначе говоря, транслируются определенные формы жизни, в которых конкретный товар или услуга оказываются постоянно востребованными. Молодежь, легко откликающаяся на моду и охотно следующая образцам поведения, предъявленным сверстниками, представляет для такой экополитики идеальную целевую группу.

Можно утверждать, что стратегическая цель такой политики — социализация молодежи в систему потребления: такую систему общественных отношений, в которых качество и количество потребленных товаров и услуг является главной мерой успешности человека, а собственное действие (например, профессиональная и даже творческая деятельность) — не более чем источник средств для успешного потребления. Весь вопрос состоит в том, чтобы создать институциональные условия для направления корпоративных интересов в нужное для молодежной политики русло, пресекая малейшие поползновения в сторону превалирования групповых интересов над стратегическими интересами воспитания достойных граждан новой России.

В отношении действующих государственных программ и структур это говорит о необходимости реструктуризации схемы бюджетного финансирования и учреждений в целях концентрации и более результативного использования средств на приоритетных направлениях. Решение вопроса состоит в том, чтобы за счет бюджетных средств оплачивались проекты, которые обладают перспективами саморазвития и четкими критериями эффективности, а параллельно с этим создавались условия для утверждения модели государственно-общественного партнерства в реализации молодежной политики.

Следовательно, практика выработки федеральных, региональных и местных целевых программ, которые направлены на решение задач молодежной политики, должна быть пролонгирована, но при разработке и реализации этих программ надо основываться на принципах субсидиарности, ибо именно они соответствуют становлению государственно-общественной модели молодежной политики.

Механизм управления молодежной политикой должен выстраиваться посредством изменений не только в управляющих структурах государства, он не будет эффективным, если будут созданы только его государственные элементы, каким бы идеальным ни был порядок их построения. Необходимо обеспечивать взаимодействие организаций, которые формируют и реализуют государственную и все другие виды молодежной политики на принципе комплементарности. Кроме того, можно выделить направления, призванные дополнять деятельность системы по социализации молодежи.

Очень важно на муниципальном уровне, как наиболее приближенном непосредственно к населению, продолжить работу по развитию:

- социальных служб для молодежи — организаций безотносительно организационно-правовых форм и форм собственности, проводящих мероприятия по социальной поддержке, производству социально-бытовых, социально-медицинских, психолого-педагогических, социально-правовых услуг и материальной помощи, сопровождению процессов социальной, психологической адаптации и социальной реабилитации предста-

вителей молодежи, которые находятся в трудной жизненной ситуации, а также тех граждан, которые осуществляют предпринимательскую деятельность по оказанию социальных услуг молодежи без образования юридического лица;

- социальной инфраструктуры для молодежи — (зданий, строений, сооружений), а также организаций, занимающихся охраной здоровья, образованием, воспитанием, социальным обслуживанием, физическим, духовным и нравственным развитием молодых граждан, обеспечением их занятости и удовлетворением их общественных потребностей.

В завершение надо подчеркнуть, что от степени эффективности реализации государственной молодежной политики на уровне государства, региона, а также местного самоуправления и муниципальных образований, где происходит наиболее острая борьба за достойное, благополучное и здоровое молодое поколение нации, зависит общий результат развития социальной политики России.

ЛИТЕРАТУРА

- Конституция Российской Федерации. (2009). М.: Юридическая литература.
- Доктрина государственной молодежной политики РФ. (2002). Доступно на: <http://www.rusmol.org/doctrina2.html>.
- Зотов В.Б. (2008). Система муниципального управления. СПб: Питер.
- Капранов В.А. (2009). Молодежь в системе временных координат // Молодежь России: потерянное поколение или надежда XXI века. СПб.
- Концепция государственной молодежной политики (2001). Доступно на: <http://www.rusmol.org/doctrina2.html>.
- Неровня Т.Н., Ахмадова А.И. (2009). Управление трансформацией системы социальной защиты населения восстанавливаемого региона // *Экономический вестник Ростовского государственного ун-та*, № 2, ч. 3. Ростов н/Д: Изд-во Южного федерального ун-та. С. 271–275.

REFERENCES

- The Constitution of the Russian Federation. (2009). Moscow: Juridical Literature.
- The doctrine of State Youth Policy of the Russian Federation. (2002). Available at: <http://www.rusmol.org/doctrina2.html>.
- Zotov V.B. (2008). The system of municipal governance. St. Petersburg: Peter.
- Kapranov V.A. (2009). Young people in the time coordinates. Young Russia: the lost generation or the hope of the XXI century. St. Petersburg.
- Concept of State Youth Policy. (2001). Available at: <http://www.rusmol.org/doctrina2.html>
- Nerovnya T.N., Akhmadova A.I. (2009). Managing the transformation of the social welfare system restored in the region. *Economic Herald of the Rostov State University*, no. 2, part 3. Rostov-on-Don: Southern Federal University. PP. 271–275.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ИНТЕГРИРОВАННЫХ РАЗНОПРОФИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

АПЕКОВА М.О.,

соискатель,
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
e-mail: apekova.m@list.ru;

КОЧЕСОКОВА З.А.,

соискатель,
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
e-mail: nnn-nauka@yandex.ru

В статье рассмотрены организационно-методические основы формирования конкурентных преимуществ интегрированных разнопрофильных предприятий АПК.

Ключевые слова: конкуренция; стратегия; интеграция; хозяйствующие субъекты; региональный агропромышленный комплекс.

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF INTEGRATED DIFFERENT PROFILES AGRICULTURAL ENTERPRISES

APEKOVA M.O.,

competitor,
Institute of Informatics Problems of Regional Management and Sciences KBNC,
e-mail: apekova.m @ list.ru;

KOCHESOKOVA Z.A.,

competitor,
Institute of Informatics Problems of Regional Management and Sciences KBNC,
e-mail: nnn-nauka@yandex.ru

In article organizational-methodical bases of formation of competitive advantages integrated different profiles the agrarian and industrial complex enterprises are considered.

Keywords: a competition; strategy; the integration; managing subjects; regional agriculture.

JEL classification: Q13, Q14.

Конкурентоспособное развитие региональных хозяйственных комплексов требует поиска и использования новых, более эффективных форм осуществления производственно-хозяйственной деятельности. Одним из наиболее востребованных методов решения проблемы дальнейшего развития разнопрофильных предприятий агропромышленного комплекса является интеграция производителей, позволяющая объединить в единый процесс весь воспроизводственный цикл — начиная с производства сырьевых ресурсов и заканчивая выпуском готовой продукции, предназначенной для конечного потребления.

Существенным упущением при создании интегрированных агропромышленных формирований в республиках СКФО является то, что они часто организуются без учета объективных условий внешней и внутренней среды их

функционирования. Развитие региональной экономики в течение последних лет характеризуется отчетливой тенденцией роста нестабильности, неопределенности среды деловой активности предприятия. Повышение сложности задач управления предприятием обуславливает растущее разнообразие подходов и методов достижения конкурентоспособности производства (Бузгалин, 2006).

На принятие решений в области организации конкурентоспособного производства оказывают влияние многие факторы. Главные из них связаны с изменением условий, характеризующих современное ведение бизнеса, развитием новых подходов в решении организационных и производственных проблем (Мусаков, 2009). Поэтому от предприятий требуется постоянная адаптация к изменяющимся условиям конкурентной борьбы.

Происходящие изменения затрагивают все области жизнедеятельности предприятия и находят отражение в следующих переменных: рыночной среде; отношениях между предприятиями, участвующих в изготовлении и продвижении продукта на рынок; процессах производства; технологии; организационной структуре.

Среди тенденций развития регионального производства наиболее важной является усиление концентрации предприятий. Для некоторых отраслей АПК Кабардино-Балкарской Республики по своей относительной важности этот фактор значительно превосходит все остальные.

Другой тенденцией является консолидация усилий производителей в таких областях деятельности, как складирование, закупка, производство. Например, за прошедшие годы, предприятия отрасли товаров народного потребления, вследствие приобретения других предприятий, значительно снизили количество своих мест производства. Консолидация наблюдается и в сфере фирменных продуктов-брендов производителей. Уменьшая количество своих топ-брендов, предприятия стремятся усилить позиции отдельных брендов, сделав их в высшей степени конкурентоспособными.

Изменения и дифференциация норм, ценностей, культуры, проявляющиеся в заказах потребителей, ведут к многообразию и динамике рынка. Эффективная экономика региона в этих условиях требует индивидуальности, когда каждое изделие удовлетворяет конкретным условиям его использования. Традиционное изготовление большого числа однотипных изделий, отвечающих требованиям нормативной документации, заменяется задачей изготовлением изделий, которые нужны данному потребителю.

Таким образом, основной упор в повышении эффективности хозяйственной деятельности переносится с экономии затрат, достигнутой благодаря массовому производству продукции, на тот синергетический эффект, который может быть получен при изготовлении широкого ассортимента товаров.

Чтобы эффективно конкурировать, предприятия должны поддерживать непрерывность инноваций. Удержание старых и привлечение новых потребителей требует предложения лучших по своим характеристикам изделий, нового дизайна, основанного на современных технологиях. Быстрый рост и распространение ноу-хау в области техники и технологии порождают новые формы конкуренции, вызывая более быстрое сокращение доли прибыли в жизненном цикле продукта, с одной стороны, с другой — создают необходимые предпосылки индивидуализации производства. Действительно, развитие техники приводит к высокому уровню технической оснащенности трудовых процессов. Получают развитие компьютеризация и автоматизация производства, автоматические средства контроля и регулирования производственного процесса.

Главной движущей силой развития производства, а, следовательно, и методов его организации, являются изменения структуры предпочтений и требований покупателей к технико-экономическим характеристикам продукта, сервисному обслуживанию и т. д. Указанные изменения обуславливают появление новых требований к производителю: расширение разнообразия производимых товаров, сокращение инновационного цикла, высокую готовность к поставкам, уменьшение затрат на изготовление единицы продукции. Организация и управление производством решают при этом задачи создания организационных условий, обеспечивающих высокую адаптивность и ориентацию производства на потребителя, выпуск продукции, представляющей действительную ценность для покупателя. Главной задачей каждого менеджера становится достижение и поддержание конкурентоспособности процессов, находящихся под его контролем (Гречанюк, 2001).

С учетом изложенного можно сформулировать основные требования, предъявляемые к современной концепции организации конкурентоспособности производства. На наш взгляд, обязательными условиями построения такой системы являются:

- целевая ориентация предприятия на требования потребителя;
- постоянная адаптация производства к изменениям внешней и внутренней среды предприятия;
- гармония целей и методов организации производства;
- непрерывное совершенствование и развитие организации производства.

Методологической основой формирования концепции конкурентоспособного производства служит системный подход. Системное восприятие производства обязывает рассматривать процесс преобразования материальных благ как систему взаимосвязанных работ и видов деятельности, т. е. открытую социотехническую систему. Главной особенностью этой системы является органическое взаимодействие, взаимное воздействие друг на друга ее элементов и внешней среды. Поскольку результативность открытой системы во многом определяется характером взаимодействия с внешней средой, она должна обладать механизмом, позволяющим ей противодействовать изменяющимся условиям конкурентной среды и поддерживать свою жизнеспособность. В качестве элементов такого механизма нами выделяются:

- стратегия развития организации конкурентоспособности производства;
- система организации производства, включающая весь комплекс форм, методов и правил построения, обеспечения функционирования и развития конкурентоспособного производства;

- совокупность организационных ценностей, определяющих представление о целях, месте и роли организации производства в повышении эффективности производственной деятельности.

Перенос отмеченных положений на область теории организации производства дает представление об общей модели организации конкурентоспособного производства. В сжатом виде она может быть сформулирована в виде триады: стратегия развития организации производства — система организации конкурентоспособного производства — культура производства. Используемый подход позволяет сформулировать соответствующую данной модели концепцию построения конкурентоспособного производства, организационной основой которой является совокупность форм, методов и правил, позволяющих:

- 1) установить требования потребителя — этап определения ценности;
- 2) организовать выполнение требований потребителя — этап определения потока создания ценности;
- 3) обеспечить качество выполнения заказов и адаптацию производства к меняющимся требованиям — этап достижения совершенства, управления потоком ценностей.

Остановимся на рассмотрении ключевых положений данного подхода.

Традиционно отношения производителя и потребителя еще лет 20 назад определялись следующей формулой: «Потребитель купит любую предлагаемую ему продукцию, поэтому интересам конкретного лица можно пренебречь». При этом считалось, что информация, получаемая предприятием от своих заказчиков, не может быть ориентиром в развитии производства, поскольку отражает запросы вчерашнего дня. Последнее в определенной степени подтверждалось и маркетинговыми исследованиями. Такая оценка роли потребителя в воспроизводственном и распорядительном процессах ориентировала предприятия на массовый выпуск продукции без учета потребительских свойств товара и формирование вертикальных экономических и организационных взаимосвязей с участниками воспроизводственного процесса. В результате потребитель получал продукцию по достаточно низкой цене, но не имел возможности удовлетворить свои потребительские предпочтения.

Такой подход к организации и управлению производством, можно охарактеризовать как ориентацию на некоего условного потребителя. С развитием рынка сложившийся баланс сил «производитель – потребитель» смещается в сторону последнего и приводит к перераспределению механизмов управления. Управление производством начинает осуществляться на основе маркетинга, т. е. анализа рынка. Это означает признание того, что сами по себе продукты — не конечная цель, а лишь средство удовлетворения желаний потребителей.

Известно, что ценность для потребителя всегда связана отличительными качествами товара или услуги, которые за определенную цену и в определенное время способны удовлетворить его потребности. Поэтому, ориентация производства на конкретного, а не на условного потребителя требует точного определения ценности в терминах конкретного продукта.

Анализ теоретических исследований и практического опыта организации производства по требованию заказчика позволил нам сформулировать основные принципы организационной деятельности, направленные на решение этой задачи: участие заказчика в разработке; навязчивый сервис; консолидация требований потребителей.

Борьба за потребителя в условиях конкуренции товаров обуславливает необходимость использования в производственной деятельности принципа «навязчивого сервиса». Реализация этого принципа предполагает, прежде всего, осуществление всестороннего обслуживания заказчика, контроля над режимом эксплуатации изделий и ремонта в случае поломки.

Ориентация на потребителя ведет к увеличению серийности и индивидуальности производства, которая выражается в избыточности и несогласованности отдельных процессов и работ, связанных с исполнением заказов.

Многообразие требований потребителя и отсутствие специализации не позволяют однозначно установить зоны ответственности за выполнение заказов и осуществлять контроль над издержками производства, сроками поставки и т. п. Это означает, что создание специальных условий производства не гарантирует выполнения требований потребителя. Поэтому важно не только установить, но и провести тщательный анализ требований заказчика.

Принцип консолидации требований потребителя означает создание групп профильных требований и последующую разработку стандартных процессов по их выполнению. Процессы и работы, не соответствующие выявленным стандартам, а значит, и требованиям заказчиков, должны быть адаптированы к стандартным условиям или исключены. Появление дополнительных требований предполагает создание новых стандартов.

Таким образом, повышается организованность и обеспечивается эффективность производства при условии выполнения требований потребителей.

Выполнение требований потребителя следует осуществлять на основе непрерывного улучшения работы, что предполагает установление и практическое использование методов и принципов рациональной организации потока, создающего ценности.

Поток создания ценности образуется в результате выполнения комплекса работ по проектированию, изготовлению и распределению определенного продукта. Иными словами, данный поток представляет собой отнесенную к определенному временному интервалу и месту в пространстве совокупность ресурсов предприятия в приложении к ним операций и действий, связанных с созданием, изготовлением и доставкой продукции потребителю.

Действия, составляющие основу потока создания ценности, подразделяются на три категории:

- 1) создающие ценность с позиции потребителя;
- 2) не создающие ценность, но необходимые в силу сложившейся системы управления производством;
- 3) не создающие ценность и не являющиеся обязательным условием выполнения заказа. Они могут быть сразу исключены из потока.

Организация выполнения требований потребителя имеет целью создание ценности с минимальными затратами всех видов ресурсов предприятия. Выполнение данной задачи возможно с помощью таких методов, которые позволяют сформировать и поддержать поток, создающий ценности, т. е. включающий только первую категорию действий, в условиях динамичной среды.

Проведенный анализ позволяет выделить принципы организации выполнения производственных заказов: гармония производства и рынка; синхронизация; гибкость; командная работа; гармония функций, структуры и связей участников цепи поставок.

Принцип гармонии производства и рынка означает установление гармоничных взаимоотношений потребителя и производителя в условиях процесса принятия решений, планов и программ и ориентации их на динамику конкурентной рациональности, отражающей постоянное стремление к совершенству.

В условиях гармоничного производства происходит смещение акцентов внутрипроизводственных проблем на решение задач согласования планов производства с требованиями потребителей и учет критических факторов рынка потребительских свойств продукта. Реализация принципа гармонии предполагает расширение горизонта производственного планирования. Планирование деятельности и производства продукции наполняется новым содержанием и становится планированием заказов покупателей в динамичном режиме производства. В этом случае изменение в заказе покупателя могут привести к автоматическим изменениям в заказах поставщиков через систему оперативного перепланирования, уменьшая количество переделок и задержек. Таким образом, в условиях гармоничного производства значительно улучшается качество продуктов (Гречанюк, 2001).

Гармония производства и рынка требует усиления синхронизации и повышения гибкости производственной деятельности.

Принцип синхронизации производственной деятельности предполагает такую организацию процессов производства, при которой достигается параллельное изменение во времени частных процессов и отдельных работ на стадиях закупки, производства и сбыта продукции. Синхронизация деятельности имеет место при условии кратности или равенства частоты повторения во времени процессов производства товара при календарном соблюдении требуемых соотношений по виду, объему и результатам выполняемых работ. В процессе синхронизации достигается взаимное согласование ритмов всех производственных звеньев и отдельных процессов, что приводит к резкому сокращению цикла выполнения заказа.

Реализация принципа синхронизации требует установления и согласования ритмов выпуска готовой продукции и работы отдельных производственных звеньев, ритма производства, периодичности изменения заказов, графиков поступления сырья и комплектующих и т. п.

Принцип гибкости отражает способность системы приспосабливаться к изменяющимся требованиям внешней среды. Применительно к организации производства реализация принципа гибкости означает такое построение процессов производства, которое позволяет за счет изменения взаимосвязей и состава элементов, а также способности системы к компенсационным реакциям осуществлять изменение графика производства в зависимости от динамики потребительских предпочтений. Соблюдение данного принципа предполагает создание необходимых организационно-технических и экономических условий для быстрого, с минимальными затратами времени и материальных ресурсов изменения объема и номенклатуры выпускаемой продукции. Наибольшая гибкость производства достигается в том случае, если работник получает возможность оперативного принятия решений и самостоятельность.

Принцип гармонии функций, структуры и связей участников цепи поставок находит выражение в сетевых структурах и образовании альянсов (партнерств) для осуществления вспомогательных функций и видов деятельности, связанных с выполнением заказа. Сетевые организации основаны на многофункциональных командах, объединенных в сети бизнеса в рамках одной организации (цепи поставок). В отличие от жесткой структуры в этой модульной архитектонике команды действуют как сеть элементов, функции которых называют клиентными. Степень выполнения требований потребителя зависит от уровня организации и структуры цепи поставок.

ЛИТЕРАТУРА

- Бузгалин А.В. (2006). Трансформационная экономика России. М.: Финансы и статистика.
- Гречанюк С. (2001). Эффективность интеграционных процессов в АПК // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*. № 2. С. 26.
- Матвеева Л. (2000). Оценка потенциала интегрированных форм предпринимательства: региональный аспект. Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ.
- Мисаков В.С. (2009). Некоторые подходы к управлению инновационным потенциалом промышленного предприятия // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Ростов-на-Дону. № 4.

REFERENCES

- Buzgalin A.V. (2006). Transformational Russian economy. Moscow: Finance and Statistics. (In Russian).
- Grechanyuk S. (2001). The effectiveness of the integration processes in the AIC. *Economics of agricultural and processing enterprises*. No. 2. P. 26. (In Russian).
- Matveeva L. (2000). Assessing the potential of entrepreneurship integrated forms: a regional perspective. Rostov-on-Don. (In Russian).
- Misakov V.S. (2009). Some approaches to the management of innovation potential industrial plant. *Economic Bulletin of the Rostov State University*. Rostov-on-Don. No. 4. (In Russian).

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИНЕРГИЧНОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

САДЫКОВ Х. С.-С.,

кандидат экономических наук, доцент,
Грозненский государственный нефтяной
технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: husains@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы связи интеграции с синергетическим эффектом в сфере организации инвестиционно-строительной деятельности. Установлено, что синергетический потенциал есть не только функция ряда переменных, характеризующих конкурентную среду, но и функция времени, т. е. это динамический и многопараметрический показатель. Рекомендовано шире использовать возможности метода декомпозиции больших систем, предусматривающей итерационный характер процессов. Универсальной основой формирования комплексного синергетического эффекта в растущей степени выступает человеческий и интел-лектуальный потенциалы.

Ключевые слова: интеграция; синергетика; самоорганизации; связность; инвестиционно-инновационный цикл; синергетический потенциал; декомпозиция больших систем; интеллектуальный потенциал.

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE SYNERGISTIC IMPLEMENTATION OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROJECTS

SADYKOV H.S.-S.,

PhD, Associate Professor
Grozny State Oil Technical University
named after M.D. Millionschikov,
e-mail: husains@mail.ru

This article examines the problems of connection of integration, with synergistic effect in the sphere of construction investment activities. It is established that the synergistic potential is not only a function of a number variables that characterize the competitive environment, but also a function of time, that is, it is a dynamic and multi-parametric index. It is encouraged to extensively use the method of decomposition of large systems providing iterative nature of the process. Universal basis for the formation of complex synergistic effect in increasing order is dependent on human and intellectual potentials.

Keywords: integration; synergy; self-organization; connectivity; investment and innovation cycle synergistic potential; decomposition of large systems; intellectual potential.

JEL classification: G11, G31, L74.

В системе инвестиционно-строительных комплексов (ИСК) особое значение приобретают поиски процессов и структур, обеспечивающих развитие интеграционных процессов и повышение конкурентноспособности строительных организаций. Проблема интеграции связаны не только со значительным числом участников в ИСК, но и со сложным механизмом организации деятельности, противоречивыми интересами участников, разнообразными факторами риска при нормативно-правовой базе, нуждающейся в безусловном совершенствовании. Дальнейшее развитие единства процессов интеграции и дифференциации форм и методов конкурентной борьбы, связанной с инновационной деятельностью обуславливает необходимость выявления связи эффектов в сфере синергетики и самоорганизации (Асаул, 2007; Владимирова, 2010; Кэмпбелл, Саммерс, 2004).

Анализ показывает, что эти процессы далеко не идентичны, они имеют различную природу, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Эта связь не является взаимно однозначной. Представляет особый интерес методологическое

выявление существования их оптимумов как нелинейных функций в реализации ряда переменных, включая такие, как уровень развития технологии, финансовая дисциплина, риски различной природы, уровень инноваций и т. д.

Процессы синергетики имеют явно нелинейный характер. Они могут носить положительный характер, когда устраняются механизмы разрушения, дезорганизации, «атомизации» в созидательной экономической или социальной деятельности. Синергетические процессы могут носить разрушительный характер, если они активизируют процессы необдуманного разрушения, волюнтаризма, деструктивную активность.

В экономике достижению некоторых максимальных показателей, связанных с эффектом синергии (прибыли, рентабельности) препятствуют такие «антагонисты», как нарушение норм трудовой деятельности, условий труда, технологических ограничений, социальных условий, требования безопасности, состояние конъюнктуры рынков и т. д. Эти ограничения касаются преимущественно попыток несоразмерного использования факторов экстенсивной (зачастую негативной общественной, социальной или экологической) природы, и они направлены на самосохранение и развитие систем.

Следует учесть, что требования к необходимой степени интеграции участников инвестиционно-строительной деятельности неизбежно возрастают в связи с технологическими инновациями, которые способны не только резко повысить уровень эффективности и конкурентноспособности, но и обусловить повышение уровня рисков различной природы (Асаул, 2002). Для реализации технологических инноваций необходимы также своевременные инновации в организационно-организационной сфере и социальной среде, которые по темпам появления, радикальности и особенно внедрения практически всегда отстают от требований общественной практики, технологических инноваций: они связаны с формированием далеко не всегда полной и прогрессивной нормативно-правовой базы и практическим опытом. В строительстве продуктовые нововведения нередко и длительно доминируют над рыночными и нововведениями-процессами. Технологические инновации обычно определяют базис крупных технологических систем и обуславливают массовый выпуск строительной продукции с улучшенным качеством. Появление инноваций различного типа приводит к необходимости организации и реализации комплексного инвестиционно-инновационного цикла, включающего полный набор процессов, работ, операций, начиная с рождения научной идеи и до ее коммерческой реализации (Владимирова, 2010). Инновации должны быть внесены во все элементы инвестиционного цикла, а их носителями и реализаторами выступают кадры ИСК. Основой реализации инвестиционно-инновационного цикла выступает организационная структура, обеспечивающая единство и взаимосвязь финансового и материального потоков и потока трудовых ресурсов. Важно, что при отсутствии отдельных соответствующих функциональных элементов активизация инновационного поведения организации может осуществляться благодаря процессам интеграции в организационной системе (Асаул, 2007. С. 106).

Характеризуя необходимость повышения эффективности экономических процессов и усиления процессов интеграции, В.В. Асаул предлагает следующее определение интеграции: «Интеграция — это состояние связности различных субъектов рынка за счет организации рационального взаимодействия путем использования системы транзакций, отношений собственника и изменения структуры капитала для формирования конкурентных структур, реализующих комплексный инновационный цикл в одном или нескольких сегментах рынка» (Асаул, 2007. С. 116). Данное определение важно с позиций обоснования экономических основ интеграции в повышении конкурентоспособности ИСК. Однако нам представляется необходимым дополнить его. Прежде всего, в интеграции необходимо учитывать и другие типы связности, включая такие, как технологическая связность (например, единство целей и задач цикла «исследование — проектирование — производство»), социальная связность (профессиональная, возрастная, квалификационная, культурная, а также формирование социально-психологического климата в коллективе). Важнейшей является связность, обусловленная организационными структурами в производстве и управлении. В этом плане понятие связности приобретает значительно более выраженный обобщенный характер. В рамках проведенного исследования В.В. Асаул особое внимание уделяется процессам вертикальной и горизонтальной интеграции, что обуславливает усиление матричного, подчас многомерного характера интегративных процессов связности в экономических системах, реализующих предпроектные и производственные циклы (Асаул, 2007).

О наличии синергетического потенциала и возможности повышения его эффективности в конкурентной структуре свидетельствует развитие системы транзакций (договоров) и развитие собственной схемы (системы) владения и структуры капитала (Асаул, 2007. С. 221).

Таким образом, синергетический потенциал есть не только функция ряда переменных, характеризующих конкурентную среду, но и функция времени, т. е. это динамический и многопараметрический показатель. В частности, процессы вертикальной и горизонтальной интеграции приводят к скоординированному в пространстве и времени синергетическому эффекту.

Вместе с тем, некоторые положения, выдвинутые в литературе, требуют определенных уточнений и корректировок. В частности, нуждается в уточнении положение о том, что помимо обеспечения начальных условий синергетического эффекта на основе экономической интеграции «должно быть выделено ведущее звено общественного развития (чаще всего этим звеном является техническая или организационная инновация) и обеспечить ее саморазвитие» (Кузнецов, 1999). Здесь представляется более предпочтительным не «техническая или организационная инновация», а их взаимосвязь: и технические (точнее, технологические), и организационные инновации. Технологическая инновация выступает в качестве первичной и не может быть эффективно реализована на устаревших организационно-экономических установках. Следует также уточнить тот факт, что внешние управляющие воздействия на систему отнюдь не обязательно должны совпадать с ней по вектору (точнее, по направленности вектора), да и по частоте (точнее, может осуществляться в такт автоколебаний системы) (Кузнецов, 1999).

Важным представляется вывод в работе (Асаул, 2007. С. 223) о формировании синергетических эффектов организации через систему целей организации, в которой предполагается выделить синергетические цели организации, или цели нулевого уровня, обеспечивающие прорыв производства на новые рынки. В качестве обязательных требований синергетической социальной цели выступают:

- а) инновационность;
- б) запределенность (преодоление порога эффективности и наукоемкости на момент подготовки целей);
- в) наличие нового качества в новых образцах продукции и способах ее достижения.

Объективность представления цели обогащается творческой фантазией, субъективностью представлений и т. д. Цель организации выступает не как сумма, а как сложный, многоплановый синтез целей всех участвующих субъектов деятельности, в котором ограничивается реалистичность замыслов, ресурсов и творческих возможностей. Принятая и утвержденная в коллективе цель выступает как закон для коллектива, неумолимо ограничивая неоправданные «творческие» замыслы членов коллектива и организационных форм, хотя, строго говоря, это не всегда оправдано

Итак, синергетическая цель выступает как понятие более широкое, чем цель экономическая, так как на первый план выступают факторы, не поддающиеся конкретной количественной оценке.

В качестве одного из способов формирования синергетической цели предполагается метод последовательного движения сверху вниз с использованием выявления существенных проблем в традиционной постановке целей организации и прогнозирование отрицательного результата, если проблемы не будут решены. Для достижения положительного результата формируются цели следующего уровня и так далее до тех пор, пока не будут определены такие нулевые главные цели, которые могут стать главными синергетическими целями организации.

Необходимо отметить, что в этом плане далеко не полностью использованы другие методы — возможность декомпозиции больших систем, предусматривающая итерационный характер процессов как их декомпозиции, так и сборки и учитывающая принципиально нелинейный характер процессов взаимодействия элементов подсистем (Фрейдина, 2008).

В качестве одной из важнейших синергетических целей выступает развитие организационной памяти как тезауруса положительного и отрицательного опыта фирмы, организационной культуры.

В качестве синергетических целей в работе (Асаул, 2008. С. 33) выделяются следующие:

- 1) приобретение и сохранение репутации фирмы как заместителя контрактов и права собственности;
- 2) развитие организационной культуры как системы основных предположений о том, что данная группа избрала, открыла, развила, обучала тому, как справляться с проблемами;
- 3) развитие организационной памяти, как запаса знаний для принятия комплексных решений и координации в отсутствие совершенной коммуникации.

Полностью разделяя высказанные положения, необходимо особо подчеркнуть исключительно творческий характер синергетических целей, что во многом обуславливает качественное отличие синергетического эффекта от экономического, учитывая разнообразие актов и процедуры творческого поиска и их закрепление в организационной культуре (изобретения, открытия, развитие, обучение). Вместе с тем, развитие организационной памяти, на наш взгляд, предполагает развитие не только знаний, но и всего интеллектуального потенциала, включая знания, умения и навыки, а также умственные и творческие способности, интуицию и прогностику как единой системы тезауруса коллектива организации.

В заключение отметим, что универсальной основой формирования комплексного синергетического эффекта все в большей степени выступает человеческий и интеллектуальный потенциалы, активизирующие созидательные, интегративные функции организационных систем, социально-психо-логического климата и творческие способности устойчивых коллективов.

ЛИТЕРАТУРА

- Асаул А.Н. (2002). Особенности формирования строительного комплекса в современных условиях // *Экономическая история России: проблемы, поиски, решения*. М.; Волгоград, Вып. 4. С. 417–422.
- Асаул В.В. (2007). Методология повышения конкурентоспособности строительных организаций: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. СПб.
- Асаул В.В. (2008). Синергетический эффект объединения строительных организаций в конкурентные структуры // *Экономическое возрождение России*, № 2. С. 29–38.
- Владимирова И.Л. (2010). Инвестиционно-строительная деятельность и социально-экономическое развитие территорий: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. М.
- Кузнецов Б.Л. (1999). Введение в экономическую синергетику. Наб. Челны: Изд-во КамПИ.
- Кэмпбелл Э., Саммерс Л. (2004). Стратегический синергизм., 2-е изд. СПб.: Питер.
- Фрейдина Е.В. (2008). Исследование систем управления: учебн. пособие / под ред. Ю. В. Гусева. М.: Изд-во «Омега-Л».

REFERENCES

- Asaul A.N. (2002). Features of the building complex formation in contemporary conditions. *Economical History of Russia: problems, finding solutions*. Moscow-Volgograd, Issue 4. PP. 417–422. (In Russian).
- Asaul V.V. (2007). Methodology for improving the competitiveness of construction companies: diss. by Dr. of Economics: 08.00.05. St. Petersburg. (In Russian).
- Asaul V.V. (2008). The synergistic effect of combining construction organizations in the competitive structure. *The economic revival of Russia*, no. 2. PP. 29–38. (In Russian).
- Campbell E., Summers L. (2004). Strategic synergies., 2nd ed. St. Petersburg: Peter. (In Russian).
- Freidin E.V. (2008). The study of control systems: studies manual. Moscow: Publishing House "Omega-L". (In Russian).
- Kuznetsov B.L. (1999). Introduction to Economic Synergetics. Naberegnye Chelny. (In Russian).
- Vladimirova I.L. (2010). Investment and construction activities and socio-economic development of the territories: diss. by Dr. of Economics: 08.00.05. Moscow. (In Russian).

ДОМИНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ — БАЗОВАЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ ДИНАМИКИ РЫНКА КАПИТАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

ТАВБУЛАТОВА З.К.,

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

Статья посвящена проблемам доминирования инновационных инвестиций как закономерности динамики рынка капитальных ресурсов в современной экономике. Рассматриваются вопросы формирования названной группы инвестиций, влияние на их размеры и технологии применения различных факторов, механизм расчета эффективности.

Ключевые слова: экономика ограниченных ресурсов; инновационные инвестиции; затратность ресурсоемкого производства.

THE DOMINANCE OF INNOVATIVE INVESTMENTS AS A BASIC PATTERN OF MARKET DYNAMICS CAPITAL RESOURCES

TAVBULATOVA Z.K.,

competitor at the department of economics and business,
North Ossetian State University,
e-mail: eva_didi@inbox.ru

The article is devoted to the problems of domination innovative investment patterns as the market dynamics of capital resources in the current economy. Are considered the issues of forming a group called the investment effect on the dimensions and use of technology to various factors, the mechanism for calculating the efficiency.

Keywords: economy of limited resources; innovative investments; costs of resource-intensive production.

JEL classification: E22, G11, G31.

Экономика ограниченных ресурсов представляет собой сложную конфигурацию доминирования инновационных инвестиций как базовой закономерности динамики рынка капитальных ресурсов, развития социально-мобильного человеческого капитала как приоритетной закономерности динамики рынка трудовых ресурсов и трансформации долгового капитала в долевого капитал как ведущей закономерности динамики рынка финансовых ресурсов. В литературе справедливо отмечается, что «в понятие «человеческий капитал» вкладывается развитие и привлечение талантов в инновационную отрасль, поскольку основной ключ успеха в новых экономических условиях талантливый, образованный и квалифицированный человек. Такие люди являются разработчиками нововведений и ведущих технологий, движущей силой в создании новых компаний. Кто эти люди, способности которых привлекают много внимания? Они умны, образованны, квалифицированы и способны к невероятной производительности» (Бельтюков, 2009).

С позиций предмета данного исследования экономическая история человечества — это процесс вовлечения в общественную жизнь огромного объема природных ресурсов посредством формирования и развития особой сферы жизнедеятельности — материального производства. Следовательно, исходная и фундаментальная закономерность динамики экономики природных ресурсов — постоянное возрастание масштабов производственного присвоения ограниченных естественных ресурсов. Отсюда можно сделать вывод о том, что степень фактического использования природных ресурсов предопределяет в экономике ограниченных ресурсов параметры материального производства, а это уже объективно задает степень и структуру удовлетворения социальных потребностей.

И в той мере, в какой природные ресурсы охватываются общественным производством, в той же мере они приобретают статус экономических ресурсов. Таким образом, на начальных ступенях экономики ограниченных ресурсов объемы понятий «природные» и «экономические» ресурсы фактически совпадают. Это значит, что в экономике ограниченных природных ресурсов экономические закономерности ее динамики фактически совпадали с естественными закономерностями, поэтому реальность представляла как «экономизация» природных процессов, которые не переставали от этого быть природными, что придавало экономическим формам вторичный характер.

И только на последующих ступенях экономической истории, с развитием социальных производительных сил, эти два вида ресурсов стали качественно и количественно различаться, а во многих сферах даже противостоять. И оказалось, что чем выше степень несовпадения природных и социальных ресурсов, чем важнее становились экономические ресурсы общества по сравнению с природными ресурсами, тем слабее становилась зависимость общества и производства от ограниченности природных ресурсов.

Таким образом, закономерности динамики ресурсоограниченной экономики структурировались на две подсистемы, борьба между которыми за приоритетность носила ожесточенный характер и шла с попеременным успехом. В настоящее время все еще сохраняются такие важные сферы общественного производства, которые по-прежнему остаются под властью закономерностей природных процессов, поскольку в этих сферах производственные процессы подстраиваются под требования естественных свойств используемых ограниченных природных ресурсов (например, землепользование, сельское хозяйство, использование водных ресурсов, добыча полезных ископаемых). Как справедливо отмечает В.Д. Паронджанов, «истощение природных ресурсов (загрязнение воды, ухудшение состояния почв, истребление лесов, хищнический отстрел диких животных, уничтожение рыбных запасов, исчерпание полезных ископаемых и т. д.), никак не отражается в измеряемой части национального дохода. В итоге фактическое обеднение многих стран вследствие расточительного расходования ресурсов принимается за их развитие» (Паронджанов, 2001).

В то же время уже выделились такие сферы общественного производства, которые фактически не зависят от природных ресурсов, поскольку являются социально-производственными процессами (например, все отрасли возникающей сегодня «экономики знания», нанотехнологии).

В этом аспекте совокупности закономерностей современной экономики ресурсов выступает как смешанная система, поскольку в ней подсистема естественных закономерностей динамики экономики ограниченных природных ресурсов взаимодействует с подсистемой социальных закономерностей динамики этой же экономики, и приоритетность той или иной подсистемы зависит от важности ограниченности используемых природных ресурсов, от степени преодоления экономикой зависимости от этой ограниченности. Здесь конкурентными преимуществами на стороне экономических закономерностей выступает рациональность использования природных ресурсов, эффективность управления производством, массовое внедрение ресурсосберегающих технологий, снижение затратности ресурсоемкого производства.

Классическая экономическая наука построила теорию общественного производства как концепцию ограниченности используемых в нем природных ресурсов. В соответствии с этим предполагалось, что величина наличных природных ресурсов объективно устанавливает верхний предел возможных темпов экономического роста, а на этой основе — и уровень удовлетворения социальных потребностей. Данная концепция является еще классической и потому, что в ней идеально реализовалась гносеологическая дедукционная триада: экономическое развитие определяется природными ресурсами — величина этих природных ресурсов ограничена — развитие экономики возможно только в пределах, определяемых величиной наличных запасов ограниченных природных ресурсов.

Названная триада вошла в качестве исходной аксиомы в основание всей экономической науки, что нашло отражение в построении соответствующей логической системы экономических законов, тенденций и императивов (яркой иллюстрацией некой фатальности зависимости общества от ограниченности природных ресурсов можно считать концепцию нулевого темпа экономического роста при неизменности технологии производства и современных демографических тенденций).

Возникшие на этой основе так называемые «неоклассические концепции дефицита» также принимали ограниченность природных ресурсов как данный факт и свои теоретические поиски сводили к расчету того «абсолютного» уровня истощения природных ресурсов, который устанавливает предел и экономическому росту, и уровню удовлетворения потребностей общества и индивида.

Однако возможен и альтернативный подход, когда сначала рассчитывается некий «абсолютный» уровень потребностей общества и индивида, что позволило бы определить необходимый уровень производственного использования ограниченных природных ресурсов и тем самым ограничить угрозу их преждевременного истощения.

Существенным прорывом в развитии теории ограниченности производства ограниченностью природных ресурсов явился переход от представления о том, что существует «абсолютный предел ресурсов», за которым они уже, если и не недоступны, то нерентабельны для производительного потребления (позиция Т. Мальгуса), к представлению об относительности ограниченности невозпроизводимых природных ресурсов (позиция Д. Риккардо), согласно которой природные ресурсы ограничены не количественно, а качественно и по мере технического прогресса становится экономически рентабельно вовлечение в производство более «бедных» ресурсов; тем не менее, затраты на экономический рост увеличиваются и тем определяются пределы экономического роста. Именно такой расчет и присущ «рациональному человеку». Существенное дополнение к теории рационального потребления ограниченных природных ресурсов вносит концепция «рационального поведения производителя-потребителя», согласно которой

индивидуальные решения относительно объема удовлетворяемых потребностей регулируются определенной точкой их достижения. И все это корректируется концепцией «эгоистического» или «оппортунистического» поведения», объясняющей мотивы нерационального использования ресурсов или отравления окружающей среды. Такое поведение, а также хищническая эксплуатация ограниченных природных ресурсов деформируют теорию рационального присвоения этих ресурсов. В связи с этим основные надежды и классиков, и неоклассиков были связаны с предположением об универсальной оптимальности перехода к рынку, который в теоретической модели функционирует посредством механизма свободного перераспределения ресурсов.

Для анализа закономерностей динамики экономики ограниченных ресурсов такой прорыв имеет важное методологическое значение, поскольку реальные и теоретические характеристики «абсолютных» экономических законов существенно отличаются от характеристик «относительных» экономических законов.

Современная экономическая теория актуализирует проблему оптимального использования природных ресурсов, как возобновляемых, так и невозобновляемых. Основная проблема заключается в объективной оценке оптимального уровня экономического роста и социального благосостояния. Принципиальная разработка этой проблемы дана в концепции У. Нордхауза (*Нордхауз, 1969*), полагающего, что на монополизированных рынках сырья рост цен на ресурсы ограничен стоимостью размещения специфических видов сырья и технологий. Это означает, что существуют объективные барьеры на пути роста цен на редкие природные ресурсы. Тем не менее, ускорение экономического роста может привести к увеличению дефицита ресурсов.

Природные ресурсы не являются результатом человеческого труда и не имеют социального происхождения, это дар природы. Обычно природные ресурсы включают землю и все иное, что полезно для человека: минеральные ресурсы, земельные пространства, почва, воды. Как фактор производства они очень разнообразны, а их производственное значение определяется размерами и структурой месторождения природных ресурсов, плодородия почвы, климата, георасположением, рельефом местности, водоемов.

Природные ресурсы являются основой для производства многих продуктов, а также осуществления предпринимательства. Они делятся на возобновляемые и невозобновляемые ресурсы, по поводу присвоения которых возникают различные экономические отношения и разные экономические императивы.

Основная закономерность прогрессивного развития экономики ограниченных природных ресурсов — их замена искусственными материалами. В широком смысле рост удельного веса искусственных материалов в ресурсном обеспечении общественного производства и есть объективный критерий независимости и самостоятельности общественного производства по отношению к ограниченным природным ресурсам.

Экономике ограниченных ресурсов имманентны беспрецедентный, постоянно возрастающий, размер финансового долга и медленные темпы экономического роста. В этой ситуации общество всегда стоит перед трудным альтернативным выбором: или сократить бюджетные расходы для стимулирования экономического роста, или инвестировать в инновационный капитал в надежде на достижение более высоких темпов роста экономики.

Инновационный капитал, пишет С.А. Бельтюков, опирается на смелые идеи и уникальные понятия, которые выражены в технологиях, продуктах, услугах, новых моделях бизнеса и др. Эти идеи и технологии улучшают условия жизни. Нововведение является родственным изменению. Инновационный капитал — обязательный драйвер экономического роста (*Бельтюков, 2009*).

С государственной точки зрения инвестиции должны идти в материальную основу будущего долгосрочного экономического роста. Следует согласиться с мнением Н.Б. Хомерики в том, что «было бы неправильно реализовывать инвестиционную политику лишь традиционными методами, такими как регулирование налоговой системы, стандартов амортизации основных фондов, реновационных отчислений и т. п. Принципиально важен системный подход, учитывающий, кроме прочего, общественные, нормативно-правовые и иные стороны инвестиционных процессов» (*Хомерики, 2011*).

Это актуализирует концептуальный вопрос — бюджетные расходы на исследования и разработки имеют аналогичный с другими государственными расходами статус или они перерастают в статус «национальных стратегических инвестиций»?

Следует учитывать, что использование национальных ресурсов для финансирования научно-технических исследований требует иного механизма их использования, а именно — реального партнерства между наукой, правительством и промышленностью. Такие национальные расходы в сфере науки и технологий всегда имеют особые последствия для национальной макроэкономики. Волна инноваций создает новые отрасли промышленности и миллионы новых рабочих мест. Национальная поддержка долгосрочных исследований имеет важные экстерналинные эффекты, но еще чаще — непрогнозируемые последствия.

Почему же государству следует инвестировать в долгосрочные инновационные исследования? Разве сами частные предприятия не мотивированы к подобным инвестициям «инновационной» конкуренцией? Однако в реальности, например, компьютерные чипы и интернет-сети были включены в объекты государственных инвестиций США. Государственные инвестиции необходимы еще и потому, что фундаментальные инновации могут привести к многолетней экономической эффективности, а бюджетное финансирование научных исследований в течение многих лет необходимо для того, чтобы развиться — ведь даже после первого успешного прототипа необходимо еще от 10 до 15 лет, чтобы стабильно войти в рынок. Другими словами, даже для фундаментальной инновации, даже если все сделано оптимально, процесс движения к рынку не является линейным от исследований и разработок до продукта на рынке. Поэтому национальная стратегия должна сосредоточиться на инновационных инвестициях.

ЛИТЕРАТУРА

Бельтюков С.А. (2009). Инновационная экономика: концептуальные положения перспективной инвестиционной политики // *Экономические науки*, № 7(56). С. 70.

Паронджанов В.Д. (2001). Экономика и экология: трудный путь к диалогу // *Общественные науки и современность*, № 3. С. 162.

Нордхауз У. (1969). Изобретение, экономический рост и благосостояние: теоретическая обработка технологических изменений. (Invention, growth and welfare: a theoretical treatment of technological change, Cambridge, MA: MIT PRESS).

Хомерики Н.Б. (2011). Актуальные направления совершенствования программ инвестиционного развития российских регионов // *Экономические науки*, № 9 (82). С. 76–77.

REFERENCES

Beltyukov S.A. (2009). Innovation Economy: conceptual statements promising investment policy. *Economics*, no. 7 (56). P. 70. (In Russian).

Khomeriki N.B. (2011). Actual directions of improvement of the investment programs of development of the Russian regions. *Economics*, no. 9 (82). PP. 76–77. (In Russian).

Nordhaus W. (1969). Invention, growth and welfare: a theoretical treatment of technological change. (Invention, growth and welfare: a theoretical treatment of technological change, Cambridge, MA: MIT PRESS).

Parondzhanov V.D. (2001). Economy and ecology: a difficult path to dialogue. *Social Sciences and the present*, no. 3. P. 162. (In Russian).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОНТЕКСТ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ¹

ГАУЖАЕВ А.З.,

соискатель кафедры «Экономический анализ и аудит»,
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова,
e-mail: az_gauzhaev@rambler.ru;

МАИРОВ А.Ю.,

соискатель кафедры «Экономический анализ и аудит»,
Кабардино-Балкарский государственный
аграрный университет им. В.М. Кокова,
e-mail: mai.a.yu@gmail.ru;

МИСАКОВ В.С.,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий отделом «Прогнозирование и устойчивое региональное развитие»,
Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра РАН,
e-mail: vsm.ov@inbox.ru

В статье рассмотрены институционально-организационные проблемы модернизации развития региональных производственных комплексов.

Ключевые слова: институционально-организационный контекст; стратегия; модернизация; регион; производственные комплексы.

THE INSTITUTIONAL AND ORGANIZATIONAL CONTEXT OF THE MODERNIZATION STRATEGY OF THE REGIONAL PRODUCTION COMPLEXES DEVELOPMENT

GAUZHAEV A.Z.,

competitor of the Department «Economic Analysis and Auditing»,
Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.M. Kokov,
e-mail: az_gauzhaev@rambler.ru;

MAIROV A.Y.,

competitor of the Department «Economic Analysis and Auditing»,
Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.M. Kokov,
e-mail: mai.a.yu @ gmail.ru;

MISAKOV V.S.,

Doctor of Science, professor,
Head of the Department «Forecasting and sustainable regional development»,
Institute of Informatics Problems of Regional Management
Kabardino-Balkar Scientific Center, Russian Academy of Sciences,
e-mail: vsm.ov @ inbox.ru

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке в рамках научного проекта «Фундаментальные проблемы модернизации полиэтнического региона в условиях роста напряженности».

The article deals with the institutional and organizational problems of modernization of regional production complexes.

Keywords: *institutional and organizational context, strategy, modernization, region, production complexes.*

JEL classification: *O16, O18.*

В настоящее время экономической наукой недостаточно разработаны вопросы оптимизации отраслевых структур региональных производственных комплексов, однако вступление России в ВТО требует активизации научных разработок в соответствии с новой региональной политикой.

На актуальность данной задачи, которую, правда, одни формулируют как проблему «регионального/территориального неравенства», другие — «территориальной однородности», третьи еще каким то аналогичным образом, облекая в соответствующую терминологическую оболочку, указали, в частности, в своем докладе в РАН В. Ивантер и М. Узяков: «Необходимо подчеркнуть, что индикатором движения по траектории развития служат не столько показатели темпов экономического роста, сколько интенсивность повышения социальной и технологической однородности экономического пространства» (Ивантер, Узяков, 2008).

Необходимо всегда использовать опыт ученых и практиков, в связи с чем рассмотрим некоторые подходы к изучению отраслевых региональных комплексов. Особая заслуга в формировании концептуальных положений о структуре региональных производственных комплексов принадлежит Н.Н. Колосовскому.

Н.Н. Колосовский открыл особую форму осуществления хозяйственной деятельности — районный производственно-территориальный комплекс (Юсупов, 2006). По его мнению, под производственным комплексом понимается экономическое сочетание хозяйствующих субъектов в одном районе, при котором можно добиваться определенного экономического эффекта за счет правильного подбора предприятий с учетом природных, транспортных, географических и экономических условий района.

Практически такое же определение отраслевому промышленному комплексу дал и А.Т. Хрущев (*Региональная экономика, 1998*). Им выделены следующие признаки отраслевых комплексов:

1. Единство и взаимодействие предприятий.
2. Привязка предприятий к конкретной территории.
3. Общая инфраструктура.
4. Соответствие предприятий местным экономическим и природным условиям.
5. Достижение эффективности за счет пропорциональности структуры производства.

А.Т. Хрущев в зависимости от развития комбинирования и кооперирования выделил 3 блока отраслевых территориальных комплексов:

1. Комплексы с доминированием комбинатов.
2. Комплексы с доминированием специализированных предприятий.
3. Комплексы, где комбинаты сочетаются со специализированными предприятиями.

Он придавал весомое значение признаку «функционально-территориальное сочетание», подразумевая под ним производственные связи внутри отрасли и между близкими отраслями на основе поэтапной переработки исходного сырья и территориального сочетания — это производственные связи между хозяйствующими субъектами отраслей разной специализации в пределах конкретного региона. Он также предложил классификацию отраслей по факторам пространственной ориентации. Такой подход автор обосновывал тем, что интенсификация производства, в первую очередь, зависит от совершенствования его территориальной организации, под которой он подразумевал систему пространственных сопряжений различных отраслей с одновременным их производственно-территориальным сочетанием (*Региональная экономика, 1998*).

Наряду с этими подходами заслуживает определенного внимания и концепция М. Портера, который дал анализ структуре региональных производственных комплексов и обосновал, что их структуру, основу составляют кластеры. Под кластерами он предложил считать группу расположенных в непосредственной близости конечных производителей, поставщиков услуг, исследовательских лабораторий, учебных и других учреждений данной экономической отрасли, являющихся основными движущими факторами развития региональной экономической системы (Портер, 2005).

Кластерами долгое время обозначали части экономического ландшафта с географической концентрацией торговли и производства. Целые эпохи промышленные и сельскохозяйственные агломераты формировались в разных регионах света. И чайные плантации в Шри-Ланке, и стальное производство в Шеффилде, и информационные технологии в Калифорнии (Силиконовая долина) являются промышленными и сельскохозяйственными агломератами, получившими мировое признание лидеров специализированных отраслей.

Одним из первых на данный феномен указал А. Маршал. Более ста лет тому назад он выявил тенденцию к концентрации специализированных компаний в промышленных регионах. Й. Шумпетер (1934) в своей работе о роли предпринимателей и «креативных силах разрушения» в экономической деятельности отмечал факты инновационной деятельности кластеров (Fisher, 1998).

Однако именно исследование конкурентных преимуществ наций М. Портера привлекло внимание аналитиков и политиков к концепции промышленных кластеров. Кластеры стали частью более широкой концептуальной рамки, при их помощи стали лучше понимать суть движущих сил территориальной и национальной конкурентоспособности (Мисаков, 2010; Мисаков, 2009). Конкурентоспособность территории или нации можно определять как их способность привлекать присущие им преимущества и поддерживать деятельность, направленную на повышение экономического процветания.

Рамка М. Портера, разработанная в «Конкурентных преимуществах наций», связала поведение фирм и экономическую политику на микро- и макроэкономическом уровнях. М. Портер заинтересовался проблемой — почему отдельные предприятия производят, в относительном значении, намного больше конкурентных фирм. Он отмечал, что международный успех в отдельной отрасли можно определить четырьмя общими взаимно усиливающими факторами, создающую среду, позволяющую фирмам конкурировать, так называемый «бриллиант Портера» (Портер, 1994).

Концепция кластеров существует уже достаточно много времени. Кластеры варьируют от малых сетей МСП в ограниченных географических зонах до «мега-кластеров» в Дании или Финляндии, где они представляют огромную часть экономики. Концепция «кластера» задействована в разнообразных бизнес структурах: национальный, региональный и другие кластеры выходят за границы; промышленные или производственные системы; инновационные системы и т. д. Они используются для разных целей: повышение конкурентоспособности МСП, организация вспомогательных коллективных исследований, рационализация отраслей, внедрение системы стратегического управления окружающей средой и т. д. Существует множество определений кластера. Большинство из них разделяют идею близости, сети и специализации, региональные кластеры ограничиваются географическими зонами, насчитывают достаточно большое число фирм и работников в малом круге смежных промышленных секторов (Мальмберг, 1996). При этом, концептуальная модель кластера подразумевает критическую массу, с одной стороны, и яркий необычайный успех в отдельных отраслях, с другой стороны.

Наиболее популярным определением кластера является понятие, данное М. Портером: «Кластеры — это географически близкие группы взаимосвязанных компаний и ассоциированных учреждений в отдельной отрасли, которые связаны общими технологиями и навыками. Они обычно существуют в географической зоне, где коммуникации, логистика и человеческие ресурсы легко доступны. Кластеры обычно размещаются в регионах, а иногда — в отдельном городе» (Hamel, Prahalad, 1994).

Розенфельд (1997) отмечал, что кластеры должны иметь активные каналы для бизнес-транзакций, диалога и коммуникации: «Без активных каналов, даже критическая масса соответствующих фирм не является местным производством или социальной системой и, таким образом, не функционирует как кластер» (Юсунов, 2006).

Ученые и практики используют множество, порой противоречивых, трактовок описания географических агломератов в промышленности и смежных отраслях. В связи с этим необходимо дать более четкое определение.

В первую очередь, необходимо различать следующее.

По Портеру, промышленный кластер — это группа производств, чьи взаимоотношения представляют собой зависимость «покупатель — поставщик» и «поставщик — покупатель», или общие технологии, общие покупатели, или каналы распределения, или общие человеческие ресурсы. Промышленный район, как правило, представляет собой концентрацию предприятий, участвующих во взаимозависимых процессах производства, часто в той же отрасли или промышленном сегменте, которые находятся в местном обществе и ограничиваются расстоянием ежедневной поездки на работу.

Региональный кластер (Енрайт 1992, 1993) — это промышленный кластер, в котором фирмы-члены находятся в непосредственной близости один от другого. Региональные кластеры могут включать промышленные районы малых и средних ремесленных фирм, концентрации фирм высоких технологий, связанных с развитием и использованием общих технологий, и производственных систем, которые включают большие материнские компании и их местных поставщиков и компании, которые отделились от материнской компании. Региональные кластеры также относятся к категории территориального проявления «производственных каналов» Деррингера и Теркла (1995 г.), «гибких производственных комплексов» Скотта и Шторпера (1989 г.) и «инновационного уровня» Майлата (1991 г.). Стоит отметить, что промышленные районы являются подсистемой региональных кластеров. В то время как центральным элементом промышленного района является часто единственная отрасль или даже единственный промышленный сегмент, региональные кластеры в целом охватывают ряд смежных отраслей.

Бизнес-сеть можно определить как группу предприятий, совместно использующих талантливых людей и ресурсы для сотрудничества в общих проектах развития. Дополняя друг друга и конкретизируя специализацию с целью преодоления общих проблем, участники имеют больше возможностей для коллективного достижения высоких конечных результатов и завоевания рынков вне границ индивидуального пространства отдельного предприятия. Сеть, как правило, состоит из нескольких фирм, общающихся и взаимодействующих между собой. Однако они не должны функционировать в смежных отраслях или находиться в непосредственной близости.

Стратегическое развитие территориальных производственных комплексов по пути кластеризации нашло реальное воплощение в экономике ряда стран. Уже в начале 1990-х гг. ЕС стал применять больше стратегических показателей для улучшения конкурентоспособности европейской промышленности. Цель превращения Европы в наиболее конкурентоспособный и динамичный регион в мировой экономике на основе передовых технологий и знаний, способный осуществлять устойчивый экономический рост с большим количеством и лучшими рабочими местами, высокой социальной сплоченностью, явилось основой стратегии Европейского Совета в Лиссабоне в марте в 2000 г.

Эта же концепция была подтверждена при разработке Европейской Комиссией новой стратегии в начале в 2005 г. Естественно, все понимают, что реализация поставленной высокой цели будет зависеть, в том числе, и от того, насколько инновационными и производительными являются предприятия. Слабым местом было то, что региональная политика ЕС, в основном, нацелена на развитие новых местных отраслей и стимулирование инноваций.

Региональные инновационные стратегии (РИС), сформулированные в 1994 г. и действовавшие в конце 1990-х гг., явились новым вызовом, направленным на объединение региональной, промышленной стратегии, стратегии дополнительного обучения и стратегии предпринимательства на местном уровне. С 2000 г. основной упор стали делать на новую экономику, создаваемую на основе знаний и навыков. Это позволило направить все усилия на передачу, взаимообмен инновационными технологиями, широкое сотрудничество между фирмами, сотрудничество предприятий с вузами и научными центрами, что собственно и составляет сердцевину кластерного развития.

Такой подход позволил признать кластерное развитие важнейшим механизмом обеспечения роста конкурентоспособности фирм. Действительно, кластеры являются благоприятной средой для повышения конкурентоспособности, источником увеличения инновационного потенциала и роста МСП. Они могут помочь МСП создать критическую массу, аккумулировать ресурсы, сделать их более инновационными, найти бизнес партнеров или предоставить доступ к стратегической информации. Специалисты отмечают, что недостаток региональной специализации стал основным фактором, негативно влияющим на конкурентоспособность Европы по сравнению с лидерами мирового рынка (США и Японией).

Видимо поэтому в странах-членах ЕС кластеры стали частью национальной стратегии повышения конкурентоспособности, частью региональной программы стабилизации регионального развития. В новых странах-членах и странах-кандидатах кластерный подход пока используется для ускорения изменений и стимуляции бизнеса к инновациям. И это естественно, так как кластерный подход позволяет предприятиям формировать конкурентные преимущества над изолированными (вне кластера) конкурентами. Участие в кластере дает предприятию неограниченные возможности по доступу к большему количеству поставщиков, получить больше услуг поддержки; участники кластера больше адаптированы к требованиям потребителей, к опытным и высококвалифицированным работникам, а также к обязательной передаче знаний и навыков в ходе встреч на различных конференциях при обсуждении бизнеса. Кластерный подход дает возможность предприятиям сфокусировать все усилия на том, что они знают и делают лучше всех, они избавлены от того, что им не нужно делать то, что они не могут делать наилучшим образом. Компании также выигрывают от синергизма, у них появляется способность функционировать как система, они могут использовать ресурсы более эффективно и коллективно производить больше, чем составляет сумма их индивидуальных результатов. Происходит переход количества в качество.

Наиболее сильным и важным преимуществом кластерного подхода является наличие прямой возможности доступа к инновациям, знаниям, и «ноу-хау». В экономике на основе знаний, которая определяется традиционными наукоемкими отраслями, фирмы ищут свое основное конкурентное преимущество в идеях и талантливых кадрах, что требует географической близости к квалифицированным кадрам и выгодным поставщикам. Специальные знания отрасли и «ноу-хау» аккумулируются и распространяются через предпринимательские сферы и инновационные компании. Кластерный подход быстрее дает компаниям информацию о преимуществах в технологиях и изменениях в выгоде покупателей и потребителей. Не случайно он уменьшает расходы на транзакции.

Опосредствованными выгодами кластерного подхода являются нематериальные активы в форме знаний и умений, потенциально они имеют даже большее влияние, чем прямые выгоды (Мисаков, 2010). Преимущества этих активов обусловлены мобильностью рабочей силы и обменом знаниями между фирмами через формальные и неформальные дискуссии с участниками, поставщиками и потребителями. Преимущество также обусловлено большей эффективностью «неявных знаний» — так называемых «ноу-хау», которые принадлежат работникам и проявляются в ежедневной работе организаций, при этом они не опубликованы и не оформлены как изобретения или инновации. Передача этих знаний происходит при личном контакте и при взаимодействии предприятий и социальных организаций на профессиональных и торговых встречах. Наибольшее преимущество социального капитала и доверия является результатом запланированного сотрудничества и формирования сети.

Исходя из анализа отдельных научных концептуальных положений, а также на базе изучения структуры хозяйства Кабардино-Балкарской республики на данном этапе развития рыночных отношений, мы отразили в своем исследовании собственное видение сути отраслевых комплексов. Нами были сделаны следующие выводы:

- региональному хозяйственному комплексу присуща целостность территории;
- региональный хозяйственный комплекс находится в неразрывной связи с общероссийским хозяйственным комплексом;
- каждый региональный хозяйственный комплекс отличается от другого определенным сочетанием отраслей хозяйства;
- каждый региональный хозяйственный комплекс имеет определенное место в территориальном разделении труда и участвует в обмене своей продукцией с другими регионами страны, т. е. для каждого конкретного района характерны разносторонние связи, как внутрирайонные, так и межрайонные;
- наиболее перспективным направлением развития региональных комплексов на данный момент является концепция кластерного развития.

По нашему мнению, любой отраслевой региональный комплекс должен иметь единую транспортную систему, систему водоснабжения, единую производственную и социальную инфраструктуру, общую энергетическую и строи-

тельную базу. Отличительной же чертой должно являться сочетание отраслей специализации и связанных с ними отраслей, дополняющих комплекс, а также отраслей производственной и социальной инфраструктуры.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что современные представления о структуре региональных отраслевых комплексов, об их комплексном развитии и специализации дают возможность осуществить правильные подходы к анализу современной структуры хозяйства в региональных комплексах региона, раскрыть ее роль в территориальном разделении труда и определить направления структурной перестройки и дальнейшего социально-экономического развития в условиях вхождения России в ВТО.

ЛИТЕРАТУРА

Ивантер В.В., Узьяков М.Н. (2008). Перспективы развития экономики России на ближайшие 20 лет // *Вестник РАН*, Т. 78, № 2.

Мисаков В.С. (2010). Использование кластерных технологий в региональных экономических системах. Нальчик: Изд-во ЗАО «Насып».

Мисаков В.С. (2009). Стратегическое управление развитием предприятий как основа формирования конкурентных преимуществ // *Экономический вестник Ростовского государственного ун-та*, № 2.

Портер М.Э. (2005). Конкуренция: учебн. пособие / пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс».

Портер М. (1994). Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Дело.

Региональная экономика. (1998) / Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ, Банки и биржи.

Юсупов К.Н. (2006). Региональная экономика. М.: КНОРУС,

Fisher B. (1998). Globalization and the Competitiveness of Regional Blocks in Comparative Perspective. Hamburg.

Hamel G., Prahalad C.K. (1994). Competing for the Future. Boston, Mass.: Harvard Business School Press.

REFERENCES

Ivanter V.V., Uzyakov M.N. (2008). Prospects for the development of the Russian economy over the next 20 years. *Herald of the RAS*, Vol. 78, no. 2. (In Russian).

Misakov V.S. (2010). The use of cluster technologies in regional economies. Nalchik: Publishing Company «Nasyp». (In Russian).

Misakov V.S. (2009). Strategic management of enterprise development as a basis of competitive advantage. *Economic Herald of the Rostov State University*, no. 2. (In Russian).

Porter M.E. (2005). Competition. Moscow: Williams. (In Russian).

Porter M. (1994). International Competition: The competitive advantages of countries. Moscow: Business. (In Russian).

Regional Economics (1998). Moscow: UNITY, Banking and Stock Exchange. (In Russian).

Yusupov K.N. (2006). The regional economy. Moscow: KNORUS. (In Russian).

Fisher B. (1998). Globalization and the Competitiveness of Regional Blocks in Comparative Perspective. Hamburg.

Hamel G., Prahalad C.K. (1994). Competing for the Future. Boston, Mass.: Harvard Business School Press.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ СТРАТЕГИЙ В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ЮГА РОССИИ¹

МАТВЕЕВА Л.Г.,

доктор экономических наук,
заведующий кафедрой прикладной информатики в экономике, факультет экономики,
Южный федеральный университет,
e-mail: matveeva_lg@mail.ru;

АГУЗАРОВ З.А.,

аспирант,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: agu_z@mail.ru

В статье дается обоснование направлений развития адаптивной институциональной среды использования потенциала кластерных инициатив в процессах модернизации экономики Юга России в рамках единого инновационного пространства региона.

Ключевые слова: модернизация; кластерные стратегии; институциональная среда; инновационное пространство региона; экономика Юга России.

THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF CLUSTER STRATEGIES USE IN THE SOUTH RUSSIA ECONOMY MODERNIZATION

MATVEEVA L.G.,

Doctor of Economic Sciences,
Head of the Department of Applied Informatics in Economics, Faculty of Economics,
Southern Federal University,
e-mail: matveeva_lg@mail.ru;

AGUZAROV Z.A.,

graduate student,
North Ossetian State University named after. K.L. Hetagurov,
e-mail: agu_z@mail.ru

In article justification of the directions of development of the adaptive institutional environment of use of potential of cluster initiatives in processes of modernization of economy of the South of Russia within uniform innovative space of the region is given.

Keywords: modernization; cluster strategy; institutional environment; innovative space of the region; economy of the South of Russia.

JEL classification: B15, B25, O18.

Принятие модернизационной стратегии развития экономики Юга России представляется невозможным без создания благоприятных институциональных условий для осуществления производственного процесса и стимулирования инновационного предпринимательства. По мнению ряда экономистов, активизация модернизационных преобразований региональной экономики, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности территории в значительной степени связаны со стимулированием развития кластерных структур. Принято считать,

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта ЮФУ № 213-01-24/2013-173.

что кластер призван решать две основные задачи: рост конкурентоспособности территории и стимулирование инновационных процессов в регионе. Однако в последнее время все больше внимания уделяется роли кластерных структур в устранении региональной несбалансированности в процессе перераспределения и переориентации мобильного капитала из территорий ускоренного развития (ядра кластера) на депрессивные и отсталые территории.

В современных реалиях прогресс в области инноваций базируется на взаимосвязях субъектов единого инновационного пространства региона и для эффективного использования кластерных стратегий в модернизации его экономики необходимы благоприятные условия институциональной среды, обеспечивающей беспрепятственное накопление знаний и информации в области инноваций и стимулирующей инновационные процессы для устойчивого модернизационного развития территории. Как отмечает В.В. Вольчик, «институциональная среда имеет свои исторические и социальные предпосылки, она определяет направление и быстроту институциональных изменений. Она создает условия и ориентиры отбора эффективных элементов институциональной структуры» (Вольчик, 2000), способных стимулировать и поддерживать кластерные инициативы в рамках общей модернизационной политики. С учетом специфики многоукладной экономики регионов Юга России, институциональная среда реализации кластерных стратегий (институты высшего порядка (Вольчик, Бережной, 2007)) становится определяющим принципом формирования регионального инновационного пространства на основе территориальной общности, где эффективное управление экономическими интересами субъектов территории и реализацией проектов модернизации экономики региона обеспечивается целостной институциональной системой их взаимоотношений. Важность совершенствования институциональной среды регионов также отмечена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (Стратегия социально-экономического развития..., 2012), где успех реализации инновационного сценария развития страны тесно связан с государственной поддержкой формирования *кластерной системы*, направленной на достижение резуль- тативной кооперации организаций в основных отраслях.

В то же время, по мнению Т.Н. Савиной (Савина, 2011), если оценивать текущее состояние российской инновационной экономики, все группы институтов нуждаются в существенном совершенствовании и преобразовании для стимулирования гармоничного и активного развития национальной и региональных экономических систем в модернизационном аспекте. Поэтому поддержание целостности институциональной среды регионов Юга России и совершенствование ее коммуникационных процессов представляется основной задачей для эффективного использования потенциала кластерных стратегий как ключевых акторов модернизации, что подтверждает анализ отечественных и зарубежных тенденций институциональных инициатив в направлении создания рациональной институциональной среды, способной стать ядром инновационного пространства региона, в котором реализуются кластерные проекты. Это говорит о необходимости разработки данного вопроса применительно к экономикам южных регионов как с научной точки зрения, так и с позиции адаптивности подобных организационных систем к происходящим процессам интеграции региональных социально-экономических потенциалов в составе инновационных кластеров.

В постиндустриальном обществе институциональная среда образует концептуальный базис для инновационного пространства экономических субъектов. Как только уровень согласованности интересов субъектов региональной экономики (в рамках кластера) превышает некоторую величину, институциональное пространство региона приобретает новое качество, экономика начинает «работать» на пользу хозяйствующих субъектов, входящих в это пространство, повышает их конкурентоспособность. Таким образом, проявляется результат, обусловленный свойством эмерджентности систем.

Важнейшим условием формирования эффективной институциональной среды кластерного взаимодействия экономических субъектов региона выступает институционализация взаимоотношений предпринимательских структур, гражданского общества и органов власти (Белокрылов, Кетова, 2010). Такая формализация экономических отношений должна происходить через создание институтов лоббирующих структур и саморегулирующихся организаций, широкое внедрение в модернизационные процессы в регионах такой формы кластерного взаимодействия субъектов, как, к примеру, государственно-частное партнерство. Тенденции формирования и развития инновационной региональной экономики требуют современного научно-методологического рассмотрения взаимодействия институтов, вопросов финансирования кластерных проектов на уровне государства, региона и отдельного предприятия. При этом финансовый потенциал кластеров рассматривается в трех проекциях: как *источник* регионального модернизационного развития и определяется совокупностью финансовых ресурсов, которыми располагает кластер; как *индикатор* экономического развития регионального кластера, позволяющий дать оценку эффективности кластерной политики, детерминирующей модернизационное развитие региона; как *фактор*, характеризующий инвестиционную привлекательность региональных проектов модернизации (Матвеева, Каплина, 2012) инновационной направленности.

Поэтому для эффективного использования инновационного потенциала кластерных стратегий в программах модернизации необходима разработка механизмов, нацеленных на формирование условий и обеспечение продуктивного взаимодействия научно-технической и инновационной сферы со сферой государственных органов, бизнеса и общества. В данном контексте следует отметить, что успешность формирования единого инновационного пространства Юга России зависит от степени его базирования на доказавших свою эффективность в мировой практике принципах формирования таких систем. В целом же главной проблемой, с которой на данный момент сталкиваются южно-российские регионы при создании инновационных кластеров, является несистемность и фрагментарность региональной институциональной инфраструктуры поддержки инноваций, в том числе финансовой. При этом важно иметь в виду следующее: учитывая усилившуюся концентрацию затратных полномочий на региональном уровне в условиях значительно расширяющейся самостоятельности регионов в отношении организации хозяйственной и социальной жизни территории, когда эффективность процессов модернизации региональных экономик определяется максимально полным соответствием применяемых механизмов (в том числе финансовых) социально-экономического

развития специфике региональной среды, в составе государственной финансовой политики становится необходимым выделение двух направлений, характеризующихся собственными целями и задачами управления, предполагающими собственный аппарат обоснования управленческих решений. Речь идет о непосредственно *региональной финансовой политике*, находящей отражение в системе мер, направленных на финансирование процессов модернизации социально-экономической сферы региона, и *федеральной финансовой политике по отношению к регионам*, направленной на сбалансированность развития экономического пространства страны. Такой дуализм финансовой политики в регионе объясняется, во-первых, объективно существующей высокой асимметрией в уровнях социально-экономического развития регионов Юга России (особенно наглядно это иллюстрирует пример Северо-Кавказского федерального округа); во-вторых, низкими показателями финансового потенциала ряда территорий, возможного к вовлечению в процессы модернизационных преобразований региональной экономики (Агузаров, Матвеева, Чернова, 2013).

Отсутствие в России действенной НИС и результативного взаимодействия между основными субъектами инновационной деятельности (государством, научными учреждениями и инновационными предприятиями) представляет собой лишь следствие региональных проблем в сфере интеграции осуществляемых кластерами инноваций в общее экономическое поле региона. В сложившихся условиях на первый план выходит необходимость построения институциональных инфраструктур каждого региона, которые помогут обеспечить доступ участникам инновационного процесса на всех его стадиях к необходимым ресурсам и стимулировать процесс производства и коммерциализации инноваций.

Исследуя мировой опыт по созданию институционального базиса процесса организации регионального инновационного пространства, авторы пришли к выводу, что основой для начала позитивных преобразований в сфере региональных инноваций в депрессивных регионах Юга России является государственная инициатива, которая может выражаться в разработке законодательной базы, подталкивающей региональные кластерные структуры использовать в своей деятельности инновации. Это могут быть:

- барьеры для входа на рынок для компаний, не участвующих в формировании регионального инновационного пространства;
- льготные режимы налогообложения для кластеров, организующих собственные фонды НИОКР или осуществляющих вложения в инновации;
- регулирование деятельности учебных заведений в сфере инновационного развития региона;
- создание специализированных грантов для инновационных проектов;
- стимулирование активности и разного рода поддержка (в том числе финансовая) объединяющихся в инновационные кластеры предприятий и организаций из разных субъектов одного макрорегиона для участия в проектах, имеющих межрегиональное значение.

Мировые тенденции смещения акцента от распределения дотаций из федерального бюджета в сторону использования собственных инновационных механизмов для комплексного развития регионов породили диспропорции в территориальном развитии современных стран. В качестве примеров можно привести разрыв в социально-экономическом развитии между Севером и Югом Италии, известное историческое противоречие между регионами Фландрия и Валлония в Бельгии, Шотландию, отстающую на фоне других автономий Соединенного Королевства Великобритании, и др.

Данный процесс также затронул исторически асимметричную в региональном аспекте социально-экономическую систему нашей страны, особенно ее южные территории. На фоне усиления дифференциации регионов актуализировалась необходимость поиска новых инструментов формирования региональной экономики. Для сокращения региональной дифференциации и устранения соперничества регионов за средства федерального бюджета одним из приоритетных направлений региональной экономики государством была названа переориентация регионов на путь саморазвития за счет внутреннего стимулирования экономического роста, модернизации и повышения инновационной активности предприятий. В соответствии с данной концепцией, политика регионального развития представляется как результат совместных усилий различных институтов на всех уровнях управления. В рамках данной концепции ответственность за формирование институциональной среды возлагается на региональную систему управления, что позволяет местным субъектам выстраивать схемы институциональных соглашений, ориентируясь на специфику собственного региона, а не слепо перенимать федеральные стандарты отношений между государством, бизнесом, научными и образовательными учреждениями.

Рассмотрение механизма формирования институциональной среды с позиции модернизации существующих отношений экономических субъектов позволило сделать вывод о том, что перенятие мирового опыта создания институциональной базы инновационного пространства невозможно без учета специфики изучаемого региона. Этим объясняется необходимость анализа существующей региональной экономической системы Юга России в институциональном аспекте, уделяя особое внимание региональной политике и мерам государственной поддержки формирования ее инвестиционно-инновационного пространства как среды создания кластеров.

Как известно, на протяжении всей российской истории Юг России, в частности Северный Кавказ, всегда являлся стратегическим геополитическим регионом страны. Решение о выделении СКФО из состава ЮФО было принято для форсирования интеграции разобщенных республик Северного Кавказа и сокращения разрывов социально-экономических показателей их развития с общероссийским уровнем. Поэтому тема развития институциональной среды регионов Юга России для формирования единого инновационного пространства стала предметом исследования большого числа отечественных ученых. Эффективность регулирования процессов образования экономических кластеров и мониторинга экономического развития южных регионов затрагивается в работах И.В. Стародубровской, Н.И. Мироновой. Тема формирования инновационной межрегиональной интегрированной экономики СКФО на осно-

ве формирования межрегиональных кластеров рассмотрена в работах А.Х. Тамбиева. Вопросы модернизации институциональной инфраструктуры в рамках формирования кластерных систем затронуты в трудах С.В. Галачиевой, Е.А. Каровой.

Для определения основных направлений, способов и средств достижения стратегических целей модернизационного развития регионов и повышения инновационной активности его субъектов была разработана Стратегия социально-экономического развития СКФО до 2025 г., где определены ориентиры производственно-инвестиционной деятельности входящих в его состав субъектов, а также рассмотрены основные модернизационные стратегии их развития. Однако сохраняющаяся в регионе неблагоприятная ситуация препятствует активному привлечению инвесторов в экономику и аккумулированию достаточного объема денежных средств, необходимых для активизации инновационной деятельности его субъектов. Первоочередными мерами государственной поддержки в этой связи представляются законодательные инициативы, снижающие транзакционные издержки ведения бизнеса, что способствует привлечению капиталов сторонних инвесторов, меры по контролю и сокращению бюджетных расходов для перенаправления высвободившихся средств в инновационные региональные проекты и поддержку НИОКР.

За прошедший период 2013 г. в сфере инвестиционной деятельности СКФО произошли значительные изменения. Подписание нескольких крупных соглашений с российскими и зарубежными инвесторами и возросший интерес европейских компаний к курортным проектам Северного Кавказа привели к росту количественной базы проектов модернизационного характера, а также увеличению средней стоимости проектов по регионам. Помимо этого, еще одним позитивным проявлением государственной инициативы за последние годы стало открытие одной из главных площадок по привлечению венчурных инвесторов для финансирования инновационных проектов в регионе — Северо-Кавказского инновационного форума, основными целями которого являются: оживление инновационной активности в регионе, формирование нового имиджа Юга России как перспективной территории для размещения кластерных научно-производственных структур, формирование кадрового потенциала инновационного развития СКФО. В связи с этим первостепенную роль для определения верного вектора регионального развития инновационного пространства приобретает вопрос конфигурации и формы новой *открытой* организационно-экономической системы, определяющей характер развития экономических и геополитических процессов в южно-российских регионах.

Другой важной проблемой формирования экономической архитектуры инновационной экономики регионов Юга России на основе кластеров является создание «критической массы» экономических субъектов-инноваторов. Одну из главных ролей в этом вопросе играет институт науки. На стыке научно-исследовательской деятельности и инновационного бизнеса находятся бизнес-инкубаторы, технопарки и прочие центры аккумулирования и обмена технологий. Для реализации приоритетных направлений инновационного развития сотрудничество в рамках кластера научно-исследовательских структур с коммерческими организациями является необходимым условием эффективного осуществления проектов модернизационного характера. Основными участниками бизнес-инкубаторов в составе региональных кластеров являются предприятия среднего и малого бизнеса, делающие заключительные шаги полного инновационного цикла, осуществляя процесс коммерциализации инноваций. Однако к настоящему времени полноценная инфраструктура поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства на Юге России еще не создана. В информационной среде региона не представлено ни одной развитой открытой интернет-площадки B2B, что говорит о необходимости расширения информационной поддержки участников проектов через организацию специальных консолидирующих центров, выступающих ключевыми точками принятия коммерческих, научно-образовательных и административных решений в рамках единого инновационного пространства региона. То есть поддержка реализации инновационных бизнес-проектов в различных отраслях, разработка системы структурированного финансирования НИОКР и формирование единой научно-образовательной сети округа Юга России – приоритетные задачи, стоящие перед государственными органами управления.

Рассмотрение главных институциональных аспектов формирования инновационного пространства использования потенциала кластерных инициатив в модернизации региональной экономики позволяет в обобщенном виде сформулировать внутренние институциональные проблемы регионов, препятствующие модернизационному развитию экономики Юга России:

- отсутствие системы стимулирования экономических субъектов к инновационной деятельности, недостаток мер государственной поддержки инновационной деятельности коммерческих предприятий;
- неблагоприятный инвестиционный климат региона, трудности с привлечением в инвестиционные проекты внешних инвесторов;
- неразвитость институциональной инфраструктуры научно-образовательной сферы, отсутствие единого центра науки, формирующего основные направления инновационной деятельности;
- значительная недооценка человеческого капитала в сфере развития инноваций, отсутствие системы подготовки кадров для инновационных предприятий и стагнация процесса вовлечения в инновационное производство выпускников вузов.

Отсутствие современных эффективных методов и механизмов управления развитием инновационной деятельности в ее локализованных территориальных формах является основной причиной фрагментарного модернизационного развития большинства регионов Юга России. На основании проведенного анализа механизмов формирования институциональной среды кластерных стратегий в данном регионе разработана институциональная инфраструктура поддержки модернизационных процессов на основе инноваций, выделены главные институты и сформулированы

основные задачи, решение которых направлено на формирование единого инновационного пространства в регионах Юга России (рис. 1).



Рис. 1. Институциональная структура формирования регионального инновационного пространства на Юге России

Важно отметить, что для создания эффективно функционирующей институциональной среды необходим комплексный подход к решению проблем каждого института, входящего в структуру, что подтверждается тесными взаимосвязями всех сфер региональной общественно-социальной системы. Институциональная система взаимоотношений экономических субъектов региона, в том числе в составе кластеров, является базисом и одновременно инициатором процесса модернизационного развития. Совершенствование институциональной инфраструктуры взаимодействия участников кластеров из разных субъектов, нацеленных на решение общерегиональных задач, будет способствовать формированию благоприятного климата для наращивания инновационного потенциала модернизации экономики Юга России.

ЛИТЕРАТУРА

- Агузаров З.А., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. (2013). Модернизационный потенциал региональной финансовой политики: специфика депрессивных территорий // *Вестник РМИОН. Проблемы модернизации России*. Ростов н/Д.
- Белокрылов К.А., Кетова Н.П. (2010). Институциональная структура взаимодействия государства и бизнеса. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие–XXI век».
- Волчич В.В. (2000). Лекции по институциональной экономике. Ростов н/Д: Изд-во РГУ.
- Волчич В.В., Бережной И.В. (2007). Группы интересов и качество экономических институтов // *Экон. вестн. Рост. гос. ун-та*, Т. 5, № 2.
- Матвеева Л.Г., Каплина А.В. (2012). Финансовый потенциал региональных кластеров как источник инвестиций в проекты модернизации региональной экономики // *Вестник РМИОН. Проблемы модернизации России: вызовы и перспективы*. Ростов н/Д.
- Савина Т.Н. (2011). Совершенствование институтов развития как необходимое условие перехода к инновационной экономике. М.
- Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года. (2012). Доступно на: <http://2020strategy.ru/>.

REFERENCES

- Agouzarov Z.A., Matveeva L.G., Chernova O.A. (2013). Modernizing potential of the regional financial policy specifics depressed areas. *Herald RMION. Problems of modernization of Russia*. Rostov-on-Don. (In Russian).
- Belokrylov K.A., Ketova N.P. (2010). The institutional structure of the interaction between government and business. Rostov-on-Don: Publishing House «Sodeystvie-XXI vek». (In Russian).
- Matveeva L.G., Caplina A.V. (2012). Financial potential of regional clusters as a source of investments in the modernization of the regional economy. *Herald RMION. Problems of modernization of Russia: challenges and prospects*. Rostov-on-Don. (In Russian).
- Savina T.N. (2011). Improving development institutions as a necessary condition for the transition to an innovative economy. Moscow. (In Russian).
- The strategy of socio-economic development of the country until 2020. (2012). Available at: <http://2020strategy.ru/>. (In Russian).
- Volchik V.V. (2000). Lectures on institutional economics. Rostov-on-Don: Publishing House of the RSU. (In Russian).
- Volchik V.V., Berezhnoy I.V. (2007). Interest groups and the quality of economic institutions. *Economic Herald of Rostov State University*, V. 5, No. 2. (In Russian).

НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

КАШНИКОВА Т.В.,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный Федеральный университет,
e-mail: kashnikova@live.ru

В статье рассматриваются инновационный потенциал региона, возможности предоставления государственной поддержки субъектам малого бизнеса на мезоуровне. Особое внимание уделяется выявлению инновационных факторов при формировании региональной промышленной политики в отношении малого бизнеса в условиях глобальной нестабильности. Определены комплекс мер, необходимых для достижения стратегической цели развития научно-инновационной сферы.

Ключевые слова: инновации; экономика инноваций; инновационный потенциал; инновационный бизнес; инновационная инфраструктура; инновационная среда.

TRENDS AND TOOLS DEVELOPMENT THE INNOVATION OF SMALL BUSINESSES IN THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE ROSTOV REGION)

KASHNIKOVA T.V.,

PhD, Associate Professor,
Southern Federal University,
e-mail: kashnikova@live.ru

In article describes the innovative potential of the region, the possibility of providing State support to small entrepreneurs at the mesolevel. Special attention is given to identifying innovation factors in the formation of regional industrial policies on small business in the face of global instability. Defines a set of measures necessary to achieve the strategic goal of scientific and innovation sphere.

Keywords: innovation; economics of innovation; innovation potential; business innovation; innovation infrastructure; innovative environment.

JEL classification: O12, O18.

Переход региональной экономики на инновационный путь развития в современных условиях является наиболее перспективным и результативным с точки зрения обеспечения приоритетов социально-экономического развития как отдельного региона, так и страны в целом. Состояние инновационного потенциала региона определяет масштаб и качество результатов НИОКР, а следовательно, и возможность развития и внедрения инноваций на территории муниципальных образований региона (Вольчик, 2012). Сектор малого инновационного предпринимательства в России является приоритетным центром развития экономики страны и рычагом для решения политических, экономических проблем, а также перехода от сырьевой экономики к инновационной.

Ростовская область обладает значительным научно-образовательным и инновационным потенциалом. Правительство Ростовской области последовательно осуществляет политику, направленную на развитие и поддержку инновационной деятельности. Стратегией социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г. предусмотрено формирование инновационной инфраструктуры, которая создаст необходимые условия инновационного развития – от фундаментальных научных исследований до внедрения технологий и реализации готовой наукоемкой продукции.

В Ростовской области инновационная деятельность регулируется принятым в 2006 г. областным законом «Об инновационной деятельности в Ростовской области», который до сегодняшнего времени остается программным до-

кументом для реализации инновационной политики в регионе. В этом законе в качестве целей инновационной политики Ростовской области, являющейся составной частью социально-экономической политики Ростовской области, были заявлены: увеличение вклада субъектов инновационной деятельности в развитии экономики; формирование экономических условий для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции; обеспечение прогрессивных структурных преобразований в сфере материального производства (модернизации); развитие инновационной деятельности в Ростовской области; эффективное использование результатов инновационной деятельности.

Инновационная политика Ростовской области базируется на равноправном участии органов государственной власти Ростовской области и субъектов инновационной деятельности и направлена на объединение усилий и ресурсов Ростовской области как субъекта Российской Федерации и частного капитала для развития инновационной деятельности. Для практической реализации системного подхода к инновационному развитию региона разработана и утверждена Областная долгосрочная целевая программа инновационного развития Ростовской области на 2012–2015 гг., предусматривающая комплекс мероприятий (финансовых, организационных, информационных), направленных на формирование условий для обеспечения системного перехода региона на инновационный путь развития.

В 2012 г. проведена работа по реализации мероприятий, направленных на развитие инновационных процессов в регионе, стимулирование развития рынка инновационной продукции, модернизацию и развитие инновационного производственного комплекса. Впервые на цели государственной поддержки субъектов инновационной деятельности были привлечены средства федерального бюджета в размере 9,4 млн руб. Размер предоставляемой субъектам инновационной деятельности субсидии на возмещение затрат, связанных с приобретением основных средств, увеличен до 70% (но не более 2 млн руб. на один субъект инновационной деятельности в течение календарного года). Кроме того, расширен круг получателей субсидий. По итогам 2012 г. государственной поддержкой воспользовались 14 субъектов инновационной деятельности Ростовской области, из которых 12 – субъекты малого и среднего предпринимательства. Субъектам инновационной деятельности предоставлена субсидия в размере 16,35 млн руб. (в том числе за счет средств областного бюджета – 7 млн руб. и федерального бюджета – 9,35 млн руб.).

Главным направлением инновационной политики Ростовской области является привлечение инвестиций в инновационную сферу и формирование инновационной инфраструктуры. По расчетам в течение 2012–2014 гг. инвестиции в инновационные проекты региона должны увеличиться на 15%. По данным Правительства Ростовской области в 2012 г. инвестиции в инновации составили 5–6%, а к 2014 г. их доля будет доведена до 20%.

Стимулирующим фактором инновационного развития региона являются инновационные программы. В соответствии с областной долгосрочной целевой программой инновационного развития Ростовской области на 2012–2015 гг., предусмотрены следующие формы прямой финансовой поддержки малых предприятий: предоставление субсидий субъектам МПС в целях возмещения части затрат на реализацию программ энергосбережения, а именно на возмещение части стоимости приобретения и внедрения инновационных технологий, оборудования, материалов; предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части процентной ставки по привлеченным кредитам, займам; предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части лизинговых платежей; предоставление субсидий начинающим предпринимателям в целях возмещения части затрат по организации собственного дела; предоставление субсидий субъектам малого предпринимательства на возмещение части стоимости приобретенных основных средств и/или программного обеспечения; предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части стоимости присоединения к электрическим, газораспределительным сетям, а также сетям водопровода и канализации; предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части затрат, связанных с участием в зарубежных и российских выставочно-ярмарочных мероприятиях; предоставление субсидий СМСП в целях возмещения части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны-импортера; предоставление субсидий в целях возмещения части затрат на приобретение банковской гарантии или поручительства третьих лиц, страховых взносов; предоставление субсидий в целях возмещения части стоимости подготовки, переподготовки, повышения квалификации работников, включая дистанционный формат.

Субъектам инновационной деятельности государственная поддержка оказывается в следующих формах: предоставление бюджетных субсидий (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям) в целях возмещения части затрат (расходов), направленных на приобретение основных средств, непосредственно используемых для производства инновационной продукции (товаров, работ, услуг); на оплату стоимости патентов; поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям инновационной деятельности в Ростовской области; содействие в привлечении внебюджетных средств; организация семинаров, конференций, «круглых столов», выставок по вопросам развития инновационной деятельности; информационная поддержка в средствах массовой информации; иная организационная поддержка в пределах полномочий органов государственной власти Ростовской области.

В рамках поддержки малых инновационных предприятий Администрация Ростовской области на условии софинансирования проводит следующие обучающие программы:

- Губернаторская программа подготовки управленческих кадров для сферы малого и среднего бизнеса. Цели программы: подготовка нового поколения профессиональных кадров для сферы малого и среднего бизнеса; повышение образовательного уровня предпринимателей.
- Обучающая программа по подготовке инновационных агентов. Цель программы: формирование у специалистов и руководителей субъектов малого и среднего предпринимательства целостной системы знаний о разработке и реализации инновационных проектов для экономики Ростовской области.
- Обучающая программа по подготовке инновационных менеджеров. Цель программы: подготовка инновационных менеджеров, которая ориентирована на комплексную подготовку инновационных менеджеров в

вопросах финансового и оперативного управления, развития бизнес-процессов, маркетинга и кадрового менеджмента с целью эффективного обеспечения создания и реализации инновационных проектов.

- Бизнес-школа молодого предпринимателя. Цели программы: подготовка профессиональных специалистов для сферы малого предпринимательства; проведение повышения квалификации специалистов сферы малого бизнеса; увеличение числа субъектов малого предпринимательства; сокращение числа безработных, оказание поддержки гражданам, ищущим работу или оказавшимся под угрозой массового увольнения.
- Тематическое повышение квалификации (тематика курсов ежегодно меняется).

Активизация инновационной деятельности и ускорение внедрения результатов научно-технических разработок в массовое производство не представляется возможным без формирования и развития региональной инновационной инфраструктуры. Существуют следующие типы инновационной инфраструктуры для различной степени развития инновационного малого предприятия:

1. Для начинающих новаторов в наибольшей мере соответствуют условия бизнес-инкубаторов, помогающих создать новый или развить стартовавший коммерческий проект.

2. Более зрелые инновационно-активные предприятия, научно-исследовательские и образовательные организации при лидирующем участии ведущих университетов или крупных коммерческих структур могут объединяться в технопарк, интегрируя уникальные компетенции и ресурсы на основе тесного взаимодействия на ограниченной территории для получения каждым участником дополнительных конкурентных преимуществ.

3. Инновационные предприятия, достигшие значительного уровня развития, требующие глубокого подхода и более высокого уровня проработки проекта, комплексных мер интеграционных аспектов развития объединяются в Инновационно-технологические центры для коллективного представления интересов перед федеральными, региональными, местными органами власти, инвесторами; организации информационного обмена внутри центра; привлечения инвестиций и кредитов в компании членам ИТЦ и в их проекты; организации научно-технической и экономической экспертизы инновационных идей и проектов; участия в проектах и программах международного сотрудничества; синергии в совместных проектах и технологиях; коллективного системного представления проектов для масштабного инвестирования; обучающих программ для потребителей инноваций; совместного продвижения продукции.

В рамках реализации инновационной политики и сформированного инновационного законодательства в Ростовской области осуществляются рейтинговые конкурсы для лучших субъектов инновационной деятельности, лучших инноваторов, изобретателей. Традиционно проводится рейтинговый конкурс «Лучшие инновации Дона». Победителями конкурса стали: ФГУП «Ростовский-на-Дону научно-исследовательский институт радиосвязи», ОАО Научно-производственное предприятие космического приборостроения «Квант» (г. Ростов-на-Дону), ООО Научно-производственное предприятие «Донские технологии» (г. Новочеркасск). Впервые в 2012 г. организован и проведен рейтинговый конкурс среди изобретателей и рационализаторов Ростовской области – физических лиц, на который было подано 38 заявок от претендентов из 8 муниципальных образований области.

Одной из мер привлечения инвестиций в инновации и продвижения отечественных разработок и продукции на внутренние и внешние рынки является позиционирование Ростовской области как инновационно-активного региона, в том числе на общероссийском и международном уровнях. В рамках XII Международного бизнес-форума на Дону была организована IX специализированная выставка «Высокие технологии XXI века», в которой приняли участие ведущие вузы области, НИИ, технопарки, наноцентры, информационно-аналитические и технологические центры. Формат выставки определили 7 приоритетных центров инновационной инфраструктуры Ростовской области. В рамках форума проведена расширенная конференция «Развитие инновационной инфраструктуры на территории Ростовской области». Совместно с Южным Федеральным университетом организована научно-практическая конференция молодых ученых Ростовской области.

В сентябре 2012 г. организована коллективная экспозиция Ростовской области на XIII Российской венчурной ярмарке в Иркутске. На выставке «OpenInnovationsExpo 2012», прошедшей в рамках Московского международного форума инновационного развития «Открытые инновации» (31 октября – 3 ноября 2012 г.), Ростовская область презентовала свои новейшие технологии и проекты под девизом: «Ростовская область – промышленный лидер с мощным инновационным потенциалом». Основной акцент был сделан на ведущие промышленные предприятия региона, представленные последними инновационными разработками и продукцией.

Большое внимание в развитии инновационного сектора экономики уделяется развитию инновационной инфраструктуры. В настоящее время в Ростовской области действуют различные объекты инфраструктуры поддержки инновационной деятельности: бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры, технопарки, инженеринговые центры и др. Центры коллективного пользования на базе ведущих вузов (ЮФУ, ДГТУ, ЮРГТУ) позволяют обеспечить доступ к высокотехнологичному современному оборудованию для разработки опытных образцов и мелкосерийного производства новой продукции.

По инициативе департамента инвестиций и предпринимательства области в 2012 г. создан информационно-консультационный пункт по оказанию консультационной поддержки субъектам инновационной деятельности (в том числе физическим лицам), инновационной инфраструктуры, а также организована работа «Горячего телефонного номера по инновациям». За период работы информационно-консультационного пункта в 2012 г. проведено 147 консультаций, заключено 50 договоров на оказание услуг консультирования и сопровождения субъектов инновационной деятельности, в том числе физических лиц, и инновационной инфраструктуры. Оказано сопровождение 96 инновационных проектов и разработок. Для участия в различных конкурсах на предоставление поддержки инновационной деятельности подготовлены и направлены 33 заявки. Проведено 5 кустовых групповых консультаций для субъектов инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры в городах: Ростове-на-Дону, Шахтах, Новочеркасске, Зернограде, Таганроге. Организован цикл видеоконсультаций на инновационном портале Ростовской области

/www.novadon.ru/. Такой формат работы консультационного пункта для инноваторов был предложен впервые и положительно зарекомендовал себя. Реализация мероприятия продолжается и в 2013 г.

Ключевым фактором инновационного развития является наличие на региональном уровне развитых, конкурентоспособных инновационных кластеров, на базе которых формируется спрос на научные исследования и разработки в вузах и научных центрах. Определены два кластера, поддерживаемые Правительством области – плазмохимический инновационный территориальный кластер по глубокой переработке угля и селекционно-генетический инновационный кластер. Рассматриваются другие направления развития кластеров: медийных и информационных, космических и оптико-электронных, энергосберегающих, машиностроительных технологий.

Южный федеральный университет совместно с предприятиями малого и среднего бизнеса Ростовской области выступил соучредителем Инновационного кластера биотехнологий, биомедицины и экологической безопасности, зарегистрированного в июне 2012 г. в форме некоммерческого партнерства. По направлению биотехнологий Кластер реализует более 10 проектов. По итогам первого года реализации программы освоено 26 640,3 тыс. руб. (99,3% от планируемых показателей 2012 г.), в том числе: средства федерального бюджета – 9358,6 тыс. руб., средства областного бюджета – 17 281,7 тыс. руб. По состоянию на 01.07.2012 количество инновационно-активных предприятий (по полному кругу организаций, включая малые и средние) составило 145 ед. По индексу инновационной активности Ростовская область занимает 2-е место в ЮФО после Волгоградской области (66,7%). В настоящее время с Российской ассоциацией венчурного инвестирования прорабатывается вопрос об организации в рамках XIII Международного бизнес-форума на Дону (в октябре 2013 г.) Донской венчурной ярмарки. Также в 2013 г. запланированы мероприятия по созданию новых объектов инновационной инфраструктуры.

Таким образом, Ростовская область входит в число тех субъектов Российской Федерации, на территории которых создана многосторонняя поддержка субъектов малого предпринимательства с применением разнообразных инструментов. К финансовым инструментам, используемым в отношении инновационного малого бизнеса, относятся субсидии, гранты, займы, компенсация расходов, участие в уставном капитале. Информационно-аналитическое обеспечение инновационной предпринимательской деятельности включает предоставление консультационной, информационной и рекламной поддержки. Основным результатом взаимодействия науки, бизнеса и органов власти должно стать достижение поставленных показателей инновационного развития области. Динамика статистических данных дает основания рассчитывать, что эти планы будут выполнены.

ЛИТЕРАТУРА

Вольчик В.В. (2012). Государственное регулирование предпринимательской деятельности: проблема институциональных барьеров // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 3. № 3. С. 52–62.

Кашникова Т.В. (2012)а. Возможности государственного регулирования конкурентных отношений малого бизнеса в неиндустриальной экономике. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, С. 82–85.

Кашникова Т.В. (2012)б. Инновационный потенциал региона и стратегия его развития (на примере Ростовской области) // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 3. № 2. С. 61–69.

Направления поддержки инновационной деятельности малого и среднего бизнеса в Ростовской области. Доступно на: <http://www.donland.ru>.

Обзор инновационного развития Ростовской области по итогам 2012 года. Доступно на: <http://novadon.ru>.

Областная долгосрочная целевая программа инновационного развития Ростовской области на 2012–2015 годы. Утверждена постановлением правительства РО от 23 сентября 2011 № 5. Доступно на: <http://rostov.pmp.gkr.su>.

Областной закон «Об инновационной деятельности в Ростовской области» от 28.11.2006 г. № 591-ЗС (в ред. областных законов РО от 20.11.2007 № 813-ЗС, от 02.07.2008 № 36-ЗС, от 29.07.2009 № 270-ЗС, от 12.07.2011 № 628-ЗС, от 09.12.2011 № 763-ЗС). Доступно на: <http://invest-don.com>.

Поддержка инновационного бизнеса в Ростовской области / Правительство РО. Департамент инвестиций и предпринимательства. Доступно на: <http://novadon.ru>.

REFERENCES

Volchik V. (2012). State regulation of entrepreneurship: the problem of institutional barriers. *Journal of Economic Regulation*, V. 3, No. 3. P. 52–62. (In Russian).

Kashnikova T. (2012)a. The capacity of the State regulation of competitive relations small business in the neoindustrial'noj economy. Publishing House of the SFU. Rostov-on-Don. P. 82–85. (In Russian).

Kashnikova T. (2012)b. The innovative potential of the region and its development strategy (on the example of the Rostov region). *Journal of Economic Regulation*, V. 3, No. 2. P. 61–69. (In Russian).

The directions of support of innovative activity of small and medium business in the Rostov region. Available at: <http://www.donland.ru>. (In Russian).

The review of innovative development of the Rostov region following the results of 2012. Available at: <http://novadon.ru>. (In Russian).

The regional long-term target program of innovative development of the Rostov region for 2012–2015. It is approved as the resolution of the government of RO of September 23, 2011, No. 5. Available at: <http://rostov.pmp.gkr.su>. (In Russian).

The regional law «About Innovative Activity in the Rostov Area» of 28.11.2006 No. 591-ZS (in an edition. Regional laws RO of 20.11.2007 No. 813-ZS, of 02.07.2008 No. 36-ZS, of 29.07.2009 No. 270-ZS, of 12.07.2011 No. 628-ZS, of 09.12.2011 No. 763-ZS). Available at: <http://invest-don.com>. (In Russian).

Support of innovative business in Rostov region. The Government of the Rostov region. Department of investments and business. Available at: <http://novadon.ru>. (In Russian).

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

КИСЕЛЕВА Н.Н.,

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой государственного и муниципального управления,
Северо-Кавказский федеральный университет,
e-mail: kiseleva-n-n@yandex.ru;

ИВАНОВ Н.П.,

доктор экономических наук, профессор, проректор по стратегическому развитию,
Ставропольский государственный медицинский университет,
e-mail: n.p.ivanoff@inbox.ru

В статье описаны подходы к измерению уровня инновационного развития региона с использованием экономико-математических методов. Выявлены проблемы в системе учета инноваций.

Ключевые слова: инновационное развитие; регион; интегральный показатель; вектор; производственная функция; учет инноваций.

ASSESSMENT OF THE INNOVATION REGION DEVELOPMENT LEVEL

KISELEVA N.N.,

Doctor of the Science, Professor, Head of the Department of Public Administration,
North-Caucasian Federal University,
e-mail: kiseleva-n-n@yandex.ru;

IVANOV N.P.,

Doctor of Sciences, Professor,
Vice Rector for Strategic Development,
Stavropol State Medical University,
e-mail: n.p.ivanoff @ inbox.ru

The article describes the approaches to measuring the level of innovation development of the region with the help of economic-mathematical methods. Problems were revealed in the accounting system of innovation.

Keywords: innovative development of the region; the integral index of the vector; the production function; accounting innovations.

JEL classification: O18, O31.

Повышение уровня инновационного развития России и ее регионов определено одним из приоритетных направлений государственной политики. В рамках реализации Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 г. (Стратегии развития науки..., 2006) достигнут ряд положительных результатов: увеличено государственное финансирование науки; создана система институтов развития в сфере инноваций; формируются национальные исследовательские центры и инфраструктура поддержки инновационной деятельности. Однако до настоящего времени не удалось ни кардинально повысить инновационную активность хозяйствующих субъектов, ни создать в регионах конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций.

Критический анализ реалий ее реализации за прошедшие годы мог бы стать основой для актуализации ряда положений при разработке Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. К сожалению, в проекте данного документа (Проект стратегии инновационного развития..., 2010) отсутствует региональный срез проблемы, хотя очевидно, что для повышения действенности государственной политики в сфере инноваций необходимо сместить акценты на региональный уровень, адаптировать меры по стимулированию инноваций к отраслевой структуре региона и обеспечить учет реального уровня их инновационного развития.

Такая постановка проблемы обуславливает, прежде всего, необходимость ведения постоянного мониторинга инновационной деятельности регионов. В мировой практике накоплен значительный опыт осуществления такого мониторинга, представленный расчетом таких индексов, как *The European Innovation Scoreboard*, *The International Innovation Index*, *The Global Innovation Index*, *Regional Innovation Scoreboard*, *Portfolio Innovation Index*. Однако в Российской Федерации общепринятая методика мониторинга инноваций отсутствует.

В отечественной научной литературе представлены различные подходы к измерению уровня инновационного развития регионов. Наиболее содержательным, на наш взгляд, является методика оценки инновационного развития регионов России, разработанная под руководством специалистов Министерства экономического развития Российской Федерации и Ассоциации инновационных регионов России (*Бортник, 2012*).

Данная методика предполагает выделение трех блоков показателей: потенциал в создании инноваций; потенциал в коммерциализации инноваций и результативность инновационной политики региональных властей. На основе выделенных показателей рассчитывается интегральный показатель как простое среднее с использованием нормирования и весовых коэффициентов.

В целом соглашаясь с предложенным подходом, отметим спорность включения отдельных показателей в качестве компонентов индекса инновационного развития регионов (ИИРР).

Так, учитывая развал системы начального профессионального образования, существующий уровень и состояние системы среднего профессионального образования, низкое качество образовательных услуг, предоставляемых рядом вузов и их филиалов, высокую мобильность выпускников вузов, которые, получив образование в одном регионе, возвращаются в регион, из которого прибыли на обучение, либо уезжают в регионы с более высоким уровнем жизни, такой показатель, как количество студентов образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования на 10 тыс. чел. населения не может считаться объективным при оценке инновационного потенциала региона.

Удельный вес занятого населения с высшим профессиональным образованием в общей численности населения региона в трудоспособном возрасте также не отражает инновационный потенциал территории, так как в российских регионах высока доля населения, имеющего высшее образование и выполняющего труд, не соответствующий полученной квалификации, а часто и неквалифицированный труд. В силу отсутствия методики оценки публикационной активности ученых и исследователей использование данного показателя не представляется возможным.

Включенные во второй блок показатели – доля организаций, осуществляющих технологические, организационные или маркетинговые инновации, в общем числе организаций, и число используемых результатов интеллектуальной деятельности в расчете на 1 млн чел. населения – требуют изменения действующей системы статистического учета на региональном уровне.

Наиболее дискуссионными нам представляются показатели третьего блока. Известно, что инновации не являются самоцелью, они должны быть действенным инструментом достижения главной цели развития – улучшения качества жизни населения региона. Однако данный аспект не нашел отражения в предлагаемой методике.

Кроме того, оценка результативности проводимой инновационной политики, по существу, поставлена в зависимость от активности в регионе таких институтов, как Фонд посевных инвестиций РВК, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий, ГК «Внешэкономбанк» и ОАО «РОСНАНО».

В связи с этим нам представляется более обоснованным выделение следующих блоков и показателей (табл. 1).

Таблица 1

Компоненты интегрального показателя инновационного развития регионов

№	Наименование показателей
1. Ресурсные показатели инновационной деятельности	
1.1	Доля организаций, выполнявших научные исследования и разработки, от общего числа предприятий и организаций, %
1.2	Доля персонала, занятого в научных исследованиях и разработках, в среднегодовой численности занятых, %
1.3	Удельный вес внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВРП, %
1.4	Удельный вес затрат на технологические инновации в ВРП, %
1.5	Доля валового накопления основного капитала в ВРП, %
2. Процессные показатели инновационной активности в регионе	
2.1	Число выданных патентов на 100 человек, занятых в НИР
2.2	Число созданных передовых технологий в общероссийском показателе
2.3	Число используемых передовых технологий в общероссийском показателе
2.4	Инновационная активность организаций, %
3. Результативные показатели инновационной деятельности региона	
3.1	Доля инновационных товаров, работ, услуг в % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %
3.2	Производительность труда, руб.
3.3	Темпы роста производительности труда, %
3.4	Среднедушевые денежные доходы населения, руб.
3.5	Доля оплаты услуг в структуре потребительских расходов домашних хозяйств, %
3.6	Темпы изменения объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, %
3.7	Темпы изменения объема сточных вод в поверхностные водные объекты, %

Альтернативой расчету интегрального показателя как простого среднего является методика, основанная на использовании инструментария векторной алгебры (Киселева, 2008. С. 65–68).

Уровень инновационного развития региона R_i , где $i = \overline{1, L}$ характеризуется n количественными показателями $(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$. Тогда упорядоченная совокупность этих n действительных чисел может рассматриваться как некоторый вектор $\vec{R}_i(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in})$ n -мерного векторного пространства. Длина вектора определяет уровень инновационного развития региона и рассчитывается по формуле: $|\vec{R}_i| = \sqrt{x_{i1}^2 + x_{i2}^2 + \dots + x_{in}^2}$.

Высокое значение модуля характерно для инновационно развитых регионов. Представляется возможным изучение динамики и темпов изменения модуля вектора во времени и его сравнение с соответствующими модулями для других субъектов Федерации.

Причем, сравнение может быть выполнено не только по длине вектора, но и по влиянию различных факторов на уровень инновационного развития региона с помощью оценки угла между векторами \vec{R}_k и \vec{R}_m , которые характеризуют состояние любых двух регионов k и m в некоторый момент времени:

$$\cos(\vec{R}_k, \vec{R}_m) = \frac{x_{k1} * x_{m1} + x_{k2} * x_{m2} + \dots + x_{kn} * x_{mn}}{\sqrt{x_{k1}^2 + x_{k2}^2 + \dots + x_{kn}^2} \sqrt{x_{m1}^2 + x_{m2}^2 + \dots + x_{mn}^2}}$$

Интегральный показатель может быть рассчитан как для всех блоков, так и для каждого блока отдельно.

Преимуществами данной методики являются: 1) соответствие используемых показателей системе статистического учета; 2) возможность представления результатов сравнительного анализа оценки уровня инновационного развития регионов графически и в динамике; 3) анализ цепочки «ресурс – процесс – результат».

Одним из перспективных методов оценки уровня инновационного развития региона, на наш взгляд, представляется также построение модифицированной функции Кобба–Дугласа с использованием модели Я. Тинбергена (Тинберген, Босс, 1967), имеющей следующий вид

$$Q = a_0 e^{\sigma t} K^\alpha L^\beta Z^\gamma,$$

где Q – объем реального производства сельскохозяйственной продукции;

a_0 – константа;

$e^{\sigma t}$ – кинетическая компонента, показывающая вклад технического прогресса;

σ – эффективность используемых технологий;

t – время;

L – затраты труда;

K – затраты основного капитала;

Z – используемые земельные ресурсы;

α , β и γ – частные эластичности выпуска по труду, капиталу и земле.

При анализе уровня инновационности регионального развития с использованием производственных функций существенную информацию несут предельные величины, определяемые как первые частные производственные

функции $\frac{\partial Q}{\partial K}, \frac{\partial Q}{\partial L}, \frac{\partial Q}{\partial Z}$.

Предельные производительности капитала, труда и земли являются результативными показателями инновационной деятельности региона и отражают, насколько дополнительных единиц продукции увеличится объем выпуска, если объем одного используемого фактора производства вырастет на одну единицу при неизменности других:

$$\frac{\partial Q}{\partial K} = a_0 \alpha K^{\alpha-1} L^\beta Z^\gamma,$$

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = a_0 \beta K^\alpha L^{\beta-1} Z^\gamma,$$

$$\frac{\partial Q}{\partial Z} = a_0 \gamma K^\alpha L^\beta Z^{\gamma-1}.$$

Таким образом, чем выше значения предельной производительности факторов производства, тем больше эффект от инноваций.

Построение производственной функции для субъектов России в целом, а также для отдельных отраслей региональной экономики, позволит не только провести сравнительный межрегиональный анализ уровня инновационного развития, но и позволит ранжировать отрасли внутри каждого региона, а также уровень инновационности соответствующих отраслей различных регионов.

Такой анализ позволит выявить группу инновационных регионов и лучшие практики в области инноваций по отраслям региональной экономики. В свою очередь, заимствование передового опыта внедрения инноваций в отраслях инновационно развитых регионов может быть положено в основу разработки инновационной политики как на уровне страны в целом, так и на уровне отдельных регионов.

Отсутствие корректной оценки уровня инновационного регионального развития обусловлено также и несовершенством существующей системы статистического учета, при которой учет инновационной активности ведется лишь по ограниченному кругу отраслей экономики.

Так, при оценке уровня инновационного развития региона из учета практически выпадают сфера услуг, низко- и среднетехнологичные отрасли (например, сельское хозяйство). Это приводит к тому, что инновационный рейтинг регионов с выраженной аграрной специализацией, сервисных регионов оказывается заведомо ниже, чем промышленных, при прочих равных условиях.

Вне статистического обследования остаются и малые предприятия, в том числе и малые инновационные предприятия, формируемые при вузах страны, хотя в них в настоящее время создаются многие разработки и технологии, имеющие не только научное, но и прикладное значение и обладающие высоким коммерческим потенциалом.

В развитых странах мира малые и средние предприятия находятся на острие научно-технического прогресса. Именно на их научно-технологической базе крупные компании апробируют получение инновационной продукции, после чего она поступает в серийное производство, что обеспечивает до половины всех крупнейших технологических нововведений (*Инновационные регионы...*, 2011. С. 200).

Исходя из этого, полагаем целесообразным включить в статистическое обследование по показателям, представленным в табл. 1, сельскохозяйственные организации и организации сферы услуг. Однако отметим, что инновационная деятельность в этих отраслях имеет тенденцию к непрерывности, представляя собой серию поэтапных изменений в продуктах и услугах, что затрудняет процесс выявления инноваций. Более того, разграничение между продуктами и процессами в сфере услуг часто размыто вследствие синхронности процессов производства и потребления.

В этой связи возникают сложности в разграничении продуктовой (введение в употребление (внедрение) товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования) и процессной (внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта) инновации (*Руководство Осло. Рекомендации...*, 2010).

Реальное состояние дел в инновационной сфере региона искажается еще и тем, что система статистического учета России учитывает лишь технологические инновации (продуктовые и процессные). В то же время из-за отсутствия прямых количественных показателей маркетинговые (внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта, его размещении, продвижении на рынок или в назначении цены) и организационные (внедрение нового организационного метода в деловой практике предприятия, в организации рабочих мест или внешних связей) инновации (*Руководство Осло. Рекомендации...*, 2010) не учитываются.

Вместе с тем, организационные инновации косвенно находят отражение в результативных показателях деятельности региона, таких как производительность труда и темпы ее роста, темпы изменения отрицательного воздействия на окружающую среду. Аналогичная ситуация наблюдается и в отношении маркетинговых инноваций. Косвенно оценить их возможно с помощью показателя – увеличение оборота организаций региона.

Однако вычлнить вклад организационных или маркетинговых инноваций в указанные показатели на уровне региона не представляется возможным. Поэтому для данных видов инноваций необходимо проводить социологическое обследование организаций региона на основе качественных индикаторов.

ЛИТЕРАТУРА

Бортник М.И. (2012). Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России / М.И. Бортник, Г.И. Сенченко, Н.Н. Михеева и др. // *Инновации*. № 9 (167). С. 48–61.

Инновационные регионы. Справочный бюллетень (2011). Вып. 2. М.: Центр стратегического партнерства.

Киселева Н.Н. (2008). Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление / Н.Н. Киселева. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ.

Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (2010). Доступно на: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (2010). М.: ЦИСН.

Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года. (2006). Утверждена межведомственной комиссией по инновационной политике (протокол от 15 февраля № 1). Доступно на: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=101907>.

Тинберген Я., Босс Х. (1967). Математические модели экономического роста. М: Прогресс.

REFERENCES

Bortnyk M.I. (2012). The evaluation and monitoring of innovative development of Russian regions / M.I. Bortnyk, G.I. Senchenya, N.N. Mikheeva. etc. *Innovations*. No. 9 (167). P. 48–61. (In Russian).

Innovative regions. Bulletin (2011). Is. 2. Moscow: Center for Strategic Partnership. (In Russian).

Kiseleva N.N. (2008). Sustainable development of the socio-economic system of the region: research methodology, models, management. N.N. Kiseleva. Rostov-on-Don: SFU. (In Russian).

The draft strategy of Russian Federation innovative development until 2020 (2010). Available at: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016. (In Russian)

Oslo Manual. Guidelines for collecting and analyzing data on Innovation (2010). Moscow. (In Russian)

Strategy for the Development of Science and Innovation in the Russian Federation until 2015. (2006). Approved by the interdepartmental commission on Innovation Policy (Minutes of February 15, No. 1). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=101907>. (In Russian).

Tinbergen J., Boss H. (1967). Mathematical models of economic growth. Moscow: Progress. (In Russian).

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОТЕНЦИАЛА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ НА ТЕРРИТОРИИ ГОРНЫХ ЗОН РСО-АЛАНИЯ

МОУРАОВ А.Г.,

кандидат технических наук, доцент,
заведующий кафедрой информатики,
Северо-Кавказский Горно-металлургический институт (ГТУ),
e-mail: mag@skgmi-gtu.ru;

СТАГНИЕВА Ю.И.,

ассистент,
кафедра организации производства и экономики промышленности,
Северо-Кавказский Горно-металлургический институт (ГТУ),
e-mail: stagnieva_julia@mail.ru;

ГАССИЕВА О.И.,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономика и управление на предприятии,
Северо-Кавказский Горно-металлургический институт (ГТУ),
e-mail: amthster@mail.ru;

ХУЗМИЕВ И.К.,

доктор технических наук, профессор,
заведующий кафедрой организации производства и экономики промышленности,
Северо-Кавказский Горно-металлургический институт (ГТУ),
e-mail: izmailh@mail.ru

Традиционные на сегодняшний день методы получения электрической энергии основаны на нерациональном использовании ресурсов, неразумном отношении к природной среде. Свести к минимуму отрицательное воздействие на природную среду функционирования традиционной электроэнергетики возможно используя экологически чистые возобновляемые источники энергии. На сегодняшний день для территории горных зон обеспечение экологически чистыми энергоресурсами будет способствовать их динамичному развитию и позволит сохранить их природную уникальность. В этом аспекте значимым становится изучение потенциала возобновляемых ресурсов.

Ключевые слова: экологически чистые возобновляемые источники энергии; потенциал возобновляемых источников энергии; рациональное природопользование; горные зоны РСО-Алания; электроэнергетика.

ON THE USE OF RENEWABLE ENERGY POTENTIAL IN THE NORTH OSSETIA-ALANIA MOUNTAINOUS AREAS

MOURAOV A.G.,

Ph.D., Associate Professor, Head of department of Computer science,
North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute (State Technical University),
e-mail: mag@skgmi-gtu.ru;

STAGNIEVA Y.I.,

Assistant Professor of the department of Manufacturing industry and the economy,
North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute (State Technical University),
e-mail: stagnieva_julia@mail.ru;

GASSIEVA O.I.,

Ph.D., Associate Professor of the department of Economics and Management,
North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute (State Technical University),
e-mail: amthster@mail.ru;

HUZMIEV I.K.,

Doctor of Technical Sciences Professor, Head of the department of Production organization and industry,
North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute (State Technical University),
e-mail: izmailh@mail.ru

Traditional to date methods for producing electrical energy is based on irrational use of resources, unreasonable attitude towards the natural environment. To minimize the negative impact on the environment from the operation of the traditional electric power is possible using environmentally friendly renewable energy. To date, for the territory of mountain areas to environmentally clean energy will contribute to the dynamic development and will preserve their natural uniqueness. This is a significant aspect of the study of the potential of renewable resources.

Keywords: clean, renewable energy sources; the potential for renewable energy; environmental management; mountainous area of North Ossetia-Alania; the electric power industry.

JEL classification: O13, P28.

Базовым постулатом развития современного общества является стабильное и надежное развитие энергетики, так как отрасль является инфраструктурным звеном, без которого невозможно функционирование и динамичное развитие любых прочих отраслей народного хозяйства, а также высокое качество жизни населения.

Так как функционирование самой распространенной в теперешнем мире огневой энергетики, основанной на сжигании невозобновляемых углеводородов, несет с собой негативное воздействие на окружающую среду, перед современным обществом давно обозначился вопрос о дальнейшем пути развития электроэнергетики. Основная цель развития электроэнергетики будущего – надежное и безопасное энергоснабжение всего народного хозяйства, инфраструктурного комплекса и населения.

Электроэнергетика на сегодняшний день, при условии разумной эксплуатации, является самой чистой и экологически безопасной отраслью, которая включена в Топливо-энергетический комплекс. Горные зоны – это особые экосистемы, обладающие огромным запасом различных ресурсов. Бережное и экологичное отношение к горным зонам будет способствовать их динамичному развитию, а также сохранению их уникальности. Горные зоны обладают огромным потенциалом возобновляемых, экологически чистых первичных энергоресурсов. Для более подробной характеристики охарактеризуем имеющийся потенциал возобновляемых энергоресурсов в горных зонах РСО-Алания: это энергия горных рек, ветровая энергия, солнечное излучение, геотермальная энергия.

Гидроэнергетические ресурсы. Водная энергия – один из самых распространенных в горных зонах РСО-Алания вид потенциального первичного возобновляемого энергоресурса. Для исчисления потенциальной энергии основных рек по каждой из них использован метод линейного поучасткового учета ресурсов, который позволяет получить наиболее достоверные и точные результаты. Сущность этого метода заключается в следующем: для каждой изучаемой реки строится продольный профиль по данным инструментальной съемки, а при ее отсутствии – по топографической карте крупного масштаба; затем на этот профиль наносится график нарастания по длине реки среднего многолетнего расхода воды с использованием данных гидрологических наблюдений.

После этого реку условно разбивают на ряд расчетных участков с характерными уклонами и расходами. Имея эти данные легко вычислить потенциальную мощность каждого участка по известной формуле:

$$N_y = 9,81 \times (Q_n + Q_k) \times H ,$$

где:

N_y – потенциальная мощность участка кВт;

Q_n и Q_k – расход воды в реке соответственно в начале и в конце участка м³/с;

H – падение реки на участке, м;

9,81 – ускорение свободного падения составляет для региона РСО-Алания – 9,81 м/с².

Мощность всей реки получается путем суммирования мощностей участков от истока до устья. Потенциальная энергия реки определяется, исходя из 8760 часов в году, по формуле:

$$\mathcal{E} = 8760 \times N, \text{ кВтч} .$$

Важным является фактор правильной разбивки реки на расчетные участки, что будет способствовать точности результатов исчисления потенциальной мощности. Нужно отметить, что в условиях горных зон достаточно точные величины потенциальной мощности рек могут быть получены при условии, если принять за границы расчетных участков характерные участки излома продольного профиля, отводы впадения притоков длиной 10 км и более.

В силу этих критериев, расчеты, приведенные в настоящем исследовании, сообразуются с конкретными условиями рассматриваемой территории. В частности, для рек протекающих в горных зонах РСО-Алания: Терек – 16, Ардон – 24, Урух – 13, Камбилеевка – 12, Фиагдон – 11, Белая (Урсдон) – 9, Гизельдон – 8, по 6 участков имеют Нардон, Терчек, Цраудон, Дурдуридон, большинство остальных рек РСО-Алания длиной от 20 до 30 км имеют по 3–4 участка, и только несколько рек – меньшее количество участков.

Принятое количество расчетных участков позволило с достаточной точностью определить достоверные размеры потенциальной мощности рек. Суммарная длина всех основных рек составляет 1926,4 км, максимальная длина учтенной реки – 176 км (Терек) и суммарная потенциальная мощность – 1579,4 тыс. кВт.

В настоящем исследовании также рассматривались потенциальные гидроэнергетические ресурсы малых рек. К малым рекам относятся водотоки, протяженность которых составляет 10 км и менее, их общее количество 2270. Мельчайшие реки – это артерии, питающие водой основные реки. Но при имеющихся современных технологиях, любая мельчайшая горная речка также является носителем определенного потенциала гидравлической энергии, которая может быть использована для сооружения микрогидроэлектростанций (менее 100 кВт) для труднодоступных и территориально удаленных от магистральных сетей энергосистем. Вместе с тем, потенциал гидравлической энергии мельчайших рек очень мало изучен, вследствие этого выявить количественные и качественные показатели потенциальной мощности их известными точными методами не представляется возможным. По этой причине потенциал мельчайших рек РСО-Алания может быть исчислен только приближенно. В настоящем научном исследовании мы будем использовать «метод средней реки». Он предполагает на рассматриваемой территории выделение трех высотных зон с характерными условиями формирования гидравлической сети, стока и гидравлической энергии. В каждой зоне по данным картометрического обследования территории и гидравлических расчетов определены параметры средней реки (длина, площадь водосбора, модуль стока, расходы в устье, относительное и полное падение, среднее значение теоретической мощности), которые дают возможность вычислить ее потенциальную мощность по формуле

$$N = 9,81 \times Q_y \times H \times \alpha,$$

где:

Q_y – расход реки в ее устье, м³/с;

H – падение, м;

α – коэффициент теоретической мощности реки.

Исчисление потенциальной мощности мельчайших водотоков связано с необходимостью предварительного исследования с целью определения значений коэффициентов их теоретической мощности (α_n). Значение α_n определяется как отношение действительной потенциальной мощности N реки к ее условной теоретической мощности N_0 , то есть $\alpha_n = N/N_0$.

Условная теоретическая мощность определяется исходя из того, что устьевой расход воды стекает с полной высоты падения реки:

$$N_0 = 9,81 \times Q_y \times H.$$

Значение коэффициента теоретической мощности мельчайших рек РСО-Алания в настоящем исследовании приводится как $\alpha_n = 0,40$.

Суммарная потенциальная мощность мельчайших рек высотной зоны определена посредством умножения мощности средней реки на количество всех рек этой категории в данной зоне. Данные расчетов приведем в табл. 1.

Таблица 1

Общий энергетический потенциал речного стока РСО-Алания и его распределение по категориям рек

Категории рек	Количество рек	Мощность, тыс. кВт	Энергия, млн. кВтч	% от итога
Основные реки	83	2384,9	20892,6	91,9
Мельчайшие реки	2270	138,4	1830,8	8,1
Всего	2385	2523,3	22723,4	100

Из табл. 1 видно, что потенциальная мощность мельчайших рек составляет около 138,4 кВт, что составляет 8,1% от суммарной мощности всех рек РСО-Алания.

Таблица 2

Распределение основных рек РСО-Алания по размерам потенциальной мощности

Интервалы мощностей, тыс. кВт	Кол-во рек	Суммарная длина, км	Суммарная мощность, тыс. кВт	Удельный вес, в %	Удельная мощность, кВт\км
До 1,7	36	362,7	21,6	0,9	59
1,7 – 5	15	322,0	70,8	3,0	219
5 – 10	13	193,1	130,0	5,5	673
10 – 50	14	362,1	432,5	18,1	1194
Более 50	5	513,6	1729,9	72,5	3368
Итого	83	1953,5	2384,8	100	5513

Характеризуя данные табл. 2, можно сказать, что наибольшие показатели суммарной мощности, суммарной длины и удельной мощности у самых больших водяных артерий РСО-Алания, доля которых занимает 72,5%, но, несмотря на это, малые и мельчайшие водотоки также имеют неплохой гидроэнергетический потенциал.

Распределение энергии по длине реки и ее концентрация на отдельных участках является важным фактором для решения задач ее практического использования. Высокое значение средней удельной мощности имеют реки Ардон (4776 кВт/км), Урух (4325 кВт/км), Терек (3490 кВт/км), Цейдон (3430 кВт/км), Билагидон (2566 кВт/км).

Таблица 3

Характеристика наиболее мощных рек

№№ п\п	Реки	Мощность, тыс. кВт	Энергия, млн. кВтч	Доля от суммарной мощности основных рек, %	Удельная мощность, кВт/км
1	Терек	640,7	5613	26,86	3490
2	Ардон	468,1	4101	19,63	4776
3	Урух	353,8	3099	14,83	4325
4	Фиагдон	151,3	1325,5	6,34	2023
5	Гизельдон	115,8	1014,6	4,85	1380
6	Сонгутидон	58,3	469,8	2,44	2470
7	Цейдон	49,4	432,5	2,07	3430
8	Белая	40,2	351,8	1,68	744
9	Билагидон	36,7	321,6	1,53	2566
10	Камбилеевка	34,3	300,5	1,44	366
11	Геналдон	33,2	291	1,39	1272
12	Нардон	32,5	284,3	1,36	1035
13	Караугомдон	30,8	269,8	1,29	2139
14	Садон	25,2	220,9	1,06	1867
15	Сардидон	23,1	202,3	0,10	2044
ИТОГО		2093,4	1829,8	87,77	

Данные, приведенные в табл. 3, свидетельствуют о том, что 87,77% суммарной мощности основных рек РСО-Алания (2093 тыс. кВт) сосредоточено в руслах 15 рек.

Исследования стока всех рек РСО-Алания свидетельствуют о том, что общий гидроэнергетический потенциал республики составляет 22,7 млрд кВтч, технический – 11,6 млрд кВтч, а экономически выгодный – 5,2 млрд кВтч. Высокая концентрация этих экологически чистых первичных энергетических ресурсов в отдельных водотоках и их участках определяет возможность эффективного использования. На сегодняшний день на функционирующих гидроэлектростанциях РСО-Алания используется только около 7% экономически выгодного потенциала гидроэнергетических ресурсов (0,365 млн кВтч).

Энергия ветра. Циркуляция воздушных масс в горных районах РСО-Алания складывается под влиянием рельефа: РСО-Алания отгорожена с юга и юго-запада Главным Кавказским хребтом, но с севера и востока совершенно открыта, по этой причине климат формируется под влиянием воздушных масс, приходящих с северо-востока. Хребты Большого Кавказа, большое количество долин, ущелий и котловин – все эти факторы создают циркуляцию воздушных масс внутри горной системы. Горно-долинная циркуляция, особенно хорошо выраженная в летнее время года, обычно возникает из-за термической неоднородности долины и высоких гор.

В горной зоне РСО-Алания широко распространены фены – теплые сухие ветры, которые спускаются с гор. В предгорной зоне происходит задержка холодных масс, стационарирование и нередко – обострение атмосферных фронтов перед географическим препятствием. В течение всего года, в предгорьях преобладает широтная циркуляция, особенно хорошо выраженная в холодное время.

Для характеристики горных зон в аспекте достаточно надежных значений расчетных скоростей ветра в настоящем исследовании были использованы данные однородных рядов наблюдений (продолжительностью в 20 лет) показаний ветроизмерительных приборов. Нами была сделана выборка показателей скоростей ветра непосредственно в горных зонах. Далее необходимо привести градации значений скоростного напора по ветровым районам: границы районов по ветру проводятся по верхнему значению скоростного напора в интервале градаций, приведенных в табл. 4.

Согласно градации по ветровым районам, высоты от 400 до 760 м выделены в IV ветровой район, сюда входят районы г. Чиколы (Ирафский район), г. Алагир, Пригородный район, а также долины рек Куссудон, Ардон, Гизельдон, Фиагдон, Терек (до г. Владикавказ), Урух.

Необходимо учесть, что некоторые закрытые долины рек позволяют отнести с. Даргавс, с. Дзуарикау, с. Садон к III ветровому району, а с. Кармадон, с. Сахсата и с. Абайкау, где метеостанция «Кармадон» отмечает скорость ветра 48 м/с повторяемостью 1 раз в 25 лет, к IV. Границы районов по ветру проводятся по верхнему значению скоростного напора в интервале градаций, приведенных в табл. 4.

Фактически вся горная часть РСО-Алания, в зоне которой располагаются населенные пункты, в соответствии с градацией таблицы относится к V ветровому району: это Ирафский, Алагирский и Пригородный районы. Часть высокогорной части Пригородного района можно отнести к VI ветровому району.

Важнейшей характеристикой, определяющей энергетическую ценность ветра, является скорость.

Таблица 4

Значение скоростного напора в интервале градаций

Ветровые районы	Расчетная скорость ветра, м/с	Интервалы скоростей ветра, м/с	Расчетный скоростной напор, Паскали
I	до 25	до 25 включительно	400
II	29	25 – 29	500
III	32	30 – 32	650
IV	36	33 – 36	800
V	40	37 – 40	1000
VI	45	41 – 45	1250
VII	50	46 – 50	1500
VIII	54	51 – 54	1750

Средняя скорость ветра (V_{cp}) за выбранный промежуток времени ($N=t_1 - t_2$) определяется отношением суммы измеренных значений мгновенной скорости V к числу измерений:

$$V_{cp} = \sum V_i / n.$$

Среднесуточная скорость ветра ($V_{сут}$) определяется делением суммы среднечасовых скоростей ($V_{ч}$) на 24, а среднегодовая ($V_{год}$) – делением суммы всех $V_{сут}$ за год на 365.

Многолетний опыт использования существующих ветроустановок показывает, что использование ветроэнергетических агрегатов небольшой мощности ($P \leq 5$ кВт) почти всегда экономически оправдано в зонах, имеющих $V_{cp, год} \geq 3,5-4$ м/с, а применение ВЭУ большой мощности оправдано только в тех случаях, когда $V_{cp, год} \geq 5,5-6$ м/с.

Возможный энергетический потенциал ветровой энергии на территории РСО-Алания рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_n = V_{cp} \times S \times T_{год} \times K_1 \times K_2.$$

Среднегодовая скорость, рассчитанная с учетом отношения сумм измеренных значений мгновенных скоростей к числу измерений по территории горных зон РСО-Алания:

$$V_{cp} = 1,6 \text{ м/с};$$

$$S = 5,858 \text{ тыс. км}^2;$$

$$T_{год} = 8760 \text{ число часов в году};$$

$$K_1 = 0,29 \text{ коэффициент характеристики потоков ветра};$$

$$K_2 = 0,05 \text{ коэффициент использования ветроустановки};$$

$$\mathcal{E}_n = 1,6 \times 58580000 \times 8760 \times 0,29 \times 0,05 = 1190,53 \text{ тыс. кВт ч.}$$

Энергия Солнца. Горные зоны РСО-Алания географически удобно расположены с точки зрения получения солнечной энергии. К сожалению, на сегодняшний день имеется мало изученных и достоверных показателей по солнечной радиации горных зон РСО-Алания.

Таблица 5

Годовые величины суммарной радиации с радиационного баланса

Станция	Высота над уровнем моря, м	Суммарная радиация, ккал/см ²	Радиационный баланс, ккал/см ²
Кармадон	1530	119,2	38,1
Цей	1910	126,4	29,5
Казбеги высокогорная	36557	160,9	-3,7

Данные приведенные в табл. 5 свидетельствуют о том, что величина солнечной радиации на территории РСО-Алания колеблется в пределах 10–20%. Кроме того, из-за специфики географического расположения горных зон РСО-Алания она значительно зависит от метеоусловий. Изложенные выше обстоятельства не позволяют районировать территорию РСО-Алания по количеству солнечной энергии.

Поэтому, используя для расчета технического потенциала солнечной энергии, которая поступает за год на территорию горных зон РСО-Алания ($S_{n, max}$), данные, приведенные в таблице, в которой территориально располагается РСО-Алания, среднегодовой поток в день составляющий $\approx 13,4$ МДж/м² или 1300 кВтч/м² в год, величину площади горных зон РСО-Алания 5,858 тыс. км², получим:

$$S_{n, max} = 1300 \text{ кВтч/м}^2 \times 5,858 \text{ тыс. км}^2 \times 10^6 \text{ м}^2 = 7615400 \times 10^6 \text{ кВт ч.}$$

Без ущерба экологической среды может быть использовано порядка 1,5% падающей энергии, то есть 114231×10^6 кВтч, или 114,231 млрд кВтч.

Геотермальные источники энергии. Географическое положение РСО-Алания предполагает наличие достаточно доступных источников энергии тепла земли, рациональное использование которой может покрыть значительную часть всего энергопотребления республики, причем при минимальной нагрузке на окружающую среду.

В первую очередь это использование геотермальной энергии сухих горячих пород, расположенных на глубинах 2–3 км на территориях развития молодых интрузий грано-диоритового состава с абсолютным возрастом в 2–2,5 млн лет. На-

чало кристаллизации расплава (становление массива) в интрузиях такого состава происходит при температуре 820°.

В зависимости от размеров интрузивных тел и степени эродированности скорость их остывания, по расчетным данным, составляет от 180° до 200° в течение 1 млн лет.

Согласно имеющимся опытным данным и расчетам, проведенным на основании функционирования пробуренной скважины 1БТ (Бирахзангский участок Алагирский район РСО-Алания), посредством которой были выведены на поверхность термальные (53°) воды с глубины 2370 м, можно сделать вывод: предполагаемый тепловой потенциал каждой из пробуренных скважин в пределах Черногорской моноклинали на указанных участках (при их глубинах от 2000 до 3000 м, температуре на забое до 70–80° и дебитов в 300–4000 м в сутки, а также с учетом съема температур в 30–40°) составит 3,25 до 5,8 Гкал в час (в среднем 4,5 Гкал в час).

Общий тепловой потенциал по всем 19 скважинам Черногорской моноклинали предварительно определяется в 78 Гкал в час.

Кроме этого, на Геналдонском участке, в пределах Южной зоны Верхне-Кармадонского месторождения минеральных вод, возможно вскрытие термальных вод температурой 80° на глубинах всего до 200 м с дебитом до 7000 м³ в сутки, энергопотенциал которых может доходить до 15 Гкал в час при съеме температур в 50°.

По экспертным оценкам, суммарный годовой потенциал по всем предполагаемым скважинам на территории горных зон РСО-Алания может составлять 1,092 млрд кВтч в год.

В табл. 6 представлен суммарный годовой экономически эффективный потенциал по возобновляемым экологически чистым источникам энергии в РСО-Алания.

Таблица 6

Годовой потенциал возобновляемых источников энергии на территории горных зон РСО-Алания

№ п/п	Источники энергии	Энергетический потенциал, млн кВтч в год
1	Гидроэнергетические ресурсы <i>из них</i>	22 723,4
1.1	Основные реки	20 892,6
1.2	Мельчайшие реки	1830,8
2	Ветровая энергия	1,666
3	Геотермальные ресурсы <i>из них</i>	1092
3.1.	Участки развития неинтрузий («сухие горячие породы») – 6 скважин глубиной 2000–2500 м	300
3.2.	Термальные воды Черногорской моноклинали (19 скважин глубиной 2000–3000 м) и Верхне Кармадонский участок (1 скважина глубиной 200–300 м)	792
Всего		23 817,07
	<i>Солнечная энергия*</i>	<i>114 231 000</i>

* В данном случае потенциал солнечной энергетики не может быть суммирован и паритетно сопоставлен с потенциалами прочих приведенных возобновляемых энергоресурсов, так как общая величина потенциала солнечного излучения рассчитана с учетом всей площади горных зон РСО-Алания, но его конкретное использование априори не может быть настолько масштабным и должно рассматриваться для каждого индивидуального случая.

Данные приведенные в табл. 6 свидетельствуют о достаточно высоком потенциале возобновляемых ресурсов РСО-Алания, использование которого позволит практически полностью обеспечить экологически чистой электрической энергией потребителей РСО-Алания, а также стать экспортером энергоресурса. Потребление электрической энергии на территории горных зон РСО-Алания составляет 160–190 млн кВтч, а по РСО-Алания в целом 1,5–1,6 млрд кВтч. Фактически, опираясь на величину потенциала экологически чистых возобновляемых источников энергии, можно сказать что РСО-Алания, используя эти ресурсы, может не только обеспечивать электрической энергией внутренних потребителей, но и экспортировать электроэнергоресурсы на соседние территории.

Все изложенные факты по наличию экономически обоснованного потенциала экологически чистых возобновляемых источников энергии, находящихся на территории горных зон РСО-Алания, требуют поиска подходов к разработке и реализации нестандартных решений для освоения и использования описанных ресурсов в народно-хозяйственном комплексе РСО-Алания и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

Гассиева О.И. (2011). Проблемы экономически устойчивого развития электроэнергетических систем России: монография. Владикавказ: ГБОУ СКГМИ (ГТУ).

Гассиева О.И., Вагин В.С., Караев Ю.И., Козырев Р.Р., Москаленко И.В., Хузмиев И.К. и др. (2009). Инновационная зона в горном районе РСО-Алания «Кремниевая долина «Тагаурия»: монография. Владикавказ: Изд-во «Проект-пресс».

Гассиева О.И., Гальперин А.А., Кусова Ж.Г., и др. (2011). Локальное энергоснабжение горной зоны с использованием возобновляемых источников энергии (ВИЭ) // *Научные труды Вольного экономического общества России «Устойчивое развитие горных территорий (на примере РСО-Алания)»*. Том 153. Москва-Владикавказ. С. 99–132.

Гассиева О.И., Хузмиев И.К. (2011). О некоторых проблемах реформирования электроэнергетики России // *Научные труды Вольного Экономического общества России*. Том 150. М. С. 97–100.

REFERENCES

Gassieva O.I. (2011). Problems economically sustainable development of electric Russia power systems: monograph. Vladikavkaz.: GTU.

Gassieva O.I., Vagin V.S., Karaev Y.I., Kozyrev R.R., Moskalenko I.V., Huzmiev I.K. and other (2009). Innovative area in the mountainous region of North Ossetia-Alania «Silicon Valley» Tagauri»: monograph. Vladikavkaz.: Publishing Project Press.

Gassieva O.I., Halperin A.A., Kusova J.G. and other (2011). Local energy mountainous areas using renewable energy sources (RES). Proceedings of the Free Economic Society of Russia «Sustainable development of mountain areas (for example, RSO-Alania)». Vol. 153. Moscow-Vladikavkaz. P. 99–132.

Gassieva O.I., Huzmiev I.K. (2011). Some problems of Russian power sector reform. Proceedings of the Free Economic Society of Russia. Vol. 150. Moscow. P. 97–100.

АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРНЫХ РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КAVKAZA

ДЫГОВА Л.А.,

соискатель кафедры бухгалтерский учет, анализ и аудит,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: dygova_l@inbox.ru;

КИДАКOEBA A.И.,

соискатель,
Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,
e-mail: kidakoeva.ai@gmail.com

В статье рассмотрены проблемы и подходы разработки стратегического плана социально-экономического развития горных территорий.

Ключевые слова: индикаторы; оценка уровня; инфраструктура; горные территории.

ANALYSIS OF NORTH CAUCASUS RURAL INFRASTRUCTURE MOUNTAINOUS REGIONS INDICATORS TO ASSESS THE LEVEL OF DEVELOPMENT

DYGOVA L.A.,

Competitor of department «Accounting and Audit»
Kabardino-Balkarian State University named after H.M. Berbekov,
e-mail: dygova_l@inbox.ru;

KIDAKOEVA A.I.,

Competitor
North Caucasian state humanitarian and technological academy,
e-mail: kidakoeva.ai @ gmail.com

In article problems and approaches of working out of the strategic plan of social and economic development of mountain territories are considered.

Keywords: indicators; a level estimation; an infrastructure; mountain territories.

JEL classification: Q15, Q16, Q18.

Анализ фактических параметров многих индикаторов на современном этапе развития горных территорий Кабардино-Балкарской республики показал, что они значительно хуже установленных пороговых значений экономической безопасности. Однако именно отклонения фактических параметров от пороговых значений показывают остроту угроз экономической безопасности и очередность их устранения. Приведенные данные являются серьезным сигналом для принятия необходимых мер в области развития экономики Кабардино-Балкарской республики, прежде всего, это касается устранения подвижности и неустойчивости социо-эколого-экономического развития КБР. Дальнейший мониторинг и оценка показателей безопасности обусловлен необходимостью учета и прогнозирования требований безопасности при формировании региональной социально-экономической политики развития сельских территорий горных регионов (Агнаева, 2008, Беляков, 2006).

Мониторинг устойчивого развития должен стать первоочередной задачей для завершения переходного состояния экономики при наличии серьезных межотраслевых диспропорций, сильной подвижности и неустойчивости социо-эколого-экономических индикаторов, что характерно для сегодняшнего состояния экономики Кабардино-Балкарской республики.

Индикаторы устойчивого социально-экономического развития являются показателями, которые характеризуют количественные и качественные изменения состояния экономики, социальной сферы, окружающей среды во времени, позволяют оценить ситуацию, выявить факторы, влияющие на ее изменение (Артамонов, 2005, Мисаков, 2011).

Наиболее важными приоритетами развития мирового сообщества в третьем тысячелетии, выделенными в докладе ООН, являются борьба с бедностью, улучшение качества окружающей среды, переход к устойчивому развитию. Наиболее популярным лозунгом в современной экономико-политической ситуации России является кратный рост ВВП к 2020 г.

Во всем мире активно разрабатывают критерии и индикаторы устойчивого развития (в частности, можно назвать такие ведущие международные организации, как ООН, Всемирный Банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития, Европейский союз и др.). Индикаторы устойчивого развития классифицируют по различным блокам: экономические, социальные, природно-экологические и др.

Для оценки уровня устойчивого развития КБР нами были отобраны показатели, которые обеспечивают многомерность учета и измерения структурных особенностей региона, дают возможность построить и интерпретировать интегральный показатель, предполагают доступность информационных источников и простоту измерения характеристик, возможности сопоставлений. Ни один отдельно взятый индикатор не может дать полного ответа на вопрос об устойчивости или неустойчивости развития. Интерпретация индикаторов возможна лишь при рассмотрении их в системе. Устойчивость региональной системы по выбранной нами методике позволяет характеризовать процесс цели направленного изменения уровней развития определенных параметров региона; исходя из этого, мы можем выделить ряд групп показателей.

1. Показатели, которые характеризуют полную устойчивость направленного изменения. (Это такие изменения, в ходе которых любой следующий уровень либо выше всех предыдущих (устойчивый рост), либо ниже всех предыдущих (устойчивое снижение), при условии, что рост показателя – это положительная динамика.

Судя по данным, приведенным ТО ФСГС РФ по КБР, можно говорить об относительно устойчивой положительной динамике различных показателей, большая часть которых принадлежит социальной группе. Примерно, такое же количество показателей говорит о полной неустойчивости.

2. Другая группа показателей характеризуется хаотичным чередованием изменения динамики показателей, что говорит о неустойчивости процесса. И это естественно, так как любое нарушение последовательного изменения состояния системы, или отдельных ее параметров подтверждают неполную устойчивость произошедших изменений. В ходе анализа полученные показатели целесообразно разбить на две подгруппы: 1. с общей отрицательной динамикой и 2. с общей положительной динамикой.

Мы убеждены, что система индикаторов уровня устойчивого развития должна в обязательном порядке войти в региональную статистическую отчетность и быть доступной обществу. Анализ индикаторов оценки уровня устойчивого развития позволяет формировать целевые бюджетные программы и принимать управленческие решения о приоритетных направлениях деятельности в регионах (Беляков, 2006, Гертер, Мисаков, 2012).

Перечень индикаторов оценки уровня устойчивости развития региональной экономики и особенно их пороговые (предельные) значения должны иметь статус утвержденных на региональном уровне параметров, а их соблюдение должно стать обязательным элементом региональных программ устойчивого социально-экономического развития.

Одним из инструментов оценки устойчивого развития КБР является возможность использования сопоставлений социально-экономического развития с соседними регионами РФ, а также с индикаторами Целей развития тысячелетия (ЦРТ).

Сформированные Цели развития тысячелетия должны стать ориентиром для разработки программ, направленных на достижение устойчивого развития регионов РФ, в рамках которой Президентом были обозначены ключевые задачи. По большинству приведенным индикаторам ЦРТ Кабардино-Балкарская республика отстает от среднероссийского уровня (см. табл. 1). Систематизация мирового и отечественного опыта в области исследования проблем устойчивого развития региональных социо-эколого-экономических систем позволяет сделать общие выводы, касающиеся территориальных аспектов данной проблемы.

1. Нет общепринятой формулы устойчивого развития региональной экономики. Под устойчивостью экономики региона можно понимать ее способность постоянно осуществлять развивающие функции при отрицательных воздействиях внешних и внутренних факторов, при этом, обеспечивая необходимое качество и эффективные конечные результаты.

2. Правомерной является множественность индикаторов устойчивости в зависимости от вектора социально-экономической динамики: они могут быть ориентированы либо на выживание и стабилизацию обстановки либо преодоление депрессии.

3. Устойчивость региональной экономики можно достичь лишь в ходе устранения негативных воздействий внутренних и внешних факторов, перечень и степень влияния которых в различных территориях и в разные периоды времени проявляются неодинаково. Из этого следует, что пороговые значения индикаторов устойчивого развития экономики региона для достижения объективных конечных оценок должны иметь территориальную привязку.

4. Процесс достижения устойчивого развития экономики региона должен быть управляемым. Регулирование процесса происходит при мониторинге индикаторов устойчивого развития, что позволяет оперативно реагировать на сигналы о возможных угрозах и принимать необходимые управленческие решения по их предотвращению. Таким образом, показатели, отобраные как индикаторы устойчивого развития, необходимо исследовать в динамике.

Таблица 1

Адаптированные индикаторы целей развития тысячелетия по Кабардино-Балкарской Республике 2011 г.

№	Индикатор ЦРТ	В среднем по РФ	Показатели регионов		КБР
			Максимальный	Минимальный	
<i>Цель 1. Сокращение крайней бедности и голода</i>					
1	Коэффициент фондов раз (дифференциация доходов)	14,8	33,6	8,0	11,8
2	Доля беднейшего квинтиля (20 % населения) в доходах, %	5,5	7,7	2,9	5,9
<i>Цель 2. Достижение всеобщего начального образования</i>					
-	-	-	-	-	-
<i>Цель 3. Обеспечение гендерного равенства и улучшение положения женщин</i>					
3	Доля женщин среди занятых экономически активного населения, %	61,3	76,2	55,2	29,7
4	Доля женщин в региональных парламентах, %	13,2	30	0,0	6
<i>Цель 4. Снижение детской смертности</i>					
5	Смертность детей в возрасте до 5 лет	-	-	-	-
6	Младенческая смертность на 1000 родившихся	11	41,5	6	-
<i>Цель 5. Улучшение здоровья матерей</i>					
7	Материнская смертность				
<i>Цель 6. Борьба с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими болезнями</i>					
8	Заболеваемость населения болезнями органов дыхания на 1000 человек	295,3	540,2	130,3	310,0
9	Заболеваемость населения новообразованиями на 1000 человек	9,6	17,3	2,0	11,6
<i>Цель 7. Обеспечение экологической устойчивости</i>					
10	Доля залесенной территории, %*	45/1	82,0	0,0	46
11	Доля природоохранных территорий, %	-	-	*	-
12	Доля населения, имеющего устойчивый доступ к источнику качественной питьевой воды, %	-	-	-	-
13	Доля городского населения имеющего доступ к канализации	71.5	100	0	68,6
14	Доля ветхого и аварийного жилья, %	3,2	26	0,6	5,1
<i>Цель 8. Формирование глобального партнерства в целях развития</i>					
15	Уровень безработицы возрастной группы 20-29 лет, %	32,2	49,9	15,9	33,6
16	Число стационарных телефонов на 1000 населения, город/село	270/112,6	368,8/254	8,6/2,9	244,3/119,1
17	Число сотовых телефонов (тыс. зарегистрированных абонентов)	1404	22826,7	0	1560,5

*Источники: рассчитано по данным ТО ФСГС РФ по КБР, Министерств и ведомств КБР.

В ходе исследования перед нами возникла необходимость разработки основных положений формируемой системы индикаторов устойчивого развития республики.

1. Определение и цель использования индикаторов.

Индикаторы устойчивого развития отражают степень удовлетворенности потребностей в экономических, социальных и экологических аспектах нынешнего поколения без ограничения потребностей будущих поколений.

1.1. Определение целевых показателей политики устойчивого развития. Индикаторы показывают ключевую цель и мероприятия, выработанные в рамках концепции социально-экономического развития КБР. Это позволяет установить группу целевых показателей по каждому индикатору, которые представляют собой цель политики в том или ином тематическом направлении, для которого определен соответствующий индикатор, что, таким образом, обеспечивает более конкретное понимание и видение общих проблем.

1.2. Управленческие и технические цели. При помощи индикаторов мы можем производить измерение, мониторинг, делать анализ и давать оценку темпам и эффективности движения по направлению к достижению цели устойчивого развития. Более того, при необходимости появляется возможность делать корректировку общей политики в сторону нужного направления, обеспечивающей его устойчивость.

Индикаторы также используются для формирования информационной поддержки процессов планирования и принятия решений в Правительстве КБР, других учреждениях и организациях для информирования о последствиях и результатах реализации различных программ устойчивого развития.

1.3. Информирование и участие общественности. Задействование базовых индикаторов позволяет общественности получать информацию о качестве преобразований в экономике и делать те или иные выводы и предложения.

2. Задачи индикаторов. Индикаторы предназначены для решения различных задач.

2.1. Определение цели: установление конкретных задач стратегии устойчивого развития в количественной форме; формирование стратегии долгосрочного развития; прогнозирование эффектов от намеченных мероприятий.

2.2. Управление: исследование механизма достижения целей устойчивого развития; оценка достигнутого прогресса; оценка эффективности используемой политики; информация для планирования и принятия решений органами власти; повышение качества управленческих решений на региональном уровне с учетом позиций и интересов различных групп населения.

2.3. Оценка положения региона в стране и мире: межрегиональные сравнения, обоснования трансфертов; взаимоотношения региона с международным сообществом, привлечение иностранных инвестиций, программ, грантов.

2.4. Участие общественности: информирование, обучение, взаимосвязь с обществом и отдельными группами; привлечение общественности к участию в гражданской деятельности.

3. Действующие лица. Важной задачей является нахождение определенных сторон, которые заинтересованы в индикаторах устойчивости регионального уровня. К ним относятся следующие группы: лица, принимающие решения на региональном уровне; лица, осуществляющие разработку политики; специалисты (эксперты); общественность; международное сообщество и потенциальные инвесторы.

4. Критерии отбора индикаторов. Из множества критериев выбирается ряд, которые подлежат разработке при выборе каких-либо альтернативных индикаторов. Эти критерии предлагается сгруппировать по следующим тематическим категориям.

4.1. Содержание индикатора: динамика — отражение изменений, происходящих в каком-либо процессе или характеристике, особенно, в тех случаях, когда речь идет о мониторинге эффективности деятельности.

4.2. Связь с политическими решениями: соответствие политике; наличие связи с принимаемыми решениями; концентрация внимания на наиболее существенных вопросах.

4.3. Эффективная передача информации по индикаторам: доступность для понимания заинтересованными сторонами; простота передачи информации; широта распространения информации среди заинтересованных сторон.

5. Зарубежный опыт показывает, что индикаторы устойчивости должны удовлетворять следующим критериям: возможность применения на региональном и федеральном уровнях; иметь однозначное понимание для лиц, принимающих решения, иметь количественную оценку; быть взаимосвязанной с имеющейся системой национальных счетов, статистики и не требовать значительных издержек для сбора информации и расчетов.

6. Участие общественности.

Процесс разработки индикаторов должен проходить на основе широких консультаций, что позволяет:

- получить дополнительную информацию по вопросам, связанным с проектом (в ходе обсуждения появляется возможность получить дополнительные сведения, идеи, мнения и т. д.);
- реализовать права общественности на информацию о проектах, разрабатываемых для утверждения государственными органами;
- осуществлять широкую дискуссию в ходе разработки индикаторов. (это будет способствовать лучшему восприятию идей устойчивого развития, формированию рыночного мышления и т. д.).

В целевые группы для консультационного процесса по разработке индикаторов могут входить различные структуры правительства Кабардино-Балкарской Республики, муниципальных органов управления; неправительственных организаций; научных и образовательных учреждений; деловых кругов; а также отдельные активисты. Очень важно грамотно организовать консультационный процесс, выбирать наиболее эффективные для данного проекта методы информирования, консультирования и учета высказанных мнений. Потребность в своевременной и полной информации на всех уровнях управления устойчивым развитием очевидна. Однако применяемые в настоящее время социо-эколого-экономические показатели не позволяют получить достаточный объем информации об устойчивости. В связи с этим, необходимо сформировать систему информационной базы (состоящая из экологического, демографического и социального блоков), при помощи которой можно анализировать текущее состояние региональной экономической системы и создавать условия устойчивого развития.

Таким образом, устойчивое развитие означает высокое социальное и экологическое качество экономического роста. Мониторинг устойчивого развития Кабардино-Балкарской республики мы должны проводить на базе ряда систем индикаторов и интегральных индексов.

Сведения об авторах: Дыгова Лина Анатольевна, соискатель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова»; Кидакова Алина Ибрагимовна, соискатель ФГБОУ ВПО «Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия».

ЛИТЕРАТУРА

- Агнаева Ф. (2008). Приоритетные направления развития хозяйств населения / Ф. Агнаева, А. Гудиев // *АПК: экономика, управление*. № 10. С. 43–45.
- Артамонов А.Д. (2005). Политика развития сельских территорий России: поселения 21 века. М.: Юлис.
- Беляков А.Ю. (2006). Стратегическое планирование устойчивого развития сельских территорий. ВГУ.
- Гертер И.К., Мисаков В.С. (2012). Особенности и основные факторы, влияющие на развитие сельской инфраструктуры горных регионов Северного Кавказа // *Terra Economicus*. Ростов-на-Дону, № 3. С. 65–74.
- Мисаков В.С. (2011). Критерии и показатели устойчивого развития территорий // *Всероссийская НК «Системный кризис на Северном Кавказе и государственная стратегия развития макрорегиона»*. Ростов-на-Дону: ИСЭГИ ЮНЦ РАН. С. 126–132.

REFERENCES

- Agnaeva F.* (2008). Priority directions of households development. *F. Agnaeva, A. Gudiev. AIC: economics, management.* No. 10. Pp. 43–45. (In Russian).
- Artamonov A.D.* (2005). Rural Development Policy in Russia: settlement 21st century. M.: Ulis. (In Russian).
- Belyakov A.Y.* (2006). Strategic planning for sustainable rural development. VSU.
- Herter I.K., Misakov V.S.* (2012). Features and major factors affecting the development of rural infrastructure in mountain regions of the North Caucasus. *Terra Economicus.* Rostov-on-Don, № 3. Pp. 65–74. (In Russian).
- Misakov V.S.* (2011). Benchmarks and indicators for sustainable development of the territories. Russian NC "systemic crisis in the North Caucasus and the state of the macro-region strategy." Rostov-on-Don. Pp. 126–132. (In Russian).

АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА

ЧЕРКЕЗОВ Н.В.,

аспирант,
кафедра экономической теории,
Южный федеральный университет,
e-mail: cherkiznik@mail.ru

В статье аграрная политика государства рассматривается в контексте управленческой методологии. Автор акцентирует внимание на необходимости учета региональной специфики при осуществлении мер государственной экономической политики в сфере АПК и идентифицирует субъектно-компонентные составляющие организационной структуры регионального управления.

Ключевые слова: аграрный сектор; аграрная политика; регион; управление регионом; государственная экономическая политика; организационная структура регионального управления.

AGRARIAN POLICY OF THE REGION AS COMPONENT OF PUBLIC ADMINISTRATION BY DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL SECTOR

SHERKEZOV N.V.,

graduate student of chairs of the economic theory,
Southern Federal University,
e-mail: cherkiznik@mail.ru

In article the agrarian policy of the state is considered in a context of administrative methodology. The author focuses attention to need of the accounting of regional specifics at implementation of measures of the state economic policy in the sphere of agrarian and industrial complex and identifies subject and component components of organizational structure of regional government.

Keywords: agrarian sector; agrarian policy; region; management of the region; state economic policy; organizational structure of regional government.

JEL classification: P25, Q18.

Проблема региональной аграрной политики как составляющей региональной политики и, шире, – всей экономической политики государства, актуализируется в условиях макроэкономических дисбалансов, мировой экономической и политической неустойчивости, технологических трансформаций, институциональных и структурных реформ, что обуславливает поиск новых моделей регулирования и управления, общие тенденции которого свидетельствуют в пользу усиления государственного регулирования экономики. Применительно к сельскому хозяйству это означает активизацию управляющих воздействий государств в аграрной сфере. Необходимость участия государства в регулировании и поддержке аграрного хозяйства обусловлена, помимо особых условий воспроизводства и наличия множества рисков хозяйственной деятельности, высокой капиталоемкости и низкой инвестиционной привлекательности отрасли, специфическими социально-экономическими и политическими условиями конкретной национальной экономики. Эти условия в России определяются развитием Тамо-

женного союза и переходом к Единому экономическому пространству, впоследствии и к Евразийскому экономическому союзу; глобальным изменением конъюнктуры на мировом продовольственном рынке, последствиями кризисных процессов в ряде ведущих экономик мира при увеличении численности населения в мире и росте потребности в продовольственных ресурсах (Ушацев, 2013. С. 13), а также вступлением России в ВТО. При этом необходимо конкретизировать аграрную политику государства на уровне регионов с целью выявления ее адаптационных составляющих в современных условиях. Так, соглашаясь с мнением В. Узуна, который считает, что «оценку последствий вступления России в ВТО нужно проводить не только в целом по сельскому хозяйству, но и применительно к производителям отдельных видов продукции», необходимо также произвести такую оценку по регионам. О. Белокрылова подчеркивает, что «членство в ВТО обостряет проблемы в разных регионах в связи с высокой степенью региональной дифференциации» (Белокрылова, 2012. С. 6). Такую позицию поддерживают В. Крутиков и О. Федорова, считая, что «комплексное развитие сельских территорий должно основываться на общих макроподходах и дифференцированных по регионам стратегиях интегрированного развития» (Крутиков, Федорова, 2011. С. 10).

Акцент на региональных интересах подтверждается в проекте «Концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации на период до 2020 года», разработанном Минрегионразвития РФ, в соответствии с которым «региональная политика Российской Федерации – это система правовых, финансово-экономических, институциональных и организационных мер, определяющих деятельность органов публичной власти всех уровней, направленной на комплексное развитие регионов» (Концепция, 2011). При этом уточняется, что региональной политикой может служить только комплекс государственных мер, цели которых продуманы и поставлены именно как региональные, направленные на оптимизацию территориальной структуры российского общества. С этой точки зрения научный интерес представляет разделение А. Швецовым региональной политики на общесистемную и селективную: «общесистемная региональная политика» направлена на создание общих предпосылок, благоприятствующих развитию регионов, а «селективная региональная политика» есть целенаправленное влияние на определенные территориальные части страны, воздействие на складывающиеся в них конкретные социально-экономические и экологические ситуации» (Швецов, 2009. С. 40).

Такое различие позволяет, по мнению О. Кузнецовой, сузить «безбрежно расширительные» версии определения региональной политики и сформировать действенную нормативно-правовую и программную базу централизованного регулирования регионального развития страны. О. Кузнецова справедливо выделяет различия между «федеральной региональной политикой», направленной на сглаживание дисбалансов регионального развития и обеспечение экономического подъема проблемных территорий и «региональные аспекты федеральной социально-экономической политики», которая призвана компенсировать негативные последствия экономического роста в виде нарастания межрегиональных диспропорций (Кузнецова, 2013. С. 392). В то же время региональная политика проецирует общероссийские интересы с учетом региональной специфики. Не претендуя на решение вопроса о дихотомии или взаимозависимости федеральной региональной политики и селективной региональной политики, тем не менее, следует согласиться с тем, что у разных уровней региональной политики разные цели, разные бюджеты, а также разная объектно-субъектная структура.

Обобщения экономической литературы по вопросам сущности региональной политики в целом и аграрной политики в частности, позволяют определить региональную аграрную политику как целенаправленную последовательную деятельность государства в лице органов государственной власти, субъектов по управлению развитием аграрного сектора в соответствии с совокупностью институционально-правовых, экономико-организационных, социальных и общественно-политических региональных приоритетов с целью оптимизации использования региональных ресурсов, с учетом интересов производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции в процессе встраивания экономики региона в экономическое пространство страны, регулирования и достижения хозяйственных, территориальных и национальных экономических интересов.

Посредством региональной аграрной политики реализуется региональное управление, которое выражает интересы государства и государственного управления в целом с учетом региональной специфики. Региональное управление осуществляется через конкретные направления, инструменты и методы достижения поставленных целей, составляющих суть экономической политики государства. При этом управленческая структура аграрной политики включает следующие составляющие. Планирование как один из важнейших методов управления признано необходимой составляющей управленческого процесса и представляет собой процесс принятия решений, позволяющих обеспечить эффективное функционирование и развитие организации в будущем, уменьшить неопределенность (Меньшикова, Худин, 2012. С. 28). Планирование базируется на определенных целях управления. Целеполагание также выступает как важнейший этап планирования, на котором формулируется миссия и определяются цели развития. Региональное управление в аграрной сфере конкретизируется в целях региональной аграрной политики. Важными элементами процесса управления аграрной сферой выступают средства для достижения этих целей, а также органы и организации, активизирующие, контролируемые и анализирующие процесс управления. На рис. 1. представлена взаимосвязь основных этапов процесса управления аграрной сферой как экономическим объектом.



Рис. 1. Взаимодействие элементов управления аграрной сферой

Таким образом, в системе управления процесс управления аграрной сферой определяется как неотъемлемая составляющая государственного управления развитием агропромышленного сектора. Исходя из управленческого контекста, аграрная политика выступает упорядоченной деятельностью государства, которая реализуется путем влияния на экономические и социальные процессы и вытекает из основных направлений, институционально закрепленных в соответствующих программных документах. Так, «Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» предусмотрено комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, а также сфер деятельности агропромышленного комплекса (рис. 2).

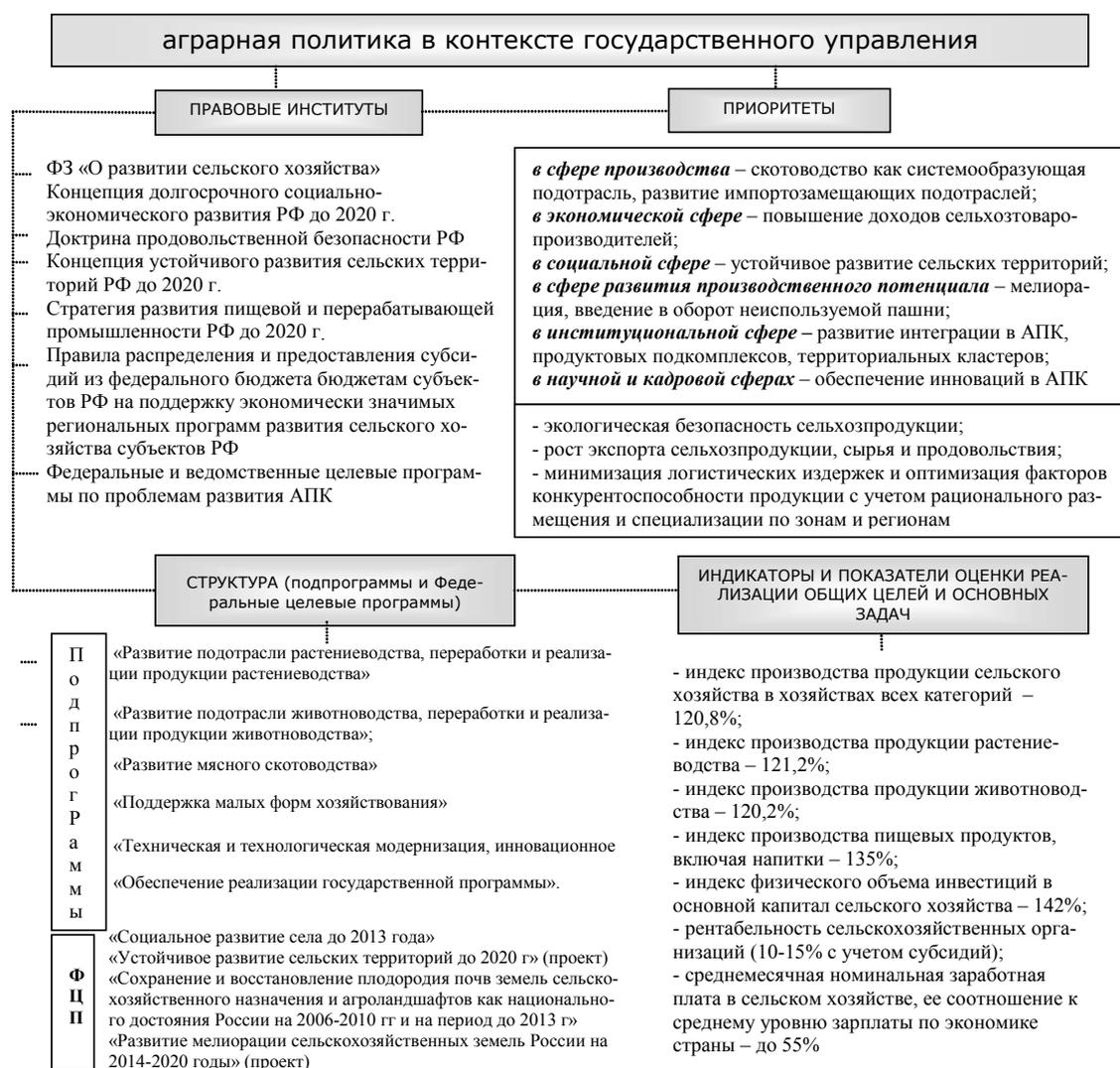
Региональные ориентиры, сочетающие общегосударственные и региональные интересы государственного управления в деятельности государственных органов, определяют общие контуры региональной политики. В отношении аграрного сектора типичного южного сельскохозяйственного региона – Ростовской области – закреплён программный документ «Концепция развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020 года» (табл. 1).

Как видно из табл. 1, организационная структура регионального управления включает исполнительные органы власти, органы местного самоуправления и соответствующие организационные формы управления: министерства, ведомства, комитеты, ассоциации, управления, муниципальные образования и т. д. В процессе реализации управленческих функций эти структуры взаимодействуют в трех сферах: государственной, корпоративной и общественной, каждая из которых в свою очередь также реализуется на соответствующих уровнях – в государственной сфере управление реализуется на федеральном, региональном, муниципальном уровнях (рис. 3).

Компоненты организационной структуры регионального управления в совокупности выступают в организационном единстве для реализации управленческих целей. Таким образом, организационная структура регионального управления как социально-экономическая категория представляет собой совокупность органов и субъектов управления аграрной сферой, взаимодействующих посредством организационных связей в процессе выработки, координации и принятия управленческих решений.

Следует полностью согласиться с Л. Поповой, что стране необходима «современная, сбалансированная, структурированная агропродовольственная политика, которая четко определяла бы стратегию и тактику государства в этой области» (Попова, 2010. С. 85). Однако научное и экспертное сообщество подвергает критике современную аграрную политику. В. Назаренко, анализируя истоки и причины неэффективного регулирования государством аграрной сферы, свидетельствует о «превращении сельского хозяйства из донора других народнохозяйственных отраслей в реципиента» (Назаренко, 2009. С. 10). Он отмечает, что в России «постоянно проводилась политика двойного стандарта, в том числе и в экономической идеологии, и в аграрной политике... Советскому Союзу и отдельным республикам постоянно навязывался лозунг абсолютной либерализации в стиле XIX в., прекращение всякой государственной роли в экономике» (Назаренко, 2009. С. 319). И доказывает, что чрезмерно либеральная политика в период реформ негативно сказалась на аграрной экономике России, разрушив многообразную систему поддержки сельского хозяйства. По мнению И. Буздалова, существующий в России механизм социально-экономических отношений сельского хозяйства и государства, как и система государственного и хозяйственного регулирования, крайне несовершенны и «сельское хозяйство не стало действительным приоритетом экономической политики государства» (Буздалов, 2009. С. 125). С. Барсукова, анализируя основные вехи аграрной политики в России 2000-х гг., делает вывод о ее непо-

следовательности, отсутствии преемственности в основных программных документах, определяя их как серию «импульсов разной эффективности и направленности» (Барсукова, 2013. С. 26).



Том 11 № 2 Часть 2
TERRA ECONOMICUS
2013

Рис. 2. Элементы аграрной политики в концепте Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. (Постановление, 2012)

Таблица 1

Аграрная политика в концепте государственной программы развития АПК Ростовской области (Концепция, 2012)

Составляющие	Содержание
Институциональное обеспечение государственного управления аграрной сферой Ростовской области	Распоряжение Прав.РФ от 05.09.2011 № 1538-р «Об утверждении стратегии социально-экономического развития ЮФО до 2020 года»; Обл. закон РО от 19.11.2009 № 326-ЗС «О развитии сельского хозяйства»; Пост. Законодательного Собрания РО от 30.10.2007 № 2067 (в ред.) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года»; Постановление Правительства Ростовской области от 23.05.2012 № 424 «Об утверждении Концепции развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020 года»; Постановление Адм. РО от 30.11.2009 № 633 (в ред. Постановления от 26.06.2013 № 403) «Об утверждении Областной долгосрочной целевой программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в РО на 2010-2014гг»

Составляющие	Содержание
Структура – основные подпрограммы Государственной программы развития АПК Ростовской области на 2010 – 2014 гг.	«Развитие молочного скотоводства в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Развитие мясного скотоводства в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Развитие свиноводства в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Развитие птицеводства в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Развитие овцеводства в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Развитие виноградарства в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Развитие садоводства и виноградарства в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Социальное развитие села в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве, ЛПХ в Ростовской области на 2010-2014 гг.»; «Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности и конкуренции на продовольственном рынке Ростовской области на 2011-2014 гг.»; «Увеличение производства сельхозпродукции за счет создания и модернизации мелиоративных систем Ростовской области на 2012-2014 гг.»; «Развитие садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан в Ростовской области на 2012-2014 гг.»; «Предотвращение заноса и распространения африканской чумы свиней на территории Ростовской области на 2012-2014 гг.»
Исполнители программы	Минсельхозпрод области, Минэкономразвития области, Управление ветеринарии области, Органы местного самоуправления в случае принятия их представительными органами соответствующих решений
Участники Программы	Сельскохозяйственные товаропроизводители; Организации агропромышленного комплекса; Кредитные учреждения; Граждане, проживающие в сельской местности, их работодатели



Рис. 3. Субъектно-компонентная характеристика организационной структуры регионального управления

Помимо критики в адрес государственной аграрной политики относительно непоследовательности, научно-экспертное сообщество отмечает также такой ее недостаток, как универсальность (или единство) в негативном смысле этого термина – так, Л. Абалкин утверждает, что «не существует единой, универсальной аграрной политики... и это относится не только к разным странам, но и к их регионам и отраслям» (Абалкин, 2009. С. 13).

Кроме того, безусловно, дифференцированный подход к господдержке сельского хозяйства как приоритетной отрасли экономики должен быть органически увязан с критериями и показателями эффективности. В то же время Р. Лумеров выявляет некорректность выбора критериев и показателей, невнимание к проблемам продовольственной безопасности и декоративно-декларативный характер аграрной политики (Лумеров, 2013. С. 52). Подобную декларативность отмечает С. Барсукова, называя программные документы аграрной политики «примером нормотворчества в традиции правильных заклинаний» и полагая, что это помешало формированию новых управленческих практик (Барсукова, 2013. С. 29).

Таким образом, исследование теоретических основ аграрной политики в управленческом контексте свидетельствует об управленческом потенциале аграрной политики, реализация которого требует адекватной корректировки существующих институтов, инструментов и механизмов с учетом рисков и угроз для аграрного сектора, а также с учетом отраслевой специфики, что позволит концентрировать управленческие воздействия на выявлении преимуществ и преодолении слабых мест отраслей аграрного сектора.

ЛИТЕРАТУРА

- Абалкин Л. (2009). Аграрная трагедия России // *Вопросы экономики*. № 9.
- Барсукова С. (2013). Вехи аграрной политики России в 2000-е годы // *Мир России: социология, этнология*. Т. 22, № 1.
- Белокрылова О. (2012). Что даст ВТО и какова цена билета за вход? // *Journal of Economic Regulation*. Т. 3. № 3.
- Буздалов И. (2009). Перекачка как отражение социально-экономической ущербности аграрной политики // *Вопросы экономики*. № 10.
- Гумеров Р. (2013). Продовольственная безопасность страны: угрозы нарастают // *Российский экономический журнал*. № 1.
- Концепция (2011) совершенствования региональной политики в РФ на период до 2020 г. Проект. Доступно на: http://www.minregion.ru/upload/documents/2011/koncept_reg_pol.doc.
- Концепция (2012) развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020 года / Постановление Правительства Ростовской области от 23.05.2012 № 424. Доступно на: <http://www.don-agro.ru>.
- Крутиков В., Федорова О. (2011). Развитие сельских территорий: инновации, диверсификация. Калуга: ЗАО «Типография Флагман».
- Кузнецова О. (2013). Региональная политика России. 20 лет реформ и новые возможности. М.: Librokom.
- Меньшикова М., Худин Д. (2012). Место и роль планирования в современной системе управления сельским хозяйством региона // *Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии*. Т. 1. № 1.
- Назаренко В. (2009). Теоретические основы аграрной политики на Западе и России. М.: Ин-т Европы РАН; Русский сувенир.
- Попова Л. (2010). Государственное регулирование и ценовая политика в АПК России // *Вопросы экономики*. № 7.
- Постановление (2012) Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг» // *Российская газета*. 07.08.2012. Доступно на: http://www.rg.ru/print/71/20/88/717_prq.pdf.
- Узун В. (2012). Российская политика поддержки сельского хозяйства и необходимость ее корректировки после вступления в ВТО // *Вопросы экономики*. № 10.
- Ушачев И. (2013). Научное обеспечение Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. // *АПК: экономика, управление*. № 3.
- Швецов А. (2009). Общесистемная и селективная государственная региональная политика // *Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование*. № 2.

REFERENCES

- Abalkin L. (2009). Agrarian tragedy of Russia. *Economy Questions*. No. 9. (In Russian).
- Barsukova S. (2013). Milestones of an agrarian policy of Russia in the 2000th years. *The World of Russia: sociology, ethnology*. Т. 22, No. 1. (In Russian).
- Belokrylova O. (2012). What the WTO and what price of the ticket for an entrance will give? *Journal of Economic Regulation*. Т. 3. No. 3. (In Russian).
- Buzdalov I. (2009). Transfer as reflection of social and economic lameness of an agrarian policy. *Economy Question*. No. 10. (In Russian).
- Gumerov R. (2013). Food security of the country: threats accrue. *The Russian economic magazine*. No. 1. (In Russian).
- The concept (2011) improvements of regional policy in the Russian Federation for the period till 2020. Project. Available at: http://www.minregion.ru/upload/documents/2011/koncept_reg_pol.doc. (In Russian).
- Krutikov V., Fedorov O. (2011). Development of rural territories: innovations, diversification. Kaluga: JSC Leader Printing House. (In Russian).
- Kuznetsova O. (2013). Regional policy of Russia. 20 years of reforms and new opportunities. M: Librokom. (In Russian).
- Menshikov M., Hudin D. (2012). Place and planning role in a modern control system of region agriculture. *The Messenger of Kursk state agricultural academy*. Т. 1. No. 1. (In Russian).
- Nazarenko V. (2009). Theoretical bases of an agrarian policy in the West and Russia. M: Institute Europe of the Russian Academy of Sciences; Russian souvenir. (In Russian).
- Popova L. (2010). State regulation and price policy in agrarian and industrial complex of Russia. *Economy Questions*. No. 7. (In Russian).

The resolution (2012) of the Government of the RF of July 14, 2012 No. 717 «About a state program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural products, raw materials and the food for 2013-2020». The Russian newspaper. 07.08.2012. Available at: http://www.rg.ru/pril/71/20/88/717_prg.pdf. (In Russian).

Uzun V. (2012). The Russian policy of support of agriculture and need of its adjustment after accession to WTO. *Economy Questions*. No. 10. (In Russian).

Ushachev I. (2013). Scientific providing the State program of development of agriculture and regulation of the markets of agricultural production, raw materials and the food for 2013-2020. *Agrarian and industrial complex: economy, management*. No. 3. (In Russian).

Shvetsov A. (2009). All-system and selective state regional policy. *Problem analysis and state and administrative design*. No. 2. (In Russian).

ИНСТРУМЕНТЫ АКТИВИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕГА-КОРПОРАЦИИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

КОРОЛЕВА Н.А.,

докторант,
Адыгейский государственный университет,
e-mail: korol_na_mail@list.ru

Мега-корпорации обладают огромным потенциалом преобразования внутренней среды региональных экономических систем современной России. Данный потенциал может быть продуктивно реализован при использовании специальных инструментов активизации взаимодействия мега-корпорации и региональной экономической системы. В исследовании этих инструментов востребован познавательный потенциал системного и институционального подходов.

Ключевые слова: региональная экономическая система; мега-корпорация; инструменты; развитие.

THE INSTRUMENTS OF ACTIVATION OF CONNECTION BETWEEN MEGA-CORPORATION AND REGIONAL ECONOMY SYSTEM

KOROLEVA N.A.,

PhD,
Adygeya State University,
e-mail: korol_na_mail@list.ru

The mega-corporations have grate potential of transformation inside the regional economy systems of contemporary Russia. This potential may be productively realized with useful of the special instruments of activation of connection between mega-corporation and regional economy system. In the research of this instruments we need to use the cognitive potential of system and institutional methods.

Keywords: regional economy system; mega-corporation; instruments; development.

JEL classification: R11, R12, R32.

В современной экономике доминируют сложные системные субъекты, обладающие значительным потенциалом развития, способностью оперативно сконцентрировать инвестиционные ресурсы в приоритетных зонах роста и обеспечить формирование качественно новых конкурентных преимуществ. К таким субъектам относятся крупные корпорации, сетевые организации, территориальные экономические системы. Особую позицию среди них занимают мега-корпорации, обладающие потенциалом глобального масштаба. Следует отметить, что, благодаря анализу взаимодействия пространственных системных субъектов, трансформируется прежнее представление о конкурентоспособности, которое базировалось на результатах исследования индивидуальных предпринимателей и коммерческих организаций (Бузгалин, Колганов, 2004).

Природа субъектов данного взаимодействия обуславливает многообразие его способов, среди которых на современном этапе развития особое значение приобретает интеграция, обеспечивающая переплетение ресурсных баз и факторов хозяйственных процессов мега-корпорации и региональной экономической системы, создавая условия для формирования синергетического эффекта. Соответственно, одной из приоритетных задач региональных исследований становится поиск способов интеграционного взаимодействия, позволяющих участникам извлекать значимый и устойчивый синергетический эффект в соразмерном приращении их конкурентоспособности с учетом стратегической перспективы и тенденций, господствующих в развитии мировой экономики (Мезоэкономика развития, 2011).

Глобальный финансовый кризис высветил новый важный аспект исследуемого взаимодействия – финансово-инвестиционные связи между мега-корпорацией и территорией. Один из важнейших уроков кризиса состоит в том, что финансовая несостоятельность и дестабилизация эмиссионного механизма мега-корпорации способны сформировать

ровать масштабные угрозы существованию экономической системы региона. Отсюда – потребность в обосновании действенных инструментов диагностики и разрешения возникающих здесь проблем, а также в разработке соответствующих механизмов территориального и корпоративного регулирования. Правоммерно выделить приоритетные направления научного поиска – диагностика конкурентоспособности обоих системных субъектов, диагностика возможностей и ограничений партнерств, формирующихся в процессе исследуемого взаимодействия, а также диагностика накопления инновационных активов в экономической системе региона и системе мега-корпорации.

В исследуемом процессе территориальное звено власти и управления, встроенное в общую вертикаль государственной власти, взаимодействует с соответствующими звеньями вертикали экономической власти мега-корпорации, что, во многом, определяет характер развития территории, состав ее конкурентных преимуществ. Для эффективного управления таким взаимодействием в условиях постиндустриальных преобразований востребованы качественно новые идеи, специальные принципы и инструменты активизации взаимодействия (Мокрушин, 2011).

Функциональное и организационно-структурное сходство региональной экономической системы и мега-корпорации обуславливает целесообразность применения в исследовании их взаимодействия познавательных возможностей концептуального представления региональной экономической системы в качестве квази-корпорации.

Отметим, что в условиях ускорения постиндустриальных преобразований активное взаимодействие мега-корпорации с региональной экономической системой в хозяйственном пространстве современной России создает условия для включения ресурсов развития мега-корпорации в процесс модернизации и эффективной реструктуризации внутренней среды региональной экономической системы, что обуславливает формирование синергетического эффекта в виде приращения конкурентоспособности обоих субъектов указанного взаимодействия (Прохорова, 2010).

Выделим одну из перспективных идей формирования указанного синергетического эффекта – адресное использование потенциала развития корпоративных организаций в целях создания перспективных субрегиональных локализаций, обладающих постиндустриальной стратегической ориентацией и способных внести существенный вклад в приращение конкурентоспособности мега-корпорации и региональной экономической системы (Ермоленко, 2012). Раскроем содержание данной идеи применительно к взаимодействию организаций холдинга «Газпром» и региональной экономической системы Краснодарского края.

Глобальная рецессия высветила ущербность существующего способа взаимодействия экономической системы Краснодарского края и организаций, входящих в систему «Газпрома» и обозначила предел действующей стратегической ориентации развития данной мега-корпорации. Динамичная перестройка мирового рынка с учетом тенденций энергосбережения обуславливает ускоряющееся снижение глобального спроса на газ, а также ужесточение конкуренции за счет появления альтернативных продуктов (сланцевый газ, биологическое топливо и др.).

С другой стороны, региональные экономические системы современной России остро нуждаются в формировании и интенсивном развитии системных субрегиональных локализаций, обладающих потенциалом постиндустриального роста, как внутренних плацдармов дальнейших преобразований (Попов, 2010). Налицо противоречивая ситуация, выход из которой предполагает вовлечение в процесс развития указанных локализаций ресурсов развития мега-корпораций, ранее стратегически ориентированных на добычу, первичную переработку и экспорт топливно-энергетических и сырьевых продуктов, что обуславливает:

- расширение ресурсной базы и пространства маневра для ускорения модернизации и дальнейшего инновационного развития региональной экономики;
- стратегическую коррекцию развития мега-корпорации, что выражается в трансформации ресурсов расширения топливно-сырьевого экспорта в ресурсы инвестирования региональной модернизации и инновационного развития.

Адаптация данной научной идеи к условиям взаимодействия организаций холдинга «Газпром» и экономической системы Краснодарского края позволяет обосновать способ преобразования указанного взаимодействия в соответствии с императивами модернизации региональной экономики и ускорения постиндустриальных трансформаций в мировом хозяйстве – адресное инвестиционное использование потенциала развития указанных организаций в целях создания перспективных для мега-корпорации и региональной экономики субрегиональных локализаций, обладающих постиндустриальной стратегической ориентацией и способных внести существенный вклад в приращение конкурентоспособности обоих указанных системных субъектов (*Конкурентоспособность регионов...*, 2003).

Активизация взаимодействия мега-корпорации и региональной экономической системы опирается на совокупность принципов, каждый из которых направлен на соответствующие преобразования функционального содержания и структурной организации региональной и корпоративной экономической политики. Укажем следующие принципы активизации взаимодействия указанных системных субъектов:

а) Ориентация на формирование новых конкурентных преимуществ, значимых в условиях постиндустриальных преобразований, поскольку в условиях динамичного изменения конкурентной среды только такая ориентация способна обеспечить устойчивую конкурентоспособность мега-корпорации и региональной экономической системы.

б) Соразмерность участия в формировании и распределении конечных результатов взаимодействия, что означает преодоление характерной для многих «отраслевых регионов» России асимметрии в распределении результатов в пользу доминирующих в регионе топливно-сырьевых мега-корпораций.

в) Системное инфраструктурное обеспечение потребностей развития взаимодействия, что означает создание адекватной инфраструктурной платформы, системно обеспечивающей потребности формирования и развития системных локализаций, перспективных для мега-корпорации и региональной экономики и обладающих постиндустриальной ориентацией.

г) Комбинирование и переплетение возможностей спецификации активов участников локальных рынков и потенциала экономической политики, поддерживающего силы естественного притяжения, что позволяет рассчитывать на извлечение соответствующего синергетического эффекта.

д) Опора на устойчивые пространственные формы развития экономических отношений во внутренней среде региона, обладающие потенциалом постиндустриального роста, что предполагает отбор наиболее перспективных системных локализаций, способных обеспечить необходимую конкурентоспособность мега-корпорации и региональной экономической системы.

Эффективная реализация указанных принципов предполагает осуществление структурной модернизации региональной экономической политики; укажем один из способов такой модернизации – выделение в структуре региональной политики совокупности приоритетных компонентов, каждый из которых ориентирован на решение конкретной ключевой функциональной задачи развития региональной экономической системы и подкреплен соответствующими региональными проектами развития (*Нижегородцев, 2012*).

Для реализации указанных принципов и идеи структурной модернизации региональной экономической политики востребован комплекс специальных инструментов активизации взаимодействия мега-корпорации и региональной экономической системы, в состав которого входят:

- специфицированная форма контракта о ресурсном инвестировании мега-корпорацией развития перспективных локализаций в составе региональной экономической системы, которая учитывает функциональные, структурные и институциональные особенности указанного инвестирования, устанавливая порядок, цели, объекты и средства инвестирования, распределение полномочий и ответственности между органами власти и управления мега-корпорации и территориальными органами власти и управления в данном процессе. В соответствии с данной формой контракта его стороны создают механизмы подготовки инвестиционных соглашений и контроля результатов инвестиционного процесса, которые обеспечивают эффективность ресурсного инвестирования;
- региональный проект социально-экономического развития, ориентированный на поддержку созданных во взаимодействии мега-корпорации и региональной экономической системы зон постиндустриального роста. Данный инструмент таргетирован, то есть связывает между собой достижение конкретных целей и выделение необходимых для этого средств, а также устанавливает способы общественного контроля результатов;
- венчурный фонд и фонд развития человеческого капитала, созданные в рамках территориально-корпоративного партнерства. Венчурный фонд – это коммерческая организация, задачи которой (продвижение и реализация новых научных идей, обремененных высокими рисками) могут быть выполнены при условии, что субъекты исследуемого взаимодействия выделяют для становления венчурного бизнеса необходимую критическую массу ресурсов и обеспечивает такое становление функционально с помощью инструментов социально-экономической политики. Напротив, фонд развития человеческого капитала – некоммерческая организация, средства которой формируются участниками исследуемого взаимодействия и выделяются для возмездного, но беспроцентного кредитования процесса развития жителей региона, обладающих достаточными предпосылками для формирования и развития собственного человеческого капитала – продукта рыночной капитализации творческого потенциала личности. Фонд ориентирован на долгосрочное кредитование развития человеческого капитала и должен быть подкреплен государственными гарантиями.

ЛИТЕРАТУРА

- Бузгалин А.В., Колганов А.И.* (2004). Глобальный капитал. М.: Изд-во УРСС.
- Ермоленко А.А.* (2012). Потерянное пространство России // *Научная мысль Кавказа*. № 4.
- Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты (2003). Под ред. Н.Я. Калюжной. М.: ТЕИС.
- Мезоэкономика развития (2011). Под ред. члена-корр. РАН Г.Б. Клейнера; Центральный экономико-математический институт РАН. М.: Наука.
- Мокрушин А.А.* (2011). Стратегические аспекты взаимодействия вертикально интегрированных корпораций с региональной экономической системой // *Вестник Адыгейского государственного университета*. Серия «Экономика». № 2 (74).
- Нижегородцев Р.М.* (2012). Экономика инфляционного разрыва // *Альтернативы*. № 3.
- Попов Р.А.* (2010). Системология регионального хозяйства. М.: Высшая школа.
- Прохорова В.В.* (2010). Субрегиональные структуры территориальной экономической системы // *Вестник Адыгейского государственного университета*. Серия «Экономика». № 4.

REFERENCES

- Buzgalin A.V., Kolganov A.I.* (2004). Global capital. Moscow: Publishing House of the URSS. (In Russian).
- Ermolenko A.A.* (2012). Russia lost the space. *Scientific Thought of the Caucasus*. No. 4. (In Russian).
- Regional Competitiveness: theoretical and applied aspects (2003). Ed. Kalyuzhnova N.Y. Moscow: TEIS. (In Russian).
- Mezoeconomika of development (2011). Ed. member — correspondent. RAS Kleiner G.B., Central Economics and Mathematics Institute, RAS. Moscow: Nauka. (In Russian).
- Mokrushin A.A.* (2011). Strategic aspects of the interaction of vertically integrated corporations with regional economic system. *Herald Adyghe State University*. Series «Economy». No. 2 (74). (In Russian).
- Nizhegorodtsev R.M.* (2012). Economy of inflationary gap. *Alternatives*. No. 3. (In Russian).
- Popov R.A.* (2010). Systemology of the regional economy. Moscow: Higher School. (In Russian).
- Prokhorova V.V.* (2010). Sub-regional structures of territorial economic system. *Herald Adyghe State University*. Series «Economy». No. 4. (In Russian).

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА, ОСНОВАННОГО НА ПРИМЕНЕНИИ МЕТОДА БАЛЛЬНЫХ ОЦЕНОК

ЭФЕНДИЕВА А.А.,

кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник отдела «Прогнозирование и устойчивое региональное развитие»,
Институт информатики и проблем регионального управления КБНЦ РАН,
e-mail: efendievaaa@inbox.ru;

ТЕМРОКОВА А.Х.,

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра «Экономический анализ и аудит»,
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова,
e-mail: temroкова_ah@list.ru

В статье рассмотрены подходы анализа и оценки социально-экономического потенциала проблемного региона.

Ключевые слова: анализ; оценка; социально-экономический потенциал; регион; балльные оценки.

ELABORATION OF THE METHODOLOGY COMPLEX ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE REGION SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL, BASED ON THE SCORES METHOD

EFENDIEVA A.A.,

Ph.D., Senior Scientist department «Forecasting and sustainable regional development»,
Institute of Informatics Problems of Regional Management and Sciences KBNC,
e-mail: efendievaaa@inbox.ru;

TEMROKOVA A.KH.,

Ph.D., Associate Professor of the department «Economic analysis and audit»,
Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V.M. Kokov,
e-mail: temroкова_ah@list.ru

In article approaches of the analysis and an estimation of socio-economic potential of problem region are considered.

Keywords: the analysis; an estimation; socio-economic potential; region; mark estimations.

JEL classification: O11, O18.

Эффективность использования социально-экономического потенциала региона зависит, в том числе, и от совершенствования метода комплексной оценки социально-экономического потенциала региональной экономической системы. Нерациональное использование внутренних ресурсов региона сопряжено, как правило, с необъективной оценкой социально-экономического потенциала, равно как и необъективным определением их возможностей в процессе расширенного воспроизводства.

Существует множество трактовок сути и цели оценки социально-экономического потенциала региона, основанных на выделении и оценке социального, экономического, инвестиционного и других потенциалов. Можно выявить массу объективных и субъективных причин, препятствующих применению системного подхода к методам

оценки и управления социально-экономическим потенциалом (Анненкова, Самсонова, 2008). Основной целью любой стратегии должен стать рост качества жизни населения региона. Так как влияние роста структурных элементов социально-экономического потенциала на уровень системного развития региона неоднозначно, то естественно, и систем управления социально-экономическим потенциалом очень часто не совпадает с задачами его роста.

Все это вызывает потребность в определении, количественной оценке и анализе социально-экономического потенциала в виде конкретной системы. На рис. 1 приведена структура социально-экономического потенциала развития региона. В специальной литературе имеется четыре основных подхода для оценки социально-экономического потенциала – отраслевой, ресурсный, результативный, рейтинговый.

Первый подход (отраслевой) задействует такие методы оценки, как метод капитализации прибыли отраслей экономики, балльный метод. Сильными сторонами данного метода является возможность выявления ключевых отраслей региона. Недостатком его является возможность раскрытия лишь одного из аспектов экономического потенциала – качество выполнения производственной функции и невозможность учета взаимного влияния экономической и социальной сфер (Муфтахутдинова, Горинов, 2007).



Рис. 1. Структура социально-экономического потенциала региона

Основу ресурсного подхода составили такие методы оценки, как рентный подход, затратный метод для оценки трудовых ресурсов. Данный метод позволяет оценить все ресурсы региона. Минусом данного подхода является отсутствие учета способности региона к эффективному задействованию всех ресурсов и невозможность учета взаимного влияния использования экономического и социального потенциалов.

Основой результативного подхода является многофакторный корреляционно-регрессионный анализ. Использование данного метода позволяет определять уровень эффективного использования имеющихся ресурсов. Однако он не позволяет ранжировать проблемы региона в зависимости от значимости социально-экономических показателей по участию в формировании конечного результата.

Рейтинговый подход основан на задействовании балльного и индексного методов, на методике рейтинговой оценки, типологии регионов. Данный подход позволяет давать интегральную оценку для учета всех составляющих социально-экономического потенциала региона. Его недостатком является отсутствие отражения структуры потенциала региона.

Анализ рассмотренных методов позволяет утверждать, что большинство их построено на одном из приемов свертки определенной совокупности показателей. Так как методы свертки являются субъективными и отобранная совокупность локальных показателей не имеет объективного значения, анализ исследования влияния различных факторов на конечный результат по коэффициентам эластичности, по стат. критериям значимости реализовать невозможно.

Надо отметить, что ресурсный потенциал есть накопленный уровень факторов производства, к которым относятся земля, активы, потенциал трудовых ресурсов, финансовые ресурсы и т. д. Для оценки социально-экономического потенциала применяют классический метод свертки совокупности локальных показателей приведенных факторов. В последнее время (Терехин, Гуль, 2010) рекомендуют для оценки потенциала региона применять показатели, позволяющие детально анализировать составные элементы ресурсов социально-экономического развития: трудовой (численность), природный (сельхозугодья на душу населения, тыс. га) промышленный (активы на душу населения, руб), финансовый (денежный оборот на душу населения, тыс. руб.).

Результативный потенциал можно рассматривать как потенциально возможный объем ресурсов для повышения уровня и качества жизни населения и экономического развития. Он определяется как капитализация средств (ВРП на душу населения), которые могут быть получены при рациональном использовании ресурсного потенциала. Таким образом, результативный подход к оценке социально-экономического потенциала региона позволяет характеризовать возможности региона, реальные для эффективного задействования ресурсов в перспективе.

Расчет по капитализированной сумме денежного потока (формула Гордона) производится по следующей схеме:

$$\text{СЭПР} = \text{ВРП}_0 * (1 + q) / (r - q),$$

где:

ВРП_0 – денежный поток (ВПП на душу населения) в первый год прогнозного периода;

q – показатель ожидаемого роста в долгосрочной перспективе;

r – ставка дисконтирования денежного потока как функция риска получения ВРП в перспективе.

Существуют различные риски получения потенциально возможного ВРП региона: социальные, политические, экономические, технологические (Терехин, Гуль, 2010). Влияние риска региона на ставку дисконтирования денежного потока измеряют по схеме модели CAPM. В ней функцию уровня риска (коэффициента /?) выполняет средневзвешенное значение рисков:

$$r = r_{\text{ср}} + r_{\text{м}}(p_c^*0,2 + p_n^*0,1 + p_s^*0,4 + p_j^*0,3),$$

где $r_{\text{ср}}$ – безрисковая ставка дисконтирования, принятая равной 10%;

$r_{\text{м}}$ – премия за риск получения ожидаемого ВРП по конкретному региону;

p_j – относительный риск региона по соответствующему фактору риска.

Особенностью данной методики оценки социально-экономического потенциала является то, что она позволяет не только определить уровень социально-экономического развития региона, но и дает возможность определить эффективность управления регионом, что в конечном итоге позволяет сократить дифференциацию регионов по уровню качества жизни населения.

Социо-экономический потенциал региона надо представлять не просто суммой компонентов, а комплексом взаимодействий, обеспечивающих цельность экономики региона, ибо его количественная величина всегда больше суммы составляющих его элементов в силу появления нового качества, обусловленного взаимодействием его элементов.

Специалистами (Муфтахутдинова, Горинов, 2007; Терехин, Гуль, 2010) предложено для краткосрочного периода применять статическую модель оценки социо-экономического потенциала региона:

$$EP = F\{NP, LP, MP, FP, IP\}.$$

В ходе оценки социо-экономического потенциала на краткосрочную перспективу зависимость имеет следующее значение:

$$EP = F\{NP, LP, MP\}.$$

Противоречивость внутренней структуры, многообразие и сложность элементов, составляющих социо-экономический потенциал региона, вызывает необходимость использования системного подхода для исследования его содержания и результативности функционирования.

В последнее время особо актуальной стала разработка единой методики оценки социально-экономического потенциала. Существующие методы, как правило, ограничиваются лишь составлением количественных или качественных характеристик отдельных элементов социо-экономического потенциала. Все способы определения количественно-качественных характеристик социо-экономического потенциала построены на двух принципиальных подходах.

Первый подход заключается в оценке ресурсов региона, а второй – в определении возможных конечных экономических результатов задействования всех ресурсов, вовлеченных в воспроизводственный процесс.

Комплексная количественная оценка социо-экономического потенциала региона осуществляется с помощью единого интегрального показателя, формируемого массой частных факториальных показателей-признаков. Для детального анализа социо-экономического потенциала региона рекомендуется осуществить сплошную инвентаризацию, на основе которой дают количественную оценку природным ресурсам региона, а также проводят оценку региональных информационных ресурсов. Применение метода сплошной инвентаризации позволяет ускорить процесс расчета социо-экономического потенциала региона, при этом повышается объективность и достоверность оценок, проводится сравнительный анализ между сопоставимыми регионами, определяются их реальные возможности и потенциал. Более того, полученная информация может быть использована в ходе подготовки экономических паспортов регионов, характеристики элементов ключевых структур социо-экономического потенциала региона, что позволит осуществить более качественное планирование и прогнозирование возможностей устойчивого социо-экономического развития региона.

Оценка уровня социо-экономического потенциала региона может быть основана на применении метода балльных оценок, так как на практике важно иметь оценку общей обеспеченности ресурсами в данном регионе, а также обеспеченность региона конкретными видами ресурсов. Конкретные шкалы значений показателей позволят получить представление о соотношении всевозможных ресурсов в исследуемом регионе, раскрыть структуру между разными видами экономических ресурсов, а также позволят провести сравнительный анализ социо-экономических потенциалов регионов.

Интегральный показатель уровня социо-экономического потенциала региона можно определять путем сведения числовых значений отдельных частных показателей потенциала региона. Выборка частных факторов социо-экономического потенциала региона построена на использовании количественных методов, позволяющих установить величину факторной нагрузки конкретных показателей. Так как между валовым региональным продуктом и потенциалом региона имеется прямая зависимость, анализ коэффициентов парной корреляции рекомендуется производить между каждым из таких частных факторов и показателем ВРП. В ходе анализа отбирают ключевые факто-

ры, отражающие количественно и качественно частные потенциалы и совокупный социо-экономический потенциал региона (Мисаков, 2012). При выборе факторов рекомендуется брать во внимание тот факт, что состав ключевых показателей для формирования интегральной оценки уровня социо-экономического развития региона не может оставаться постоянным, и он зависит от особенностей каждого этапа развития региональной экономической системы.

Для обеспечения сопоставимости частных показателей рекомендуется использовать стандартизацию их значений, которая определяется методом отнесения числового значения каждого исследуемого показателя по региону к значению аналогичного показателя в целом по стране. Затем числовые значения исследуемых показателей преобразуют в безразмерные относительные величины. Это позволяет дать характеристику отношения числового значения каждого исследуемого показателя по региону к числовому значению аналогичного показателя по РФ, соответственно равному 1.

Стандартизация значений балльных (экспертных) оценок по исследуемым показателям осуществляется аналогично: по этим показателям определяют средневзвешенные баллы по РФ и к нему относятся значения балльных оценок, присваиваемых этому частному показателю по каждому региону.

Специалистами (Муфтахутдинова, Горинов, 2007) разработана следующая формула для определения уровня социо-экономического потенциала региона (EP_{ii}):

$$EP_{ii} = \frac{\sum_{s=1}^c k_s \frac{P_{si}}{\bar{P}_s}}{\sum_{s=1}^c k_s},$$

где EP_{ii} – интегральный уровень социо-экономического потенциала i -го региона, сопоставимый со среднероссийским уровнем, принятым за 1; s – сводимые показатели оценки социально-экономического потенциала региона (s измеряется от 1 до c); k – весовой коэффициент показателя s ; P_{si} – числовое значение показателя s по региону i ; \bar{P}_s – числовое значение показателя s в среднем по Российской Федерации; $\frac{P_{si}}{\bar{P}_s}$ – стандартизированное (нормализованное) числовое значение показателя s по региону i .

Для всех позитивных показателей, используемых для определения уровня социо-экономического потенциала региона, по РФ средняя стандартизированная величина равна 1. По негативным показателям стандартизированные числовые значения являются отрицательными величинами, а средняя стандартизированная величина по каждому негативному показателю составляет минус.

Необходимо учитывать, что в ходе анализа и оценки социо-экономического потенциала региона на средне- и долгосрочную перспективу рекомендуется отбирать факторы, оказывающие влияние на изменение их качественно-количественных характеристик, их состава и структуры. В ходе оценки социо-экономического потенциала региона на перспективу также необходимо исследовать естественный прирост или убыль социально-экономического потенциала региона (ΔEP_n), а также структурные изменения (ΔEP_s):

$$EP_{t+1} = EP_t + \Delta EP_n + \Delta EP_s$$

Регионы являются открытыми социально-экономическими системами, то есть в постоянном наличии возможности прямого вывоза и ввоза различных ресурсов. Существуют так называемые мобильные ресурсы (минеральные ресурсы). К частично мобильным ресурсам относятся водные и отдельные виды ресурсов флоры и фауны, особенно лесные и рыбные ресурсы пресных и соленых акваторий. Немобильными ресурсами считаются, в частности, географическое положение региона, его рельеф, земля.

В ходе анализа надо учитывать отток (EP_o) и приток (EP_1) экономических ресурсов в региональной экономической системе за счет мобильности экономических ресурсов:

$$EP_{t+1} = EP_t + EP_1 - EP_o = EP_t + \Delta EP_{t-0}$$

Динамическая модель экономического потенциала региона может быть преобразована в следующий вид:

$$EP_{t+1} = EP_t + \Delta EP_n + \Delta EP_s + \Delta EP_{t-0}$$

Для оценки эффективности использования экономического потенциала применяется показатель общей ресурсоотдачи региона:

$$E_{EP} = \frac{GRP}{EP_t},$$

где E_{EP} (economic potential effectiveness) – эффективность использования экономического потенциала; GRP (Gross Regional Product) – валовой региональный продукт; EP_t – экономический потенциал региона.

Для анализа общей ресурсоотдачи региона применяются показатели эффективности задействования различных потенциалов (природный, материальный, трудовой и др.). С учетом показателей эффективности использования частных потенциалов, к которым относятся ресурсоотдача природных ресурсов региона, фондоотдачи и производительности труда, расчет средней ресурсоотдачи региона может быть преобразован:

$$E_{EP} = \sqrt[3]{\frac{GRP}{NP} * \frac{GRP}{MP} * \frac{GRP}{LP}} = \frac{GRP}{\sqrt[3]{NP * MP * LP}} = \sqrt[3]{P_{NR} * P_C * P_L}$$

где P_{NR} (natural resources productivity) – ресурсоотдача природных ресурсов региона; P_C (capital productivity) – фондоотдача в регионе; P_L (labour productivity) – производительность труда в регионе.

Алгоритм процесса моделирования социально-экономического потенциала региона рекомендуем осуществлять в несколько этапов. На первом этапе моделирования осуществляют формализацию динамического критерия, отобранного для определения экономического потенциала. Формальным критерием служит критериальный порядок движения показателей, определяющих социо-экономический потенциал региона. На следующем этапе происходит

процедура сглаживания временных рядов. Ее необходимость продиктована тем, что показатели разнородны по единицам измерения и возникает потребность в их сопоставлении. Основной задачей данного этапа является определение вектора развития. Первичная обработка статистических данных происходит в ходе проведения медианной процедуры нормирования. На следующем этапе осуществляют процедуру образования ранговых рядов движения показателей. С этой целью определяют динамику роста показателей, производят расчеты ускорения изменения величин показателей, ранжируют показатели по убыванию величины ускорения их движения. Результатом данного этапа является формирование ранговых рядов, показывающих структуру движения показателей. В случае, когда показатели имеют одинаковые ускорения, их дифференциация происходит в зависимости от поставленных задач исследования. На последнем этапе сравнивают критериальные и фактические ранговые ряды (они отличаются друг от друга по различным характеристикам, в частности, как разность между номерами отдельных показателей, инверсией одного полного ряда по отношению к другому).

ЛИТЕРАТУРА

Анненкова А.А., Самсонова Е.К. (2008). Оценка внешнеэкономического потенциала регионального хозяйства: теоретико-методические подходы // *Региональная экономика: теория и практика*. № 2.

Мисаков В.С. (2012). Факторы и условия, способствующие возрастанию угроз экономической безопасности // *Terra Economicus*. Ростов-на-Дону. № 4.

Муфтахутдинова Х.Р., Горинов М.Н. (2007). Экономический потенциал региона: социально-экономическая сущность и модель оценки // *Вестник Ижевского государственного технического университета*. № 4.

Терехин В.И., Гуль Т.Н. (2010). Сравнительный анализ ресурсного и результативного потенциалов регионов ЦФО // *Социально-экономические явления и процессы*. № 1.

REFERENCES

Annenkova A.A., Samsonova E.K. (2008). Economic assessment of the regional economy capacity: theoretical and methodological approaches. *Regional Economy: Theory and Practice*. No. 2. (In Russian).

Misakov V.S. (2012). The factors and conditions that contribute to increasing threats to economic security. *Terra Economicus*. Rostov-on-Don. No. 4. (In Russian).

Muftahutdinova H.R., Gorinov M.N. (2007). The economic potential of the region: the socio-economic nature and model evaluation. *Bulletin of the Izhevsk State Technical University*. No. 4. (In Russian).

Teriokhin V.I., Gul T.N. (2010). Comparative analysis of the region CFO resource and effective potential. *Socio-economic phenomena and processes*. No. 1. (In Russian).

ФОРМАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

КОРОСТИЕВА Н.Г.,

соискатель,
Южный федеральный университет,
e-mail: korostieva.ng@list.ru

В статье рассматривается междисциплинарный подход к исследованию конкурентоспособности региона, основанный на идеях самоорганизации и эволюционности развития. Проведенное исследование современных подходов позволило сформулировать требования к решению проблем методологического совершенствования управления конкурентоспособностью региона. Решение этих проблем находится в плоскости цено-логических исследований, формализующих процессы конкуренции на основе адекватного математического аппарата.

Ключевые слова: региональная экономика; конкурентоспособность; самоорганизация; системы ценологического типа; ресурсные ограничения; структурные преобразования.

THE REGIONALS COMPETITIVENESS FORMALIZATIONS

KOROSTIEVA N.G.,

competitor,
Southern Federal University,
e-mail: korostieva.ng@list.ru

The article discusses an interdisciplinary approach to the study of the competitiveness of the region, based on the ideas developed by self-organization and evolution. The study of modern approaches enabled us to formulate requirements for addressing methodological improve the management of the competitiveness of the region, the solution of which is in the plane pricing Boolean research, formalizing the processes of competition on the basis of adequate of mathematical apparatus.

Keywords: regional economy; competitiveness; self-organization; systems pricing Boolean type; resource constraints and structural transformation.

JEL classification: R11, R12, R32.

Введение

Общепризнано нарастание тенденций усиления дифференциации социально-экономического развития регионов в условиях нестабильной экономики, в том числе провоцируемых негибкой государственной политикой, применением неэффективных инструментов управления (*Региональная экономика, 2004*).

Указанное условие предъявляет новые требования к проведению функциональной трансформации региональных экономических систем, адекватной инфраструктурной рыночной динамике территорий, учитывающей «вложенность» экономик в системы более высокого порядка.

На наш взгляд, пути теоретического и методологического переосмысления тенденций и закономерностей социально-экономического развития регионов лежат в контексте парадигмы региональной конкурентоспособности. Такой подход актуален также тем, что объективно существующая неоднородность развития территорий Российской Федерации усиливается перманентными кризисными явлениями в экономике, обусловленными общеэкономическими процессами и локальными недостатками рыночной адаптации территорий, снижением инвестиционной активности, центростремительными тенденциями распределения национального богатства.

1. Трансдисциплинарная база исследования конкуренции регионов

В условиях усиливающейся рыночной дивергенции и наметившихся признаков стагнации особенное значение приобретают элементы воспроизводственного потенциала региона, к которым традиционно относят объекты

природной среды, производственную и инфраструктурную системы, трудовые ресурсы и т. п., привязанные к существующей системе административно-территориального деления, в котором осуществляется непосредственное управление. Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности трансформации методов управления региональным развитием на основе обеспечения конкурентоспособности региона и задач обеспечения стабильности всей территории страны.

В указанном контексте особое значение приобретает понимание категории конкурентоспособности и ее движущих сил. Традиционно движение научной мысли в этом направлении следует от теоретических положений представителей классической политической экономии середины XVII в., обосновавших всеобщность и неотъемлемость этого феномена от природы рыночного хозяйства, обусловленного ограниченностью ресурсов и процессами самоорганизации рынка.

Развивая в дальнейшем этот постулат, П. Хайне считал конкуренцию стремлением «как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам» (Хайне, 1997), а Фрэнк Найт (1885–1972 гг.) обуславливал ее наличием значительного количества независимых рыночных субъектов (Иохин, 2007).

Подход к понятию конкуренции Й. Шумпетера расширил перечисленные представления институциональными закономерностями, получившими поддержку в ряде работ экономистов от Хайека до Портера (Мамедов, 2010).

Представляет интерес концепция российского ученого А.И. Субето, который дал следующую интерпретацию понятия: «Конкуренция – это соревнование в определенном смысле взаимозаменяемых сущностей на ограниченном пространстве существования, определяющее механизм эволюционного отбора». При этом «конкуренция стремится разрушить организмическую целостность, сдвинуть ее в сторону менее связанной популяционной целостности» (Субето, 1992. С. 89).

Представители научной школы эконофизики предлагают рассматривать конкуренцию как динамически распределенный процесс, «реализующий логистические и внутритехнологические функции путем организации, композиции/декомпозиции и преобразования информационно-материализационных входных и выходных потоков на основе дискретно-непрерывного детерминированно-стохастического взаимодействия однородных субъектов, объектов, полевых структур и внешней среды, направленный на отбор субъектов, объектов и полевых структур по макро- и микрокритериям с целью обеспечения эволюции субъектов, объектов, полевых структур и системы в целом» (Эконофизика).

Ключевое понятие дискретности они обосновывают соответствующим характером процедур возможных преобразований в экономике, их значительным числом и возрастающей сложностью, которые в условиях современной экономики непрерывны.

Подводя итог, можно сказать, что для дальнейшего научного развития этого направления необходимо признать:

1. Наличие соперничества субъектов экономики, в том числе регионов;
2. Обусловленность этого процесса правом реализации имеющегося у экономического субъекта потенциала;
3. Приоритет эволюционных и самоорганизационных моделей описания процессов конкуренции;
4. Необходимость трансформации представлений о структурах региональной экономики.

Учесть приведенные требования позволяют активно развиваемые сегодня эволюционные теории (в том числе ценологическая), которые опираются на далее не объясняемые принципы: 1) наследственности, 2) изменчивости, 3) борьбы за существование. Эти принципы принимаются как нечто очевидное и само собой понятное. Между тем все они целесообразны и, на наш взгляд, нуждаются в определенной формализации. Указанные принципы являются, по сути, следствием механизма и элементом процесса конкуренции (Кузьминов, 2009).

2. Математические императивы конкуренции

Эволюционные теории исходят из признания ряда объективных закономерностей развития систем различной природы, среди которых выделяют: закон самосохранения, который заключается в одновременном наличии двух векторов существования – стабильности и нестабильности (развития); закон онтогенеза, который заключается в наличии и цикличном повторении трех этапов существования – рождения, развития и угасания.

«В любой сложной самоорганизующейся нелинейной системе должны быть диссипативные процессы, другими словами – необходима определенная доля хаоса на микроуровне, который играет роль силы, выводящей систему в область создания сложной структуры» (Хайтун, 1989). С точки зрения динамики региональные социально-экономические системы также определяются кинетической и потенциальной энергией, обусловленной постоянными взаимодействиями элементов, импульс каждого из которых является инвариантным. В синергетическом понимании это означает, что регион как интегрированная система никогда не приближается к своему равновесному состоянию. В связи с этим можно говорить о том, что динамическая устойчивость региона, являясь относительным показателем, может отражать некоторое идеальное конкурентное состояние системы с позиций ее структурной организации.

Математически конкуренция элементов региональной системы будет описана в границах экстремумов, сформулированных Чайковским А.Ю.:

- «максимальная по силе структура системы, или состояние, наиболее удаленное от своего бесструктурного аналога;
- наименьшее количество допустимых структурой системы преобразований (т. е. наибольшая устойчивость) при максимальной экспансии системы (росте тотальной численности n);

- наибольшее разнообразие системы (ее сложность, степень самоорганизации или содержание информации в ней);
- наименьшее потребление любого из лимитирующих рост системы ресурсов» (Чайковский, 1996);
- Форма видовой структуры и ранговые распределения региональной системы формируются распределением их потребностей, где параметры ранговых распределений пропорциональны множителям Лагранжа соответствующей вариационной задачи.

Пространство ресурсов среды $\prod_{k=1}^m L^k$ разбивается (стратифицируется) на $2^m - 1$ непересекающихся областей S^j ($J \subset \overline{1, m}$, $J \neq \emptyset$), в каждой из которых:

- ресурсы $k \in J$ и только они потребляются полностью (неравенства вариационной задачи превращаются в строгие равенства, а для ресурсов $k \notin J$ неравенства обращаются в строгие неравенства);
- численности n_i (через параметры n и λ из формулы видовой структуры) зависят только от величин L^k для ресурсов $k \in J$;
- относительные численности классов n_i/n зависят только от отношений L^k/L^j лимитирующих ресурсов; эти численности достигают максимальной величины при отношениях ресурсов, равных отношениям соответствующих потребностей. Оптимизация задает путь управления (стимулирования или подавления) видовыми обилиями n_i/n с помощью отношений лимитирующих ресурсов в среде;
- для любого ресурса j задача на максимум энтропии при ограничениях сверху на потребленные ресурсы эквивалентна следующей вариационной задаче:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^w q_i^j n_i \rightarrow \min; \\ H(n) \geq H_0; \\ \sum_{i=1}^w q_i^k n_i \leq L^k, k = \overline{1, m}, k \neq j; \\ n_i \geq 0, i = \overline{1, w}, \end{cases}$$

где H_0 – некоторая константа (однозначно связанная с параметрами исходной задачи).

Управленческий смысл представленных ограничений заключается в определении границ при принятии решений по стимулированию (дестимулированию) структур элементов региональной экономики, объективно характеризующих некоторое идеальное конкурентное состояние.

3. Характеристика целевой функции конкурентоспособности региона

Приведенные математические принципы экономически опосредованы наличествующими в регионе общими и специфическими ресурсами, которые часто называют конкурентными преимуществами. Конкурентные преимущества формируются многочисленными факторами, дающими экономическое превосходство в отношении преобразования факторов производства, позволяющее перераспределять полученный доход для получения новой экономической или социальной ценности, увеличивая, таким образом, совокупный ресурс, подлежащий распределению, и расширяя базу оптимизации.

Применяемые методологии оценки взаимосвязи перечисленных элементов конкурентных преимуществ представляют собой технологически сложный трудоемкий процесс, чаще всего заменяемый в практической деятельности индексным сравнением.

П.С. Завьялов, с подходом которого мы солидарны, считает, что конкурентоспособность тождественна дефиниции качества системы, но при этом выходит за рамки квалиметрии, что требует количественной оценки «экономических объектов, являющихся носителями свойства конкурентоспособности, без чего поддержание уровня конкурентоспособности, его повышение носят субъективный характер; универсальное общепринятое понятие конкурентоспособности отсутствует; к числу основных параметров, которые определяют уровень конкурентоспособности, относятся многослойность и конкретность; конкурентоспособность определяется с использованием результатов сопоставлений как предприятий, так и их продуктов; сопоставление экономических объектов в процессе сравнительного анализа конкурентоспособности должно удовлетворять требованиям полноты и корректности» (Завьялов, 2001. С. 20–32).

Однако в этих и многих других концепциях понятие «конкурентоспособность» слабо связывается с регионом, что, на наш взгляд, адекватно решает ценологическая теория, которая позволяет представлять регион как систему, где конкурентоспособность выражается уровнем самоорганизации и системными критериями динамических преобразований (Кудрин, 2006).

Заключение

Использование конкурентных преимуществ отдельных регионов дает возможность преодолеть негативные тенденции современной экономики, а также дает толчок развитию экономики национальной. Все это повышает требования к методологическому обеспечению принимаемых решений в области реализации конкурентного потенциала региона. Существующие подходы не решают указанную задачу, однако задают вектор развития, основанный на меж-

дисциплинарных исследованиях, среди которых особо выделяется ценологический подход. Его концептуальные и математические императивы позволяют представлять региональную социально-экономическую систему как ценоз, в котором конкуренция, обусловленная ограниченностью ресурсов, математически описывается системой уравнений с ограниченным числом наблюдаемых параметров, что значительно упрощает принятие управленческих решений в области реализации конкурентного потенциала региона.

ЛИТЕРАТУРА

- Завьялов П.С. (2001). Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей и пути их решения // *Маркетинг*. № 5. С. 21–32.
- Иохин В.Я. (2007). Экономическая теория. М.: ЭКОНОМИСТЪ.
- Кормнов Ю. (1995). Международная кооперация – крупный резерв развития экономики России / Ю. Кормнов, Н. Кузнецова // *Экономист*. № 4.
- Кудрин Б.И. (2006). Классика технических ценозов. Общая и прикладная ценология. Вып. 31. «Ценологические исследования». Томск: ТГУ – Центр системных исследований.
- Кузьминов А.Н. (2009). Концептуальная модель ценологического управления в социально-экономических системах / А.Н. Кузьминов // *TERRA ECONOMICUS*. № 4.
- Мамедов О.Ю. (2010). Современная экономика. М.: КНОРУС.
- Тяглов С.Г., Черныш Е.А. и др. (2004). Региональная экономика: Учебное пособие. Ростов н/Д.: Феникс.
- Субето А.И. (1992). Творчество, жизнь, здоровье и гармония. Этюды креативной онтологии. М.: Изд. фирма «Логос».
- Хайне П. (1997). Экономический образ мышления. Пер. с англ. М., Изд-во «Каталакия».
- Хайтун С.Д. (1989). Проблемы количественного анализа науки. М.: Наука.
- Чайковский Ю.В. (1996). Алеатика – наука о случайности // *Ценологические исследования*. № 1. Абакан. Экономфизика. Доступно на: <http://econophysics.nayk.ru/>.

REFERENCES

- Econophysics. Available at: <http://econophysics.nayk.ru/>. (In Russian).
- Iohin V.J. (2007). Economic theory. Moscow. Ekonomist. (In Russian).
- Heine P. (1997). The economic way of thinking. Moscow. (In Russian).
- Khaitun S.D. (1989). The problems of the quantitative analysis of science. Moscow: Nauka. (In Russian).
- Kormnov Yu. (1995). International cooperation – the large reserve of Russia's economic development / Yu. Kormnov, N. Kuznetsova. *Economist*. No. 4. (In Russian).
- Kudrin B.I. (2006). Classic technical pricing Boolean. General and applied pricing Boolean. Vol. 31. «Pricing Boolean research». Tomsk: Tomsk State University. (In Russian).
- Kouzminov A.N. (2009). Conceptual model pricing Boolean management in social and economic systems A.N. Kouzminov. *TERRA ECONOMICUS*. No. 4. (In Russian).
- Mamedov O.Y. (2010). The modern economy. Moscow. KNORUS. (In Russian)
- Tyaglov S.G., Chernysh E.A. etc. (2004). Regional Economics. Manual. Rostov-on-Don. Phoenix. (In Russian).
- Subeto A.I. (1992). Creativity, life, health and harmony. Studies Creative ontology. Moscow. «Logos». (In Russian).
- Tchaikovsky Y.V. (1996). Aleatic – the science of chance. *Pricing Boolean investigations*. No. 1. Abakan. (In Russian).
- Zav'yalov P.S. (2001). The problems of the international producers competitiveness and their solutions. *Marketing*. No. 5. Pp. 21–32. (In Russian).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ОТМЫВАНИЮ ТЕНЕВЫХ ДОХОДОВ: ОПЫТ УКРАИНЫ

ОЛЕЙНИКОВА Л.Г.,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
заведующая отделом фискальной политики, налоговых и таможенных платежей
Академии финансового управления
Министерства финансов Украины,
e-mail: oleynikova.mila@mail.ru;

ЧУМАКОВА И.Ю.,

кандидат экономических наук, доцент,
заведующая отделом государственного финансового контроля
Академии финансового управления
Министерства финансов Украины,
e-mail: irina_chu@ukr.net

Исследована динамика развития теневого сектора экономики в Украине и странах Европы. Определены факторы, влияющие на формирование теневого сектора экономики Украины, и последствия его значительного роста. Предложена совокупность взаимосвязанных механизмов, направленных на детенизацию экономической деятельности, которые необходимо использовать при формировании и реализации налоговой политики, а также в сфере финансового мониторинга и кредитно-денежного обращения.

Ключевые слова: налоги, теневая экономика; Налоговый кодекс Украины; аудит; администрирование налогов; финансовый мониторинг; отмывание денег; механизмы детенизации; конкурентоспособность; уклонение от налогообложения; косвенные методы определения налоговых обязательств; налоговая амнистия; легализация капиталов.

UKRAINIAN EXPERIENCE OF IMPROVING THE MECHANISMS OF ANTI SHADOW INCOME LAUNDERING

OLEINIKOVA L.G.,

Candidate of economic sciences (Ph. D.), Associate Professor,
Head of the Department of fiscal policy, taxation and customs duties
Academy of Financial Management under the Ministry Finances of Ukraine, Kiev,
e-mail: oleynikova.mila@mail.ru;

CHUMAKOVA I.Yu.,

Candidate of economic sciences (Ph. D.), Associate Professor,
Head of State Financial Control Department
Academy of financial management under the Ministry Finances of Ukraine, Kiev,
e-mail: irina_chu@ukr.net

The article examines the dynamics of the shadow economy in Ukraine and Europe. It is spoken in detail about the factors influencing the formation of the shadow economy in Ukraine, and the consequences of its significant growth. In the article is offered a set of interrelated mechanisms to deshadowing economy activity to be used in the formulation and implementation of fiscal policy, as well as in the financial monitoring and monetary circulation.

Keywords: taxes, shadow economy; Tax Code of Ukraine; audit; tax administration; financial monitoring; money laundering; mechanisms to deshadowing economy; competitiveness; tax evasion; indirect methods of determining the tax liability; the tax amnesty; legalization of capital.

JEL classification: E26, K42, H26, O17.

В новой экономике, основанной на знаниях и инновациях, технологическое развитие является фундаментальным фактором внутреннего развития наций. Создание и поддержание конкурентных преимуществ страны на основе инновационной деятельности возможно лишь при определенных условиях. Разработка предложений в данном направлении приобретает особую актуальность ввиду модернизации национальной экономики, которая проводится сегодня в Украине в соответствии с Программой экономических реформ президента Украины на 2010—2014 гг. «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство». К приоритетным задачам реформирования отнесены: повышение эффективности администрирования налоговых платежей, использование налоговых рычагов регулирования национальной экономики для поддержания ее конкурентоспособности, ускорение структурных преобразований и противодействие теневым экономическим процессам. Индикаторами успешности реализации поставленных задач определены повышение инвестиционной привлекательности и позиций Украины в международном рейтинге простоты ведения бизнеса, улучшение управляемости рисков неуплаты налогов и отмывания активов криминального происхождения, снижение уровня теневой экономики, по сравнению с уровнем 2010 г. на 30%.

Теневая экономика содействует росту теневых криминальных доходов и их распространению в разных отраслях экономики. На последнем Всемирном экономическом форуме данный факт признан одним из основных глобальных рисков грядущего десятилетия (*Global Risks Report, 2011*).

Такая оценка теневой экономики обусловлена негативными последствиями распространения теневого сектора, а именно:

- искажением конкурентной среды и невыгодными условиями для функционирования легального сектора;
- снижением эффективности мер государственного регулирования экономики;
- уменьшением объемов финансовых ресурсов консолидированного бюджета и увеличением налоговой нагрузки на легальный сектор экономики;
- ростом уровня коррупции на фоне значительных не контролируемых теневых финансовых потоков.

Находясь за пределами государственного регулирования и контроля, теневая экономика представляет собой «скрытые» социально-экономические отношения между отдельными гражданами, социальными группами по поводу производства, распределения, обмена и потребления товарно-материальных ценностей и услуг, использования различных видов ресурсов в корыстных личных или групповых интересах. Теневая экономика формирует собственные институты, которые противостоят и противодействуют официальным. Ввиду многообразия функций функционирования и привносимой идеологии теневые неофициальные договоренности, определяющие протекание бизнес-процессов без привлечения правовой системы, способствуют деформирующему пониманию предпринимательской деятельности. Такие неформальные отношения приводят к привлечению в финансовую сферу заработанных вне официальной экономики и укрытых от налогообложения средств субъектов хозяйствования разных секторов экономики.

Между тем, изучение теневой экономики в контексте разработки наиболее эффективных методов выявления фактов отмывания «грязных» денег и уклонения от налогообложения следует осуществлять не только основываясь на обобщении и анализе негативных эффектов. Являясь, по сути, дубликатом «правил игры», принятых в легальной экономике, теневая экономика играет определенную инновационную роль во внутрисистемных сдвигах.

Характеристика теневой экономики как институционального явления в литературе сводится к ее определению как совокупности неучтенных (легальных, но незарегистрированных) и противоправных видов деятельности. По мнению украинских ученых (*Боринец, 2002; Варналий, 2006; Глуценко, 2009*), многообразие видов теневой экономики определяется многообразием негативных последствий роста ее объемов. В связи с этим теневая экономическая деятельность может подпадать под определение нелегальной (криминальной или «черной»), незарегистрированной (скрытой, или «серой») или неучтенной (фиктивной или «беловоротничковой») (рис. 1).

Как видно из вышеизложенного, теневая экономика охватывает не только корыстные экономические преступления, но и непроступные корыстные экономические правонарушения и правомерную, но неучтенную или неподконтрольную государству экономическую деятельность.

Незарегистрированная и неучтенная экономическая деятельность включают в себя, в том числе и законную деятельность, которая:

- осуществляется в основном в рамках закона, но не регистрируется органами государственного регулирования экономики, не отображается в ее статистике, а значит, остается за пределами прямого влияния регулирующих мер (преимущественно деятельность субъектов для удовлетворения собственных потребностей, деятельность с неформальной занятостью);
- осуществляется методами, находящимися вне закона (результаты такой деятельности скрываются или значительно занижаются с целью избегания налогообложения);
- осуществляется без лицензий, разрешений и т. д.

Нелегальная экономика рассматривается как деятельность, которой в государстве быть не должно, поскольку она является общественно опасным явлением, органически связанным с насилием. Противодействие такой экономике охватывает не только налоговую, но и правоохранительную сферы, поэтому должно осуществляться преимущественно правоохранительными органами. Воздействовать на механизмы функционирования неучтенной и незарегистрированной экономики нужно иными способами.



Рис. 1. Виды теневой экономики и теневой экономической деятельности

*Источник: составлено авторами

В специальной научной литературе (Вазарханов, 2011. С. 61-62; Глуценко, 2009. С. 191-200; Латов, 2006. С. 25) экономика анализируется как институциональная подсистема развития общества, в рамках которой происходит угасание отмирающих формальных институтов, вызревают новые «правила игры», конкурирующие со старыми формальными правилами хозяйственной деятельности. Авторы утверждают, что тезис о теневой экономике, как о дубликате господствующих институтов, является более очевидным лишь в отношении незарегистрированной и неучтенной экономики. Поскольку в обоих случаях действуют законы современной рыночной экономики, основанной на контрактных, договорных отношениях, отступление от институциональных норм при осуществлении незарегистрированных видов деятельности выражается лишь в том, что нарушаются некоторые правила потребления общественных благ (например, в форме отказа платить налоги).

Теневая экономика является объективным явлением, характерным для экономик всех стран мира, однако ее масштабы и структура в разных странах существенно различаются (табл. 1).

Таблица 1

Уровень теневой экономики в странах Европы, в % к ВВП

Страна	2008	2009	2010	2011
Австрия	8,1	8,5	8,2	8,0
Бельгия	17,5	17,8	17,4	17,1
Болгария	32,1	32,5	32,6	32,3
Чехия	16,6	16,9	16,7	16,4
Дания	13,9	14,3	14,0	13,8
Финляндия	13,8	14,2	14,0	13,7
Франция	11,1	11,6	11,3	11,0
Германия	14,2	14,6	13,9	13,7
Греция	24,3	25,0	25,4	24,3
Венгрия	23,0	23,5	23,3	22,8
Ирландия	12,2	13,1	13,0	12,8

Окончание табл. 1

Страна	2008	2009	2010	2011
Италия	21,4	22,0	21,8	21,2
Нидерланды	9,6	10,2	10,0	9,8
Польша	25,3	25,9	25,4	25,0
Португалия	18,7	19,5	19,2	19,4
Румыния	29,4	29,4	29,8	29,6
Испания	18,7	19,5	19,4	19,2
Словения	16,0	16,8	16,4	16,0
Швеция	14,9	15,4	15,0	14,7
Великобритания	10,1	10,9	10,7	11,0
Турция	28,4	28,9	28,3	27,7
Норвегия	14,7	15,3	15,1	14,8
Швейцария	7,9	8,3	8,1	7,9

*Источник: Kearney A., Schneider F., 2010; Tax justice network, 2011.

По данным, представленным в табл. 1, видно, что уровень теневой экономики в европейских странах варьирует от 8,0% ВВП в Австрии до 32,3% в Болгарии.

В Украине, по разным экспертным оценкам, находится в тени от 35 до 50 % ВВП. По оценкам Министерства экономического развития и торговли Украины, уровень теневой экономики за период с 2007 по 2011 гг. достиг максимального значения в 2009 г., тогда как после введения в действие Налогового кодекса (в 2010 г.) он снизился до 34% от официального ВВП (табл. 2).

Таблица 2

Показатели тенизации экономики Украины за 2007–2012 (3 мес.) гг.

Годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (3 мес.)
ВВП, млн грн.	720731	948056	913345	1082569	1316600	296970
Объем теневой экономики, млн грн.	201804,7	322339	356204,6	411376,2	447644	100969,8
Уровень теневого сектора, % к ВВП	28	34	39	38	34	34

*Источник: материалы официального веб-сайта Министерства экономического развития Украины

Как показывают исследования (Вазарханов, 2011. С. 25), активность «черной» экономики в большинстве стран пресекается как незаконная преимущественно действиями правоохранительных органов. Да и само понимание процессов отмывания в антилегализационном законодательстве этих стран увязано с существованием нелегальной экономики.

Так, например, в странах Европы теневой сектор в основном представлен нелегальными (криминальными) видами деятельности. Особенностью теневой экономики Украины является то, что она, в большинстве своем, является незарегистрированной и фиктивной. В связи с этим способы воздействия на теневой сектор экономики в Украине будут иными, нежели те, что используются в странах ЕС.

В Украине теневые доходы могут быть получены от легальных видов деятельности, однако отражены в учете и отчетности недостоверно или не отражены вообще. Скрывая такие доходы, украинские компании выводят их из официального учета, не платят налоги и увеличивают за этот счет собственные доходы, выплаты своим менеджерам. Такие доходы не учитываются налоговыми органами и все чаще вводятся в обычный оборот через профессиональных бухгалтеров и аудиторов.

Как показывает практика, созданные в теневом сегменте экономики дополнительные ресурсы инвестируются в различные сферы финансово-хозяйственной деятельности и приносящие дополнительные доходы. Так, около 70% доходов, полученных незаконным путем на территории Российской Федерации, вкладывается сегодня в различные формы предпринимательской деятельности и около 15% расходуется на приобретение недвижимости и другого имущества (Соловьев, 2005. С. 161).

В Украине до 80% теневых капиталов создается благодаря совершению умышленного уклонения от уплаты налогов (ст. 212 Уголовного кодекса Украины), что негативно влияет как на формирование доходной части государственного бюджета, так и на объемы ВВП (Ганчаева, 2002. С. 218).

Значительным фактором процветания теневого сектора экономики и получения необлагаемых доходов в Украине является значительный масштаб оборота наличных денег. Спрос на наличные деньги в рыночной экономике достаточно точно определяется путем соотнесения объемов наличности в обращении к ВВП. Так, в развитых странах ЕС отношение наличных денег в обращении к ВВП является относительно постоянной величиной (колеблется в пределах 5 — 7%). В Украине этот показатель в 2010 г. составил 16,7% ВВП, а в 2011 г. — 15% (табл. 3).

Как следует из табл. 3, динамика показателя наличных денег в обороте к ВВП за последние пять лет почти не изменилась. Таким образом, значительный оборот наличных средств в Украине является источником постоянного стимулирования процессов в теневом секторе экономики на уровне малых и средних предприятий.

Таблица 3

Динамика оборота наличных средств в Украине за 2006–2011 гг.

Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Деньги вне банков, млн грн.	74984	111119	154759	157029	182990	192665
Номинальный валовой внутренний продукт (ВВП), млн грн.	544153	720731	948056	913345	1094607	1316600
Наличные в обороте к ВВП, %	13,8	15,4	16,9	17,2	16,7	15,0

**Источник: материалы официального веб-сайта Национального Банка Украины*

Способы получения теневых доходов постоянно совершенствуются, применяются новые технологии и финансовые инструменты, что значительно усложняет возможности контролирующих органов влиять на формирование теневого сектора. Схемы уклонения содержат запутанные многоходовые операции. В связи с этим следует сосредоточить внимание не только на схемах уклонения от налогообложения или получения доходов криминального характера, но и на фактах использования заработанных в таких схемах средств и имущества.

С целью выполнения задач по детенизации экономики, поставленных в Программе Президента Украины, Налоговым кодексом Украины введено постепенное снижение ставок основных налогов и внесены изменения в механизмы их взимания, направленные на уменьшение масштабов уклонения от их уплаты.

Однако тенденции детенизации в Украине являются незначительными, ведь не задействованы другие механизмы регуляторного, административного и правового характера, которые побудили бы плательщиков переводить деятельность в правовое поле и платить налоги по сниженным ставкам. Существенного усовершенствования требуют также и механизмы противодействия легализации введения в хозяйственную деятельность доходов, полученных преступным путем.

Одной из методологических проблем в данном случае будет выбор надлежащего инструментария для противодействия теневой экономической деятельности, совершенствования способов отмывания доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Зарубежные и отечественные научные исследования свидетельствуют, что наиболее эффективными мерами по минимизации и реальному противодействию организованной преступности и коррупции является внедрение действенного постоянного государственного финансового контроля финансовых институций. Финансовый мониторинг как форма такого контроля занимает особенное место в национальной системе противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, поскольку информация о фактах отмывания «грязных» денег подается правоохранительным органам, в большинстве случаев, от органов, на которые возложены функции финансового мониторинга и выявления сомнительных финансовых операций.

Кроме того, финансовый мониторинг как инструмент административного влияния может использоваться государством в комплексе прочих административных мер борьбы с теневым сектором, особое место среди которых занимают налоговые механизмы, основывающиеся на правовой (фискальной) компетенции налоговых органов и на специфических налоговых механизмах противодействия теневой экономической деятельности.

Рост теневых экономических операций и, в этой связи, новых возможностей для отмывания «грязных» денег на фоне глобализации и интернационализации финансовых рынков, требуют активизации механизмов противодействия процессам легализации теневых доходов и формирования, соответствующей антитеневой компетенции у участников национальной системы финансового мониторинга.

Государство как важнейший регулятор экономических отношений призвано формировать институциональную среду финансового мониторинга – совокупность институтов и организационные формы (правила взаимодействия). Особенности функционирования национальной системы финансового мониторинга обуславливают состав участников институциональных отношений. Это не только институты, в функции которых входят формирование и реализация государственной политики, осуществление государственного регулирования в финансовой сфере (Министерство финансов Украины, Министерство юстиции Украины, Министерство инфраструктуры Украины, Министерство экономического развития и торговли Украины, Национальный банк Украины, Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку, Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг и Государственная служба финансового мониторинга Украины – центральный орган исполнительной власти по вопросам финансового мониторинга), но и определенные нефинансовые организации и профессии (в частности профессиональные бухгалтера и аудиторы).

Осуществляя свою деятельность в сфере противодействия отмыванию доходов, полученных в результате теневого хозяйствования, профессиональные бухгалтера и аудиторы могут привлекаться для обеспечения видимости легитимности осуществляемых их клиентами операций по отмыванию. Как представители нефинансовых профессий

они обязаны, в соответствии с требованиями международных организаций¹, надлежащим образом проверять своих клиентов и осуществлять мероприятия по оценке риска осуществляемых клиентами операций.

Национальная система финансового мониторинга в Украине регламентирована Законом «О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 28.11.2002 г. № 249-IV и включает два уровня участников: субъекты первичного и государственного финансового мониторинга. Аудиторы (аудиторские фирмы) и физические лица-предприниматели, которые предоставляют услуги по бухгалтерскому учету, являются специально определенными, согласно украинскому антилегализационному законодательству, субъектами первичного финансового мониторинга (СПФМ) (рис. 2).



Рис. 2. Национальная система финансового мониторинга в Украине

*Источник: Составлено авторами

Государственное регулирование и надзор за такими субъектами в ходе выполнения ими функций СПФМ осуществляет Министерство финансов Украины – центральный орган исполнительной власти, обеспечивающий формирование государственной политики в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Как субъект государственного финансового мониторинга Минфин обязуется, в соответствии с Законом, осуществлять регулирование и надзор за аудиторскими фирмами и физическими лицами-предпринимателями, предоставляющими услуги по бухгалтерскому учету, с учетом политики, процедур и систем контроля, оценки рисков в сфере противодействия отмыванию доходов, полученных в результате теневого хозяйствования, с целью определения соответствия контрольных мероприятий, осуществляемых этими СПФМ, и снижения рисков при проведении их деятельности в данной сфере.

Сфера противодействия легализации теневого дохода связана с преобразованием институциональных отношений. Поэтому фискальная компетенция налоговых институтов всегда будет порождать естественное стремление экономических агентов снизить транзакционные издержки на уплату налогов. В основе антитеневой деятельности налоговых институтов должен находиться комплекс мероприятий и процедур по детенизации экономической и финансовой деятельности и расширению базы налогообложения, привлечению в экономику «скрытых» от налогообложения капиталов, и в том числе вывезенных из Украины. В этой связи основными процедурами аудиторов (аудиторских фирм) и физических лиц-предпринимателей, предоставляющих услуги по бухгалтерскому учету, в рамках их антитеневой компетенции, должны быть процедуры оценки риска привлечения их клиентов к отмыванию «грязных» денег и проведение мероприятий внутреннего контроля противодействия теневой экономической деятельности клиентов.

¹ В частности, FATF (Financial Action Task Force) – Группа по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием средств и финансированием терроризма. Это наиболее мощная и влиятельная организация в сфере борьбы с отмыванием «грязных» денег и финансированием терроризма, которая основана в 1989 г. на саммите стран «Большой семерки» в Париже. FATF на постоянной основе контролирует соответствие стран своим стандартам (в частности, особое внимание уделяет странам, которые находятся или только вышли из рискованной зоны – «черного списка» FATF).

Обоснование целесообразности применения налоговыми органами, аудиторами (аудиторскими фирмами) и физическими лицами-предпринимателями, предоставляющими услуги по бухгалтерскому учету, указанных мероприятий и процедур, находится в плоскости исследования механизмов теневой экономики как институционального явления, которое является основой неформальных правил и норм в финансовой сфере. Кроме того, учитывая определенную неразработанность подходов к использованию механизмов антитеневого воздействия налоговых институтов и институтов бухгалтерского учета и аудита, представляет определенный научный и практический интерес разработка действенных алгоритмов по применению данных механизмов с целью предупреждения и противодействия отмыванию теневых доходов и уклонения от уплаты налогов.

Для реализации политики по детенизации экономической деятельности в Украине, необходимым является построение системы взаимодействия органов государственной власти, направленной на эффективный мониторинг, выявление, контроль и наказание субъектов всех сфер теневого сектора.

Как инструмент административного влияния государства финансовый мониторинг может применяться в комплексе административных мер борьбы с теневым сектором с привлечением различных учреждений и предприятий, профессий, финансовых институтов (как банковских, так и небанковских) и нефинансовых (в частности, профессиональных бухгалтеров и аудиторов). Это позволит решать как вопросы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, так и вопросы, связанные с уклонением от налогообложения в операциях не уголовного характера. Кроме того, привлечение к работе по детенизации наряду с субъектами финансового мониторинга контролирующими и правоохранительными органами позволит сформировать эффективную систему обнаружения и борьбы с уклонением от налогообложения, отмывания «грязных» денег.

И в этой связи положения действующего законодательства должны, с одной стороны, обеспечить надежную защиту от фактов легализации средств преступного происхождения, а с другой – нормальное функционирование финансовой и банковской системы, а также субъектов хозяйствования, осуществляющих свою деятельность в соответствующем правовом поле.

Поэтому решение задач противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, является актуальным для всех участников системы финансового мониторинга, которые могут привлекаться с целью обеспечения видимости легитимности осуществляемых операций по отмыванию «грязных» денег. Это, в свою очередь, требует разработки соответствующих научно обоснованных предложений по применению финансового мониторинга как формы действенного постоянного контроля за финансовыми и нефинансовыми институтами.

Актуальность данного вопроса имеет большое значение в контексте принятия 16 февраля 2012 г. новых Рекомендаций FATF, которые значительно ужесточают требования к национальным системам противодействия отмыванию средств и финансированию терроризма и требуют внедрения этих стандартов в деятельность всех ее участников.

Учитывая вышеизложенное, можно определить отдельные блоки взаимосвязанных механизмов, которые необходимо использовать при формировании и реализации налоговой политики, а также в сферах финансового мониторинга и кредитно-денежного обращения с целью детенизации экономической деятельности и расширения базы налогообложения.

Как составляющие блоков можно обозначить:

1. Мероприятия в сфере администрирования налогов и сборов:

- применение косвенных методов контроля доходов и расходов плательщиков;
- функциональная интеграция информационных ресурсов государственных органов, ведущих учет физических и юридических лиц, а также объектов налогообложения, которые предоставляются Государственной налоговой службе для осуществления ее полномочий;
- введение «нулевой декларации» для всех без исключения налогоплательщиков с последующим ежегодным обязательным декларированием.

2. Мероприятия в сфере финансово-денежного обращения:

- ограничение денежного обращения в наличной форме;
- введение обязанности внедрить использование контрольно-кассовых аппаратов или терминалов безналичных расчетов для всех субъектов оптово-розничной торговли, бытовых услуг и т. п.;
- лояльная тарифная политика банков при обслуживании безналичных операций субъектов хозяйствования.

3. Анализ экономического сотрудничества украинских резидентов с субъектами предпринимательской деятельности, которые зарегистрированы в офшорных зонах и низконалоговых странах, и совершенствование нормативно-правовой базы в налоговой сфере;

4. Инвентаризация международных договоров об избежание двойного налогообложения, которые не отвечают современным стандартам Организации экономического сотрудничества и развития и внесения изменений в положения таких договоров в части расширения требований по обмену информацией.

5. Легализация капиталов (или только налоговая легализация), как необходимый механизм расширения внутреннего инвестиционного потенциала и внедрение непрямых методов контроля.

6. Мероприятия в сфере финансового мониторинга:

- приведение национального законодательства в сфере противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем в соответствие с новыми Рекомендациями FATF;

- расширение перечня преступлений, которые являются общественно опасными противоправными деяниями, предшествующими легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем (основные правонарушения);
- обобщение характерных признаков подозрительных хозяйственных операций и утверждения перечня (индикаторов) мошенничества и критериев отбора этих операций аудиторами (аудиторскими фирмами) и физическими лицами-предпринимателями, предоставляющими услуги по бухгалтерскому учету;
- согласование национального законодательства, регулирующего профессиональную деятельность аудиторов (аудиторских фирм), профессиональных бухгалтеров, с законодательством Украины в сфере противодействия отмыванию средств и финансированию терроризма;
- разделение регуляторных функций между Министерством финансов Украины и Государственной службой финансового мониторинга Украины: Минфин – регуляторный орган и орган наблюдения за субъектами первичного финансового мониторинга, а в полномочия Государственной службой финансового мониторинга Украины входит издание собственных нормативных актов.

Комплексное внедрение этих мер позволит значительным образом улучшить качество администрирования налогов и сборов, бороться с уклонением от налогообложения на стадии использования средств, полученных с нарушением налогового законодательства, значительно эффективнее позволит выявлять и противодействовать отмыванию «грязных» средств.

Наиболее дискуссионным механизмом противодействия тенизации экономики является введение непрямых методов контроля в налоговой системе Украины. Следует отметить, что на сегодня понятие «косвенные методы» на законодательном уровне в Украине не применяется. В то же время Программой экономических реформ президента Украины предусмотрено введение косвенных методов управления налоговыми рисками и оценки соответствия налоговых обязательств налогоплательщиков их реальным доходам. Правильное применение косвенных методов контроля доходов и расходов налогоплательщиков на сегодня для Украины – это актуальный вопрос. Такие методы контроля применяются на всей территории Европейского Союза. Особенно эффективно – в Германии, Франции, Бельгии, Австрии, Швеции, т. е. в странах с традиционно низким уровнем теневого сектора.

В 2005 г. Украина не только применяла, но и была одной из первых стран с переходной экономикой, где были введены косвенные методы определения налоговых обязательств. Однако положительного результата от применения косвенных методов в том виде, что предполагала Методика определения сумм налоговых обязательств по косвенным методам (утвержденная Постановлением Кабинета Министров Украины от 27.05.2002 г. № 697), достигнуто не было. Кроме того, их применение не находило понимания и поддержки со стороны общества.

На данном этапе развития общественных отношений и налоговой системы в Украине, наиболее целесообразным является внедрение единого косвенного метода определения налоговых обязательств — метода сопоставления доходов и расходов физических лиц, что не предполагалось в 2005 г.

В основе данного метода лежит простое и базальтернативное предположение — лицо не может потратить больше средств, чем получило. Итак, если расходы лица превышают сумму его задекларированных доходов, значит, лицо имело дополнительный источник доходов, который не был задекларирован в установленном порядке.

Необходимым условием внедрения этого метода является представление всеми физическими лицами так называемой «нулевой декларации» и внедрение обязательного ежегодного декларирования. Такая декларация должна стать «точкой отсчета» активов граждан для дальнейшего применения косвенных методов контроля прироста активов, а также содержать информацию о всех активах физического лица на определенную дату. Это позволит избежать в дальнейшем, при применении метода сравнения доходов и расходов, ситуаций, когда лицо будет объяснять превышение расходов над доходами наличием определенных активов, которые были накоплены в период до введения всеобщего декларирования доходов (например, в 90-е гг. прошлого века).

Чтобы использование жестких методов контроля, предусмотренных Программой экономических реформ, не препятствовало инвестиционным стремлениям субъектов хозяйствования, и было положительно воспринято в обществе, их введению должна предшествовать процедура привлечения капиталов, выведенных из-под налогообложения, в легальный сектор экономики.

В Украине существуют определенные особенности первоначального накопления капитала. Дальнейшее эволюционное развитие экономических и правовых отношений может произойти при условии принятия взвешенных решений относительно активов, приобретенных экономическими субъектами Украины за последние двадцать лет, и возможности их привлечения в долгосрочные инвестиционные процессы именно в Украине. Определение механизма привлечения капиталов в легальный оборот является наиболее сложной задачей. С этой целью можно рассматривать такие механизмы, как легализация капиталов, налоговая амнистия.

Процесс признания законности владения лицом определенными активами, является легализацией активов. В национальном законодательстве термин «легализация» применяется как в классическом виде, например, легализация политических партий, других объединений граждан, документов (Закон Украины «Об объединении граждан», «О политических партиях»), так и в значении «сокрытия незаконного происхождения определенного объекта и предоставление ему вида, имеющего законное происхождение». В последнем значении термин «легализация» применяется в Законе Украины «О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма». Кстати, такое применение термина «легализация» не соответствует общепотребляемому, на что указывает и законодатель, уточняющий содержание термина «легализация»

в данном нормативном акте словом «отмывания». В мировой практике именно последний термин используется как основной. Например, в русскоязычной версии страницы сайта ООН, посвященной борьбе с незаконным оборотом наркотических средств, употребляется именно термин «отмывание денег» (англ. *Money laundering*), как и в Конвенции ООН о борьбе с незаконным оборотом наркотических и психотропных веществ. При этом словосочетания о «легализации» доходов в англоязычном оригинале текстов вообще отсутствуют.

Таким образом, неправильное употребление термина в национальной нормотворческой и юридической практике привело к тому, что термин «легализация» получил явный негативный смысл, хотя в мировой практике он такого содержания лишен.

Разница между амнистией и легализацией заключается в том, что амнистия предусматривает, по сути, отказ государства от наказания лиц за совершение конкретных нарушений (в случае налоговой амнистии таким нарушением является уклонение от уплаты налогов), а легализация активов – это признание государством того факта, что лицо является законным обладателем таких активов. Легализация активов является более широким определением, чем налоговая легализация. Налоговая легализация предполагает признание только права собственности на активы, полученные в результате уклонения от уплаты налогов, в то же время легализация активов – это признание законности обладания какими-либо активами, у человека.

Для Украины чрезвычайно важным является проведение именно легализации активов. Без признания права собственности, без устранения возможности для постоянного просмотра результатов распределения собственности в государстве никогда не будут вкладываться долгосрочные инвестиции, а именно: такие инвестиции способны обеспечить модернизацию производства и экономики в целом.

Применение процедуры легализации доходов и имущества субъектов налогообложения является дискуссионным и имеет как свои положительные стороны, так и отрицательные, влияние которых нужно будет ограничивать средствами государственного регулирования и контроля и последующим введением непрямых методов контроля доходов и расходов физических лиц.

Принятие решения по этому вопросу может стать переходным от стадии первичного накопления капитала к стадии построения цивилизованной современной экономики.

Таким образом, как итог всего вышеизложенного, можно определить, что задачей государства на современном этапе является создание условий, при которых налоговый контроль и финансовый мониторинг будут жесткими, риск наказания – существенным, а наказание должно значительно превышать выгоду от уклонения при уплате налогов и отмывании денег, полученных преступным путем. Этому во многом будет способствовать применение взаимосвязанных налоговых механизмов, механизмов финансового мониторинга и кредитно-денежного обращения, как в сфере «серой», так и в сфере «черной» экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Боринець С.Я. (2002). Міжнародні фінанси: підручник для студ. вищ. навч. закладів. К.: Знання-Прес.
- Вазарханов И.С. (2011). Теоретические проблемы формирования антитеневой компетенции налоговых институтов // *TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета)*, Т. 9. № 2. Ч. 2. С. 24–28.
- Ганчаева В.В. и Емченко Н.Н. (2002). Содействие и стимулирование добровольной уплате налогов – главное направление работы налоговых органов. Финансы, учет, банки: сборник научных трудов; под общ. редакцией П.В. Егорова. Вып. 8. Ч. 2. Донецк: ДонНУ, С. 218.
- Глуценко О.О. (2009). Регуляторна політика стримування нелегального підприємництва в Україні // *Регіональна економіка*. № 1. С. 191–200.
- Закон України «О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами» от 21.12.2000 г. № 2181-III. поточна редакція – Втрата чинності від 01.01.2011, підстава Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Доступно на: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2181-14>.
- Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» від 28.11.2002 № 249-IV (в редакції від 18.05.2010 № 2258-VI) // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2011. № 25. Ст. 188.
- Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки / Комітет з економічних реформ при Президентові України. Версія для обговорення 2 червня 2010 р. Доступно на: <http://prezident.gov.ua/>.
- Конвенція Організації Об'єднаних Націй про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин (ратифіковано Постановою ВР № 1000-XII від 25.04.91). Доступно на: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_096.
- Латов Ю.В. (2006). Функции теневой экономики как институциональной подсистемы // *Вестник Ростовского государственного университета*. Т. 4. № 1. С. 61–83.
- Материалы официального веб-сайта Министерства экономического развития Украины. Доступно на: <http://www.me.gov.ua>.
- Міжнародні стандарти з протидії відмиванню доходів та фінансуванню тероризму і розповсюдженню зброї масового знищення. Рекомендації FATF, затверджені Пленарним засіданням FATF 16 лютого 2012 р. Доступно на: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2012/22.03.2012/1.pdf.

Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI (с изменениями). Доступно на: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Національний Банк України. Діяльність національного банку України. Річні звіти НБУ. Доступно на: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами» від 27.05.2002 № 697, поточна редакція – Втрата чинності від 20.08.2005, підстава Постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.2005 № 788. Доступно на: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/697-2002-%D0%BF>.

Соловьев И.Н. (2005). О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем // *Налоговый вестник: ежемесячный журнал Федеральной налоговой службы РФ*. № 4. С. 160–163.

Тиньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації (2006): монографія за ред. З. С. Варналія. Доступно на: <http://www.nbu.gov.ua/>.

Уголовный кодекс Украины от 05.04.2001 № 2341-III (с изменениями). Доступно на: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.

Указ Президента України «Стратегія національної безпеки України «Україна у світі, що змінюється» від 12.02.2007 № 105 (в ред. Указу Президента України від 08.06.2012 р. № 389/2012) // *Офіційний вісник України*, 2012, № 45.

Global Risks Report 2011 Sixth Edition. An Initiative of the Risk Response Network. January 2011 / World Economic Forum. Доступно на: <http://reports.weforum.org/wp-content/blogs.dir/1/mp/uploads/pages/files/global-risks-2011.pdf>.

Kearney A.T. (2010). *The Shadow Economy in Europe* / A.T. Kearney, F. Schneider. Inc. Marketing & Communications. 15 p.

Tax justice network. Доступно на: http://www.taxjustice.net/cms/front_content.php?idcatart=2&changelang=1.

REFERENCES

Borynets S. (2002). *International finance: a textbook for students*. Education teach institutions. K.: Knowledge Press. (In Ukrainian).

Vazarhanov I. (2011). Theoretical problems of formation Antishadow competence of tax institutes. *TERRA ECONOMICA*. Т. 9. № 2, Part 2. p. 24–28. (In Russian).

Ganchaeva V. and Yemchenko N. (2002) Enabling and promoting voluntary payment of taxes - the main direction of the tax authorities. *Finance, Accounting, banks: a collection of scientific articles*. Edited by P. Egorova. V. 8. Part 2. Donetsk: DonNU, P.218. (In Russian).

Gluschenko O. (2009). Regulatory policy deter illegal business in Ukraine. *Regional Economy*. № 1. P. 191-200. (In Ukrainian).

Law of Ukraine «The order of repayment liabilities of taxpayers to budgets and state trust funds» from 21.12.2000 № 2181-III. Available on: URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2181-14>. (In Ukrainian).

Law of Ukraine «On prevention and counteraction to legalization (laundering) of proceeds from crime and financing of terrorism» of 28.11.2002 № 249-IV (as amended on 18.05.2010 № 2258-VI). *Statements of the Verkhovna Rada of Ukraine (BVR)*. 2011. № 25. P. 188. (In Ukrainian).

Prosperous Society, Competitive Economy, Effective State. Economic Reform Program for 2010-2014. The Committee on Economic Reforms of the President of Ukraine. Version for discussion of 2 June 2010. Available at: <http://prezident.gov.ua/>. (In Ukrainian).

United nations convention against illicit traffic in narcotic drugs and psychotropic substances (Ratified by parliament decree N 1000-XII of 25.04.91). Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_096. (In Ukrainian).

Latov Y. (2006). The functions of the shadow economy as an institutional subsystem. *Bulletin of the Rostov State University*. Т. 4. No. 1. P. 61–83. (In Russian).

These official web site of the Ministry of Economic Development of Ukraine. Available at: <http://www.me.gov.ua>. (In Ukrainian).

International standards on combating money laundering and the financing of terrorism and proliferation. The FATF recommendations, 16 February 2012. Available at: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2012/22.03.2012/1.pdf.

Tax Code of Ukraine of 02.12.2010 No. 2755-VI (with amendments). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

National Bank of Ukraine. Activities of the National Bank of Ukraine. Annual reports of the NBU. Available at: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Methodology to determine the amount of tax liability for indirect methods» of 27.05.2002 No. 697, (is not valid with 20.08.2005 № 788). Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/697-2002-%D0%BF>.

Soloviev, I. (2005). About counteraction to legalization of proceeds from crime. *Tax Bulletin: a monthly magazine of the Federal Tax Service of the Russian Federation*. No. 4. P. 160-163. (In Russian).

The shadow economy: the nature, characteristics and ways of legalization: Monograph. ed. Z. Varnaliya. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/>. (In Ukrainian).

The Criminal Code of Ukraine of 05.04.2001 No. 2341-III (with amendments). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>. (In Ukrainian).

Decree of the President of Ukraine «National Security Strategy of Ukraine «Ukraine in a changing world» of 12.02.2007 No. 105 (Decree of the President of Ukraine of 08.06.2012 № 389/2012). Official Herald of Ukraine, 2012, No. 45. (In Ukrainian).

Global Risks Report 2011 Sixth Edition. An Initiative of the Risk Response Network. January 2011. World Economic Forum. Available at: <http://reports.weforum.org/wp-content/blogs.dir/1/mp/uploads/pages/files/global-risks-2011.pdf>.

Kearney A.T. (2010). The Shadow Economy in Europe. A.T. Kearney, F. Schneider. Inc. Marketing & Communications. 15 p.

Tax justice network. Available at: http://www.taxjustice.net/cms/front_content.php?idcatart=2&changelang=1.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УКРАИНЕ

ЧЕРНУЦКИЙ С.П.,

директор Департамента организационной работы
Государственной финансовой инспекции Украины,
аспирант Национальной академии государственного управления при Президенте Украины,
e-mail: chornutskiy@dkrs.gov.ua;

ЕРМИЛОВА А.Ю.,

начальник Управления мониторинга рисков операций и государственных закупок
Государственной финансовой инспекции Украины,
аспирант Национального университета
государственной налоговой службы Украины,
e-mail: ermilova_ann@mail.ru

В статье рассматриваются причины реформирования существующей системы государственного финансового контроля в Украине и необходимость ввода в деятельность органов государственного сектора систем внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Ключевые слова: государство; государственное управление; государственный внутренний финансовый контроль; внутренний контроль; внутренний аудит; гармонизация; инспекция; риски; мониторинг; органы государственного сектора; государственная финансовая инспекция.

REFORMING OF THE PUBLIC INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE

CHERNUTSKIY S.P.,

Director of Department of Organizational Operations
The State Financial Service of Ukraine,
Postgraduate student of the Chair of Economic Policy of the National Academy of Public Administration,
the President of Ukraine,
e-mail: chornutskiy@dkrs.gov.ua;

ERMILOVA A.YU.,

Head of Department of Monitoring of Risk Operation and State Procurements
The State Financial Service of Ukraine,
Postgraduate student of the National University of the Public Tax Service of Ukraine
e-mail: ermilova_ann@mail.ru

The reasons of a reformation of the current public financial control system and need of implementation of the internal control and internal audit systems in the activity of the public sector bodies are considered in the article.

Keywords: the state; public management; public internal financial control; internal control; internal audit; harmonization; inspection; risks; monitoring; public sector bodies; the State Financial Inspection.

JEL classification: H11, H83, M48.

Важным инструментом и составляющей государственного управления, от которого зависит обеспечение достаточного уровня уверенности в достижении государством определенных целей, является государственный внутренний финансовый контроль (ГВФК). Эффективный ГВФК способствует государственному управлению при изменении

среды, потребностей и приоритетов общества и государства. Поэтому с целью совершенствования государственного управления, внедрения новых технологий необходимо постоянно проводить оценку ГВФК для приведения его в соответствие с потребностями настоящего.

В общем понимании целью осуществления финансового контроля является отсутствие финансовых и других нарушений в системе управления. Логично чтобы процесс контроля осуществлялся на всех стадиях деятельности на постоянной основе, еще до проведения оплаты и отображения операций в отчетности, то есть проводился системно и непрерывно. На это и нацелены все системы финансового контроля европейских стран.

Правительства всех стран мира постоянно сталкиваются с проблемами неэффективного использования разного рода ресурсов – человеческих, финансовых, материальных, нехватки необходимой для принятия управленческих решений информации в условиях намеренного и преднамеренного искажения отчетности, а также случаев прямого мошенничества со стороны должностных лиц и персонала. Подобных проблем можно избежать путем создания в компании, предприятии либо в органе государственного сектора эффективной системы внутреннего контроля (ВК).

Понятие ВК отнюдь не ново. Появившись в лексиконе еще в начале XVIII в., оно эволюционировало со временем. Как система контроля деятельности предприятия это понятие сформировалось в начале XX в. в виде совокупности трех элементов: распределение полномочий, ротация персонала, использование и анализ учетных записей. В дальнейшем функции ВК значительно расширились, превратившись в организацию и координирование действий, направленных на обеспечение сохранения активов, проверку надежности учетной информации, увеличение эффективности операций, следование определенной политике и процедурам органа. Таким образом, новые функции вывели понятие ВК за рамки круга вопросов, которые относятся к обычному бухгалтерскому учету. Расширяя сферу своего применения, к началу XXI в. ВК превращается в инструмент контроля за рисками, где его функции тесно переплетаются с функцией управления рисками.

Согласно ст. 26 Бюджетного кодекса Украины от 08.07.2010 № 2456-VI, внутренний контроль – это комплекс мероприятий, которые применяет руководитель для обеспечения соблюдения законности и эффективности использования бюджетных средств, достижения результатов соответственно установленной цели, заданиям, планам и требованиям относительно деятельности бюджетного учреждения и его подведомственных учреждений (*Бюджетный кодекс... 2010*).

Следовательно, ВК – это управленческий контроль, который помогает руководству учреждения в управлении и выполнении заданий на постоянной основе. Для построения эффективной системы ВК руководитель учреждения должен обеспечить разработку общих организационно-правовых основ ВК относительно организации надежной и действенной системы ВК.

Так, если говорить о составляющих системы ВК, то среда ВК представлена следующими элементами.

Элемент «организационная структура» предусматривает утверждение руководителем органа государственного сектора распределения и закрепления функций и заданий за структурными подразделениями, определения подчиненности и подотчетности работников, избрания учетной политики, формы бухгалтерского учета, порядка и способа регистрации и обобщения информации.

Однако позитив от распространения такой практики в Украине ограничивается формальным подходом к вводу элемента «организационная структура» в органах государственного сектора. В то же время как элемент ВК организационная структура в большинстве органов не предусматривает обязательности функционирования подразделения внутреннего аудита (ВА).

Значительно лучше развит в Украине элемент «кадровая политика», хотя он также не исключает формального подхода. В органах государственного сектора определен порядок назначения работников, оценки их деятельности, мотивации и освобождений; установлены системы конкурсного отбора на замещение вакантных должностей; для каждого уровня должностей определены требования к уровню образования, опыту и квалификации работников; определен порядок периодического повышения квалификации работников путем проведения обучений, семинаров и т. п.; регламентированы условия периодического проведения ежегодных оценок соответствия работников занимаемым должностям. Однако и после этого не удалось заполнить все пробелы в кадровых вопросах.

В то же время практически отсутствует и является недейственным такой элемент среды контроля, как «этика поведения руководства и работников». Подавляющее большинство органов не имеет собственных кодексов этики поведения или они утверждены формально, без ввода механизмов контроля их выполнения.

Вместе с этим, отсутствует понимание и осознание важности влияния на систему ВК такого элемента, как «стиль руководства».

Хуже всего развит в Украине (а то и вообще отсутствует) такой компонент системы ВК, как «оценка рисков», особенно в бюджетной сфере. В большинстве учреждений этот процесс не систематизирован и не имеет постоянного характера. В лучшем случае в бюджетных учреждениях оценка рисков осуществляется разово или используются лишь отдельные элементы этого компонента ВК. Руководители практически не уделяют внимания этому компоненту; не введен постоянный процесс идентификации (составление перечня) рисков в деятельности органов и управления рисками (осуществление мероприятий по их недопущению или ограничению).

Лишь отдельными элементами представлен в органах государственного сектора Украины компонент системы ВК «контрольная деятельность». В частности, это: право первой и второй подписей на банковских и расчетных документах; функционирование системы согласования и визирования документов; внедрение процедур государственных закупок; ограничение доступа к отдельным видам ресурсов и их учета.

Важной составляющей функционирования этого компонента системы ВК в учреждении является распределение и закрепление обязанностей за каждым работником, а также составление так называемых должностных инструкций.

К сожалению, в отдельных органах государственного сектора процесс составления должностных инструкций носит формальный характер.

Не следует забывать и об обязательности проведения периодических инвентаризаций и оценки общих результатов деятельности органа.

Слабее развиты такие элементы компонента «контрольная деятельность», как «оценка отдельных операций, процессов и видов деятельности» (особенно, если идет речь о необходимости периодического их пересмотра для обеспечения уверенности в том, что они отвечают правилам, процедурам и другим требованиям), а также «наблюдение» за выполнением обязанностей каждым работником органа.

Также недостаточно развиты такие компоненты системы ВК, как «информация и коммуникация» и «мониторинг».

В частности, руководители и работники учреждения не всегда имеют необходимую, полную, своевременную и достоверную информацию финансового и нефинансового характера для принятия управленческих решений, надлежащего проведения операций и контроля за ходом их выполнения. Это обусловлено в том числе и тем, что не все операции и процессы своевременно и достоверно документируются, то же касается и формирования необходимых отчетов за ходом их выполнения.

Существуют также проблемы обеспечения коммуникации между структурными подразделениями, руководством и сотрудниками учреждений, что вызвано, в том числе, отсутствием надлежащих средств и механизмов обмена информацией.

Относительно мониторинга в системе органов государственного сектора отсутствует постоянный процесс оценки качества функционирования системы ВК, осуществление которого в том числе должны обеспечивать подразделения ВА.

Следовательно, оценивая нынешнюю ситуацию с ВК в органах государственного сектора, можно с уверенностью заявить, что отдельные элементы системы ВК все же функционируют в Украине. Однако они не имеют системного характера и кое-где являются несовершенными или применяются формально.

Еще одной составляющей ГВФК стран ЕС является функционирование в органах государственного сектора служб децентрализованного ВА. Задачей этих служб является исследование деятельности как аппарата управления органом государственного сектора, так и органов и учреждений, находящихся в сфере его управления и подчинения. Такие службы действуют независимо от других подразделений, являясь подотчетными руководителю органа и в то же время свободными в собственных действиях при проведении аудита.

Новую редакцию статьи 26 Бюджетного кодекса Украины (изменения внесены 8 июля 2010 г.) для распорядителей бюджетных средств в лице их руководителей впервые на законодательном уровне установлена обязательность организации внутреннего контроля и осуществления внутреннего аудита.

Сегодня в Украине для выполнения требований постановления Кабинета Министров Украины от 28.09.2011 № 1001 «Некоторые вопросы образования структурных подразделений внутреннего аудита и проведения такого аудита в министерствах, других центральных органах исполнительной власти, их территориальных органах и бюджетных учреждениях, которые принадлежат к сфере управления министерств, других центральных органов исполнительной власти» (постановление № 1001) во всех министерствах, других центральных органах исполнительной власти, в Совете Министров Автономной Республики Крым, 22 областных государственных администрациях (за исключением 2 облгосадминистраций), Киевской и Севастопольской городских госадминистрациях обеспечено образование подразделений внутреннего аудита (или введена соответствующая должность внутреннего аудитора либо его обязанности возложены на соответствующих работников структурных подразделений).

Третьей составляющей системы ГВФК в ЕС является централизованная гармонизация финансового управления и контроля и ВА.

Именно этим компонентом модель системы ГВФК в ЕС отличается от других современных моделей контроля. Данный дополнительный компонент (или, как его называют в странах ЕС, третий столб) должен обеспечить согласованное функционирование обеих систем – как финансового управления и контроля, так и ВА во всем государственном секторе.

В министерствах финансов большинства стран ЕС функционирует центральный директорат, который отвечает за гармонизацию финансового управления и контроля и ВА. В некоторых странах в состав Минфина входят два отдельных подразделения – гармонизации финансового управления и контроля и гармонизации ВА. Руководители всех названных подразделений подотчетны и подконтрольны Министру финансов страны.

Однако в некоторых странах аналогичные подразделения действуют не в системе Минфина. Например, в США Office Management and Budget почти 40 лет функционирует в составе Офиса Президента. И такая схема выдержала проверку временем.

Заданием подразделения по вопросам гармонизации является предоставление Министру финансов помощи в деле наблюдения за бюджетным процессом и администрированием поступлений в бюджет. Это подразделение определяет направления осуществления государственной финансовой политики и совершенствования системы финансового управления и контроля.

Относительно централизованного подразделения гармонизации ВА нужно сказать, что его заданием является разработка рекомендаций, инструкций, методик организации проведения ВА, а также предоставление консультаций внутренним аудиторам органов государственного сектора по вопросам применения соответствующих стандартов.

Также подразделение обеспечивает создание надежной и постоянной структуры внутреннего аудита в органах государственного управления.

Сегодня в Украине отсутствует орган по гармонизации финансового управления и контроля ВА. Подобный орган организован в Государственной финансовой инспекции. В его функции входит координация и методическое обеспечение (гармонизация) деятельности подразделений ВА центральных органов исполнительной власти, а также осуществление контроля за их работой.

В развитых странах современное государственное управление совершенствуется в направлении децентрализации систем контроля, интегрированных с управлением программами и деятельностью.

Функционирующую в Украине систему ГВФК, в разрезе субъектов контроля и уровня его централизации, а также времени осуществления контроля при принятии управленческого решения и проведении финансово-хозяйственной операции, можно представить в виде таблицы (см. табл. 1).

Как следует из табл. 1, в Украине, как и в отдельных странах Восточной Европы, преобладает централизованная модель ГВФК с элементами децентрализации – в части осуществления предварительного контроля.

Составляющими системы ГВФК в Украине является ВК, ВА и их гармонизация.

Согласно рекомендациям Европейской комиссии, система ГВФК должна одинаково полно охватывать контролем все государственные ресурсы и ресурсы ЕС. Одним из важных признаков готовности страны-кандидата к вступлению в ЕС является наличие процедуры возмещения потерянных ресурсов.

Таблица 1

Система государственного внутреннего финансового контроля в Украине

Уровень централизации контроля	Время осуществления контроля при принятии управленческого решения и проведении финансово-хозяйственной операции		
	Предварительный контроль		Последующий контроль
	при взятии финансовых обязательств	при осуществлении платежей про обязательствам	
Централизованный контроль	Министерство финансов Украины и Государственная казначейская служба Украины; Орган централизованной инспекции (Государственная финансовая инспекция Украины); руководители органов государственного сектора	Государственная казначейская служба Украины	Орган централизованной инспекции (Государственная финансовая инспекция Украины); Орган централизованного внутреннего аудита (Государственная финансовая инспекция Украины)
Децентрализованный контроль	руководители органов государственного сектора	руководители органов государственного сектора; финансисты или бухгалтера органов государственного сектора; должностные лица соответствующего органа Государственной казначейской службы Украины	децентрализованный внутренний аудит органов государственного сектора; руководители органов государственного сектора

По причине наличия в отечественном законодательстве пробелов остаются без государственного внутреннего финансового контроля отдельные важные для государства сферы деятельности. Это, в частности, касается формирования и выполнения доходной части бюджетов всех уровней; деятельности таких органов государственного сектора, как государственные и коммунальные предприятия, акционерные, холдинговые компании, другие субъекты ведения хозяйства, в уставном фонде которых более чем 50% акций (частей, паев) принадлежит государству и субъектам коммунальной собственности, другие предприятия, учреждения и организации, которые используют государственное и коммунальное имущество; целевое использование средств, которые остаются в распоряжении субъектов предпринимательской деятельности в случае предоставления им налоговых льгот; формирование и использование средств и имущества государственных целевых фондов.

Кроме того, бюджетные средства, которые на момент перечисления со счетов бюджетных учреждений по договорам гражданско-правового характера теряют статус бюджетных, переходят в разряд неподконтрольных для инспекции.

На уровне органов местного самоуправления и местных органов исполнительной власти, невзирая на существующие полномочия, практически не осуществляется независимый контроль (аудит). В тоже время в странах ЕС в органах местного самоуправления (муниципалитетах) проводится и внутренний (силами служб внутреннего аудита) и внешний аудит (путем найма частных аудиторов).

Не осуществляется в Украине и независимый финансовый контроль (аудит) эффективности реализации экономических и социальных проектов, финансируемых международными финансовыми организациями.

Законодательство Украины не предусматривает надлежащего возмещения потерянных государственных ресурсов и надлежащей ответственности должностных лиц за нарушение финансовой дисциплины, противодействие контрольным мероприятиям, несоблюдение сроков сохранения или уничтожения финансовых документов.

Система ГВФК в Украине не имеет достаточного научного, информационно-технического и кадрового обеспечения в части внедрения в практику современного отечественного и зарубежного опыта работы в сфере финансового контроля и аудита, разработки и реализации новейших информационно-программных проектов, удовлетворения потребностей в подготовке кадров и повышении их квалификации.

Сегодня в странах ЕС большое внимание уделяется процедурам предварительного и текущего контроля. Это и есть система ВК, которая помогает в управлении руководителю. ВК осуществляется внутри органа не как одноразовое действие, а как система правил, процедур и технических приемов, которые выполняются специалистами органа, внутренними аудиторами, государственными бухгалтерами и казначейскими органами. Последующий контроль проводится Счетной палатой и правительственными органами в форме аудита процедур, а не операций, и направлен на оценку качества системы ВК.

В Украине фактически осталась система контроля советского типа, где преобладает последующий контроль в форме ревизий и проверок. Часть предыдущего контроля является незначительной из-за отсутствия общего законодательного определения сущности и процедур ВК, функционирование которого должен обеспечить главный распорядитель бюджетных средств – руководитель органа государственного сектора. Частично предварительный и текущий контроль осуществляется органами Государственной казначейской службы Украины при взятии бюджетных обязательств и осуществлении платежей по этим обязательствам. Однако львиная доля контроля приходится на ревизии и проверки, которые проводятся Государственной финансовой инспекцией, ее территориальными органами и Счетной палатой.

О недостатках действующей системы говорят много. Однако до сих пор в Украине преобладают фискальные формы контроля – ревизии и проверки, осуществляемые внешними по отношению к объекту контроля органами с целью установления финансовых нарушений, а не изучения причин их возникновения. Например, только органы Государственной финансовой инспекции ежегодно осуществляют около 10 тыс. таких контрольных мероприятий.

Превалируют мероприятия последующего контроля, которые осуществляются через значительное время после принятия управленческого решения или проведения финансово-хозяйственной операции. Ревизии проводятся через 2–3, а иногда и через 5 лет после осуществления таких операций. Не предотвращают финансовые нарушения и слабые регламенты, а также процедуры предварительного и текущего контроля и их формальное применение в органах государственного сектора.

К существенным недостаткам действующей в Украине системы ГВФК следует отнести и недостаточное понимание руководителями центральных органов исполнительной власти важности осуществления контроля в системе управления государственными финансами и неразвитость ВК внутри каждого органа.

Основной целью системы ГВФК, что функционирует в той или иной стране, является внедрение экономных, эффективных и результативных методов государственного управления на всех его уровнях, которые будут защищать и предупреждать потери государственных активов, их нецелевое использование и недостачи, злоупотребления или другие незаконные действия с государственными средствами.

К сожалению, несмотря на некоторые позитивные сдвиги, сегодня в Украине остается недостаточным уровень финансовой дисциплины в бюджетной сфере, государственном и коммунальном секторах экономики. Результаты контрольных мероприятий, проводимых контрольными органами, из года в год подтверждают негативную практику незаконного и нецелевого использования государственных ресурсов. Так, не менее чем в двух из трех проверенных бюджетных организаций выявляются факты неправомерного использования средств и имущества, нарушения в учете и отчетности на значительные суммы.

Поэтому на сегодня остается актуальным вопрос дальнейшего реформирования системы ГВФК. Особенный размах оно приобрело в рамках адаптации законодательства Украины к законодательству стран ЕС.

Препятствия или промедления в продвижении такого рода реформ могут привести к еще большей активизации коррупционных действий, злоупотреблений и финансовых нарушений, и, главное, – к потере доверия со стороны общественности к системе ДВФК и к власти в целом.

Направления реформирования ГВФК определены Концепцией развития государственного внутреннего финансового контроля на период до 2017 г. и Планом мероприятий по ее реализации, одобренными распоряжениями Кабинета Министров Украины от 24 мая в 2005 г. № 158 и от 23 декабря 2009 г. № 1601-р. Также Правительством была одобрена Стратегия развития системы управления государственными финансами. Распоряжение подготовлено с целью определения основных направлений и путей развития системы управления государственными финансами на период до 2017 г. Одной из составляющих системы управления государственными финансами является ГВФК.

Реформы предлагается проводить в три этапа.

Главным заданием первого этапа является создание нормативной базы. В этом направлении уже приняты Стандарты внутреннего аудита, Кодекс этики внутренних аудиторов и непосредственно Постановление № 1001, разработана промежуточная форма отчета о результатах деятельности подразделений внутреннего аудита. Впереди долгий путь разработки и внедрения методологических документов.

Второй этап – практическая реализация Концепции – внедрение в органах государственного сектора системы ВК и обеспечение функционирования подразделений внутреннего аудита. Для реализации этого этапа разработки принятия названных выше документов недостаточно. Необходимы профессиональные кадры. Нужны стратегия обучения и учебные программы по вопросам ВК и подготовки внутренних аудиторов. Это предусматривает осуществление мероприятий по подготовительному и базовому обучением (семинары, конференции, тренинги), а также практическому обучению путем участия в пилотных проектах.

Третий этап предусматривает подведение итогов реформы и определения последующих целей на общегосударственном и региональном уровнях в соответствии с тенденциями социально-экономического развития Украины и стратегических приоритетов Правительства. Выполнение этих заданий будет способствовать как адаптации отечественного законодательства к законодательству ЕС, так и совершенствованию деятельности органов государственного сектора путем перехода от административной к управленческой культуре, в условиях которой руководители бюджетных учреждений независимо и эффективно осуществляют процесс управления ресурсами для достижения целей. Кроме того планируется достичь рационального использования государственных ресурсов благодаря укреплению финансовой дисциплины, оперативному реагированию на возникновение или угрозу возникновения фактов неэффективного использования государственных ресурсов и финансовых нарушений. Это позволит получать обоснованную информацию о деятельности органов государственного сектора и оптимизировать финансовые расходы на обеспечение функционирования системы ГВФК путем повышения эффективности использования имеющихся возможностей.

ЛИТЕРАТУРА

Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. Доступно на: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

Концепция развития государственного внутреннего финансового контроля: Распоряжение Кабинета Министров Украины от 24 мая в 2005 г. № 158-р. Доступно на: <http://www.liga.net>.

Лимская декларация руководящих принципов контроля: принята IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (INTOSAI) в октябре 1977 г. Доступно на: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217>.

Мамишев А.В. (2004). Пути европеизации государственного аудита // *Финансовый контроль*. № 8. С. 44–50.

План мероприятий по реализации положений Концепции развития государственного внутреннего финансового контроля до 2017 года: Распоряжение Кабинета Министров Украины от 23 декабря 2009 г. № 1601-р. Доступно на: <http://www.liga.net>.

REFERENCES

Action Plan for Implementation of Provisions of the Concept of Development of Public Internal Financial Control for a period till 2017, approved by the Executive Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1347-r of 22 October 2008 (*redrafted by the Executive Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1601-r of 23 December 2008*). Available at: <http://www.liga.net>. (In Ukrainian).

Budget Code of Ukraine (No 2456-VI of 8 August 2010). Available at: <http://www.liga.net>. (In Ukrainian).

Concept of Development of Public Internal Financial Control till 2017 approved by the Executive Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 158-r of 24 May 2005 (*with the changes introduced by the Executive Orders of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1347-r of 22 October 2008 and No. 1601-r of 23 December 2009*). Available at: <http://www.liga.net>. (In Ukrainian).

The Linsky declaration of supervising principles of control was adopted by the Congress of the International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) in October 1977. Available at: <http://www.liga.net>. (In Ukrainian).

Mamyshev A. V. (2004). The ways of Europeanization of the public audit. *Financial Control*. No 8. P. 44–50. (In Ukrainian).

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТОВ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТРУДА В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ВУЗАХ

ЗАХАРИАДИС Э.Ю.,

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

В статье реализован сравнительный анализ развития институтов внутреннего рынка труда в университетах развитых (США, Великобритания) и развивающихся (Китай, Россия) стран, в результате чего выявлены значимые для современного этапа инновационных прорывов составляющие: финансовая ответственность и экономическая продуктивность вуза, вовлеченность работника, академическая свобода исследователя, что позволило обосновать тезис о целесообразности преодоления неформальной доминанты регламентов и правил во внутриорганизационных системах занятости отечественных вузов и постепенной институционализации формальных процедур, а также конкурсных механизмов распределения ресурсов и карьерных возможностей во внутренней среде с учетом скорости адаптации различных групп академического персонала к изменениям и адекватной потребностям высшей школы дифференциации академического труда.

Ключевые слова: академический рынок труда; внутренний рынок труда; академический контракт; профессиональные компетенции; организационные регламенты; продвижение и карьера.

DEVELOPMENT FEATURES OF THE INTERNAL LABOR MARKET INSTITUTIONS IN NATIONAL AND FOREIGN UNIVERSITIES

ZACHARIADIS E.Y.,

graduate student,
Southern Federal University,
e-mail: e-zakhariadis@mail.ru

In the article comparative analysis of universities' internal labor markets and their institutes is presented. Some major factors that are important for current period of innovation modernization strategy (among them financial responsibility and economic productivity, personnel involvement, academic freedom) have been determined. It was stated that China and Russian universities are more characterized with informal institutions and practices of internal labor market. While internal labor markets of US and UK universities are ruled by formal rules and competitive mechanisms of promotion and career development. The article develops a thesis about institutional evolution on internal labor markets in Russian Universities towards formal practices and personnel involvement. In the period of institutional change personnel adaptability must be taken into consideration.

Keywords: academic labor market; internal labor market; academic contract; professional skills; organizational rules; promotion; career.

JEL classification: J01, J24, J40.

Введение

Функционирование внутренних рынков труда (ВРТ) в университетах базируется на системе институциональных правил и регламентов, эффективность которых в значительной степени предопределяет как организационную стабильность вуза, его возможности в реализации собственной миссии и социального заказа, так и определенную адаптивность к требованиям внешней среды, прежде всего образовательной сферы и внешнего академического рын-

ка труда. Объективные условия инновационной модернизации, а также основные направления и цели государственных программ наращивания научно-исследовательского потенциала высшей школы требуют существенной корректировки институциональных правил внутренних рынков труда и, как следствие, адаптации персонала к изменениям политики управления человеческими ресурсами. Запланированные государством инновационные прорывы, а также позиционирование российских университетов на переднем крае науки и образования (попадание не менее пяти отечественных вузов в международные образовательные рейтинги) требуют быстрых изменений институциональной инфраструктуры социально-трудовых отношений. С 2007 г. в мировых рейтингах вузов участвуют только два российских университета – МГУ и СПбГУ, мониторинг федеральных вузов демонстрирует невысокие темпы преобразований. Представляется, что для повышения эффективности использования финансовых ресурсов, выделенных на реализацию соответствующих организационных изменений, основные из которых касаются политики управления человеческим капиталом, целесообразно исследовать сложившуюся институциональную инфраструктуру внутренних рынков труда вузов, выявить зоны стабильности и сектора изменений. При этом, принимая во внимание факт активной интеграции российских вузов в международное образовательное пространство, весьма полезным будет сопоставление сложившихся институциональных правил и регламентов на внутренних рынках труда университетов в странах-лидерах (США, Великобритания), а также в странах, реализующих схожие с Россией цели – формирование глобально конкурентоспособных университетов (например, Китай).

Основополагающим принципом университетского менеджмента в XXI в. становится финансовая и социальная ответственность, что предопределяет формирование внутриорганизационных правил и регламентов в соответствии с вызовами внешней среды. Как справедливо подчеркивает Л. Холбече, основными вызовами современной цивилизации, которые одновременно выступают критериями успеха вузов в глобальном пространстве, являются (Holbeche, 2012):

- обучающий и педагогический процесс, рассматривающий студента как активного агента, для которого университет создает возможности выбора формы и содержания, а также набора компетенций, востребованных в социальном пространстве и на рынке труда;
- исследовательский процесс, направленный на производство знаниевого продукта, инноваций, востребованных обществом;
- коммуникативный процесс, предусматривающий участие университетов в процессе обмена знаниями и инновациями, эффективную международную исследовательскую и педагогическую кооперацию;
- технологический процесс, нацеленный на повышение доступности образования и внедрения в исследовательский и педагогический процесс новых технологических решений и инструментов (например, e-learning).

Таким образом, институциональные правила, регламентирующие социально-трудовые отношения на ВРТ вузов, реализуются в четырех указанных процессах и координируются совокупностью формальных и неформальных правил. Эволюция институтов внутренних рынков труда в академической сфере развитых и развивающихся стран имеет свою специфику.

Особенности институциональной среды внутренних рынков труда университетов США

В США, наряду с премиальной системой вознаграждения академического труда, реализуется система продвижений и академических достижений, которая предусматривает периодические мониторинги достижений персонала, наличие четкой карьерной лестницы и конкретных шагов (критериев), необходимых для получения продвижения. Выделяют три академических ранга: assistant professor (1–6 шаг), associate professor (1–5), professor (1–9) (*Faculty Ladder Ranks, 2012*). Для ассистентов и доцентов предусмотрен двухлетний период мониторингов; для профессора – трехлетний.

Американская кадровая политика вузов предусматривает срочные контракты и контракты пожизненной занятости: перемещение между assistant и associate нередко сопровождается получением контракта пожизненного найма. Наиболее значительное повышение – это перемещение профессора между 5 и 6 шагом. Более высокие шаги по академической лестнице доступны лишь небольшому числу профессоров. Зарботная плата строго дифференцирована по уровням карьерной лестницы, что дает возможность соискателю на повышение спрогнозировать увеличение своего дохода.

Процесс продвижения работника по академической карьерной лестнице в университетах США является довольно сложным и предполагает использование взаимной оценки со стороны коллег и значимых ученых-экспертов. В целом, в подготовке решения о продвижении сотрудника принимают участие коллеги, администрация факультета (школы), внешние эксперты, администрация университета в целом, причем за последней финальное решение, что является значимым фактором в развитии централизованной системы управления персоналом в американских университетах. Институциональные правила ВРТ американских университетов являются в достаточной степени гибкими и прозрачными, что позволяет каждому работнику самостоятельно сформировать карьерную траекторию в соответствии с научными интересами, навыками и индивидуальными психологическими особенностями. Достоинством ВРТ является вовлеченность персонала в процедуру взаимной оценки, что одновременно работает на достаточную прозрачность системы, а также выполняет мотивирующую функцию. Недостатками описанной системы являются значительные временные и организационные затраты, обусловленные непрерывным мониторингом персонала, а также трудности в распределении времени работника на подготовку текущих публикаций, необходимых для периодической оценки его заслуг.

Внутренние рынки труда университетов Великобритании.

Система высшего профессионального образования Великобритании развивалась в значительной степени эволюционно, университеты были центрами производства и распределения знаний, исследовательская составляющая (весьма значимая в современных рейтингах вузов) имела значительный вес в стратегиях вузов. Однако вызовы глобальной экономики знаний, состояние рецессии экономики Европейского Союза, приватизация большинства вузов и проникновение предпринимательских стратегий, ставят перед университетами Великобритании задачу трансформации в направлении реализации своей сервисной миссии. Согласно Постановлению Правительства Великобритании (*The Government's White Paper, 2011*), «высшее образование: студенты – в сердце системы», что означает повышение конкурентоспособности системы высшего профессионального образования и обеспечение долгосрочной устойчивости. Как подчеркивает Л. Холбече, конкуренция в системе высшего образования формирует новые требования к академическому портфолио, компетенциям научно-педагогических работников, кадровым стратегиям вузов (*Holbeche, 2012*).

Важнейшим критерием эффективности академического труда является исследовательская результативность, которая выражается не только в количестве опубликованных статей в реферируемых журналах и индексах цитирования, но и в размерах привлекаемых спонсорских и грантовых средств на соответствующие факультеты или в колледжи.

В университетах Великобритании выделяют четыре академических ранга: лектор (*lecturer*, должность, которая соответствует американской *assistant professor*), ведущий лектор (*senior lecturer* – эквивалент *associate professor*), ридер (*reader* – ведущий исследователь, должность сравнимая с *full professor* в США), профессор – вершина академической иерархии, ранее присваивалась наиболее значимым ученым, но в настоящее время все более похожа на позицию *full professor* в США. Карьерные продвижения в университетах Великобритании являются централизованным процессом, регулируемым Университетским комитетом по продвижениям. График заявок на продвижение сотрудников устанавливается университетом и анонсируется в начале учебного года.

Одним из сложных моментов в развитии институциональных правил ВРТ университетов Великобритании является академический контракт. В настоящее время сосуществуют следующие его разновидности: преподавание с почасовой оплатой, семестровый контракт, годичный (9 мес.) контракт, 2–5 летний контракт, постоянная занятость (с испытательным периодом от 1 до 5 лет). Жесткое бюджетирование в университетах требует от департаментов или институтов обоснования потребности в кадрах, при этом выбор делается в пользу ученых со стажем и определенной публикационной историей. Согласно статистическим данным более трети академических трудовых ресурсов работают на условиях временной занятости, и до 82 тыс. научно-педагогических работников трудятся на условиях почасовой оплаты труда (такие контракты называются «нетипичными» (*Brown., Gold, 2007*)), но имеют значительную долю в академической занятости Великобритании (*Fazackerley, 2013*). Такая тенденция неблагоприятно сказывается на демографической картине академической занятости в Великобритании.

В целом, институциональные правила университетов Великобритании характеризуются достаточной прозрачностью и невысокой гибкостью. Значительная академическая свобода академического персонала Великобритании формально ограничивается необходимостью борьбы за постоянный контракт и выполнения разнообразных инструкций и правил, регулирующих самые незначительные аспекты академической жизни.

Особенности функционирования внутренних рынков труда вузов Китая

Основные изменения в институциональной структуре ВРТ университетов Китая сопряжены с реализацией в конце XX – начале XXI вв. двух стратегических проектов – Проект 211 (1994 г.): повышение качества образования в сотне лидирующих университетов в XXI в.; Проект 985 (1998 г.): финансирование 39 университетов, входящих в национальный топ, с приоритетной поддержкой первых девяти (*Li Lixu, 2004, С. 18*). В табл. 1 представлена демографическая и профессиональная структура кадрового потенциала высшего образования Китая.

Таблица 1

Основные характеристики академического персонала Китая в 2008 г. (*Mohrman, Geng, Wang, 2008*)

Источник	Наличие ученой степени, %			Академический ранг, %						
	Бакалавр	Магистр	Доктор	Профессор	Доцент	Лектор	Ассистент лектора	Другие		
САР ¹	27,8	41,5	30,6	23,5	33,9	28,3	11,3	3,0		
Нацстат	57,6	29,5	10,0	13,4	29,6	32,4	19,8	4,8		
	Пол		Социальное положение		Возраст					
	Мужской	Женский	В браке	Не в браке	≤30	31-40	41-50	51-60	≥60	среднее
САР	63	37	88	12	20,1	38,3	32,3	8,1	1,2	38,7
Нацстат	57	43	-	-	30	35	25	9	1	36,3

Средний возраст академического работника в Китае составляет около 36–38 лет, что на порядок ниже, чем в США и Великобритании. Академический рынок труда Китая преимущественно является внутренним – более 60%

¹ САР (The Changing Academic Profession) – международное исследование, реализованное в Китае в 2007 г.

сотрудников осуществляют межранговые перемещения внутри одного вуза. В целом по сравнению с США академические работники Китая менее мобильны, чем их коллеги (*Yan, Chen, 2008, С. 260*).

Как и в России, большинство позиций университетского топ-менеджмента заполняется по непосредственному или рекомендательному решению национальных или региональных органов власти. Это приводит к тому, что в рамках срочного контракта ректор имеет возможность сосредоточиться на решении только краткосрочных, тактических задач.

В настоящее время осуществлен переход к контрактной системе, основанной на заслугах, вкладе работника в репутацию и результаты деятельности университета. Произошел отказ от гарантий пожизненной занятости, а процесс найма все более копирует американскую версию, в которой ключевыми критериями найма и увольнения являются вовлеченность и достижения. Введение срочного контракта создает предпосылки для академической мобильности, однако на практике она остается на низком уровне. Для привлечения «свежих» сотрудников крупные университеты устанавливают лимиты на рабочие места и места на докторантских программах для своих выпускников, активизируя интерес у выпускников извне. Академической мобильности препятствует система национальной регистрации (*Hu-kou*), которая закрепляет научно-педагогического работника в определенной территории по факту его регистрации с невысокими шансами изменить ее.

Система продвижения и классификация заслуг работников китайских вузов становится в настоящее время все более прозрачной и децентрализованной. Каждый университет может формировать собственные критерии для оценки заслуг академического персонала в соответствии с государственными стратегиями и регламентами. В целом карьера академического работника в Китае насчитывает 13 шагов: профессор (1–4), доцент (5–7), ассистент профессора (8–10), учебный ассистент (11–13). Основные критерии для карьерного продвижения на каждом уровне детально специфицированы и соискатель должен в целом им соответствовать.

В целом, институциональные правила и регламенты внутреннего рынка труда университетов Китая ориентированы на обеспечение скорейшей трансформации вузов в международные исследовательские центры. Это в свою очередь обуславливает жесткость (а подчас и невыполнимость) требований к персоналу, а также постепенному «прореживанию» «неэффективных» профессоров (неспособных опубликоваться, не соблюдающих требований антиплагиата, не выдерживающих новых корпоративных правил). Подобная довольно агрессивная стратегия (*Gonzales, Liu, Shu, 2013, С. 23*) приводит к тому, что из академической среды «вымываются» сотрудники, неспособные к усложненному освоению новых требований, но имеющие научно-исследовательский и педагогический потенциал, что в целом снижает степень удовлетворенности академических работников условиями труда.

Модернизация российской системы высшего образования в контексте институциональных изменений внутреннего рынка труда

Проведенный сравнительный анализ институциональных правил и регламентов внутренних рынков труда университетов США, Великобритании, Китая позволил выявить некоторые сходства и возможные направления совершенствования алгоритмов функционирования механизма ВРТ, а также направлений повышения эффективности социально-трудовых отношений в системе академической занятости современных российских университетов.

Во-первых, ВРТ российских университетов характеризуется признаками децентрализации (хотя ее степень постепенно снижается), что выражается в весомой роли факультетских кафедр в процессах найма, продвижения, распределения стимулирующих выплат и выбора форм поощрения и мотивации персонала. Усиливается дифференциация академического труда, систем поощрений и увеличивается количество кластеров мобильности, – эти особенности являются точками бифуркации, дестабилизации институциональных правил и регламентов. В сравнении с ВРТ университетов США, Великобритании и Китая, университетские ВРТ России являются менее устойчивыми.

Проводимая модернизация системы высшего профессионального образования реформы меняет требования к академическому труду и основные критерии оценивания эффективности работы академического персонала. В числе новых критериев выделяют:

- вклад в репутационный и социальный капитал университета (публикации, наличие собственного социального капитала, который может обеспечить расширение связей вуза с престижными университетами страны, а особенно важно взаимодействие с зарубежными вузами – вхождение в глобальное образовательное и исследовательское пространство рассматривается в настоящее время в качестве конкурентного преимущества);
- перспективный академический потенциал, который выступает в качестве критерия академической продуктивности (определяется тематикой научного диссертационного исследования, что рассматривается в качестве новых идей, а также скоростью и навыками адаптации в корпоративной культуре университета).

В процедурах найма доминируют практики инбридинга, усиливающие роль ВРТ в распределении трудовых ресурсов: 1) жесткий инбридинг – найм бывших студентов и аспирантов, защитивших диссертацию в собственном вузе; 2) мягкий инбридинг – найм выпускников аспирантуры или докторантуры в сторонние вузы по рекомендации профессора-заведующего кафедрой, под руководством которого выполнялась диссертация; 3) престижный найм – доминирование в конкурсе на вакантные должности кандидатов – выпускников престижных вузов страны или обладателей PhD престижных зарубежных вузов, при учете рекомендаций, написанных знаменитыми профессорами, лидерами в конкретном академическом дисциплинарном сообществе.

Все перечисленные способы найма характеризуются чрезвычайной информационной асимметрией, при которой возникают дополнительные риски, причем, негативные как для организации, так и для работника.

Таким образом, институциональные правила, регламентирующие социально-трудовые отношения в различных академических системах конструируются в значимых для современного этапа инновационных прорывов и модернизаций параметрах: финансовая ответственность и экономическая продуктивность организации, вовлеченность работника, приоритет исследований над преподаванием, академическая свобода ученого. При этом в более развитых академических системах США и Великобритании работники и университет в рамках эффективного академического контракта осуществляют взаимовыгодную поддержку репутации друг друга, при этом централизованные стратегии управления человеческим капиталом в американских и британских университетах используют потенциал работника для повышения собственного исследовательского и репутационного рейтинга, а работник, в соответствии с собственным вкладом в рейтинг, получает достойную оплату труда и видит карьерные перспективы в данной организации или вне ее.

С другой стороны, трансформирующиеся академические системы России и Китая демонстрируют сохраняющиеся атавизмы командно-административного управления человеческими ресурсами. Университет формирует для академического работника социальную среду, в которой он реализуется не только как профессионал, но и как личность. Это обуславливает значимую роль неформальных правил, традиций в функционировании ВРТ, а также существенную децентрализацию системы принятия и реализации решений, что выступает фактором дестабилизации социально-трудовых отношений в системе ВРТ российских и китайских университетов. Процедуры и регламенты являются непрозрачными, негибкими, что порождает множественные конфликты и сопротивления изменениям.

В целом, модернизация системы образования, целеориентированная на скорейшие перемены посредством создания новых институциональных правил ВРТ российских университетов, должна осуществляться на основе детального анализа специфики социально-трудовых отношений, сложившихся в академическом сообществе, учета скорости адаптации различных групп академического персонала к изменениям и адекватной потребностям высшей школы дифференциации академического труда.

ЛИТЕРАТУРА (REFERENCES)

- Brown D., Gold M.* (2007). Academics on Non-Standard Contracts in UK Universities: Portfolio Work. Choice and Compulsion. *Higher Education Quarterly*. Vol. 61, Issue 4. October.
- Gonzales C., Yamin L., Xiaoling Sh.* (2012). The Faculty Promotion and Merit System in China and the United States: The cases of Wuhan University and the University of California, Davis. Research and Occupational Paper Series: CSHE 13. Available at: <http://cshe.berkeley.edu/publications/docs/ROPS.Gonzalez%20et%20al.Faculty%20Promotion.10.1.2012.pdf>.
- Fazackerley A.* (2013). Why are many academics on short – term contracts for years? *The Guardian*, Monday 4 Feb.
- Faculty Ladder Ranks. Professor Series. (2012). Available at: <http://ucop.edu/acadpersonnel/1112/table1.pdf>.
- Higher Education: Students at the Heart of the System (2011). BIS, June.
- Holbeche L.* (2012). Changing times in UK universities: What difference can HR make? *Universities Human Resources*. Available at: [http://www.uhr.ac.uk/uploadedfiles/Documents/Changing%20times%20in%20UK%20universities%20\(extended%20version\).pdf](http://www.uhr.ac.uk/uploadedfiles/Documents/Changing%20times%20in%20UK%20universities%20(extended%20version).pdf).
- Lixu L.* (2004). China Higher Education Reform 1998-2003: A Summary. *Asian Pacific Education Review*. Vol. 5, Issue 1.
- Mohrman K., Geng Y., Wang Y.* (2008). Faculty life in China. Available at: <http://universitydesign.asu.edu/udc-resources/udc-director-kathryn-mohrman/faculty-life-in-china>.
- Patterns and Trends in UK Higher Education in 2012. (2012). Higher Education: Analyzing a decade of change. Available at: <http://universitiesuk.ac.uk>.
- The Government's White Paper (2011). Department for Business, Innovation and Skills. The United Kingdom of Great Britain.
- Yan F.Q., Chen Y.* (2008). Analysis of the Educational Backgrounds and Career Paths of Faculty in HEIs in Beijing Municipality, China. In «*The Changing Academic Profession*» Report of the International Conference. RIHE International Seminar Reports, 12. September.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ АТТЕСТАЦИИ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ

ТИЩЕНКО Т.А.,

соискатель,
кафедра экономики социальной сферы,
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
e-mail: t8816@yandex.ru

Представлена детальная характеристика понятий социально-экономической сущности и эффективности применительно к процессу аттестации научных и педагогических кадров. Рассмотрена роль государственного управления в сфере формирования, воспроизводства, контроля финансирования и прогнозирования научного и педагогического состава.

Ключевые слова: социально-экономическая политика; научно-педагогические кадры; инновации; квалификация; эффективность.

SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF THE TEACHING STAFF ATTESTATION EFFECTIVENESS

TISHCHENKO T.A.,

competitor,
Department Social economy,
Moscow State University named after M.V. Lomonosov,
e-mail: t8816@yandex.ru

The detailed characterization of the social and economic concepts essence and effectiveness in relation to the process of certification of scientific and pedagogical staff. Considered the role of government in the area of formation, reproduction, control financing and scientific forecasting and teaching staff.

Keywords: social and economic policy; scientific and pedagogical staff; innovation; qualification; efficiency.

JEL classification: J44, L84.

Важным направлением государственной социально-экономической политики в сфере науки является интеграция высшего образования, науки и наукоемкого производства с целью приоритетного развития научных исследований и инновационных разработок, ориентированных на становление экономики и общества, основанных на знаниях.

В настоящее время во многих секторах экономики России – государственном, производственном, предпринимательском, научном, секторе высшего профессионального образования, секторе некоммерческих организаций – сказывается нехватка высококвалифицированных кадров¹.

Структура и состав научно-педагогических кадров за последнее время подвергся значительным изменениям, что привело к соответствующему структурному изменению занятости кадров в науке².

Социально-экономическая сущность задач реализации государством своих обязательств перед гражданами страны заключается в обеспечении его конкурентоспособности на мировой экономической арене.

Достигается это посредством обеспечения достаточным количеством и специализацией аттестованных научно-педагогических кадров; формированием условий для труда ученого; созданием условий для привлечения и закрепления кадров.

¹ Справка по вопросу «Об изменениях в нормативном правовом регулировании сферы аттестации научных и научно-педагогических работников высшей квалификации» к заседанию коллегии Минобрнауки России 6 декабря 2011 г. (<http://www.mon.gov.ru/>).

² Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. (утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 № 1)).

пления молодежи в сфере науки; обеспечением взаимосвязи уровня аттестации научных кадров высшей квалификации по номенклатуре и объема с потребностями реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, важнейших инновационных проектов государственного значения³.

Стоит отметить, что при изучении вопроса повышения эффективности государственной системы аттестации научно-педагогических кадров на первый план выходят главные экономические вопросы о нужном количестве научно-педагогических кадров, о способах воспроизводства, и о том, каким способом распределять кадры высшей научной квалификации в современных экономических условиях.

Первоочередными проблемами становятся проблемы воспроизводства кадрового потенциала путем повышения эффективности системы аттестации кадров высшей научной квалификации.

По мнению Н.И. Аристера и С.Д. Резника, эффективность всей системы аттестации во многом зависит от деятельности диссертационных советов, от того насколько качественно осуществляются процессы управления, планирование организация и контроль как со стороны ВАК, так и внутри самих диссертационных советов. Ключевую роль в дальнейшем повышении эффективности деятельности диссертационных советов должны играть они сами и прежде всего их руководители – председатель, заместители, ученый секретарь.

Конкретные результаты деятельности совета – высший критерий оценки его эффективности. Они заключаются в качестве диссертаций, которые успешно прошли через экспертный совет Высшей аттестационной комиссии и были утверждены Президиумом ВАК. Для организации эффективной работы диссертационного совета необходимо правильно определить содержание его деятельности, обязанности каждого члена совета, начиная с председателя и обслуживающего персонала (*Аристер, Резник, 2011*).

Ряд ученых, В. Петров, В. Столбов, М. Гитман, в качестве определения эффективности государственной системы аттестации научно-педагогических кадров предлагают свои критерии оценки: состояние профессорско-преподавательского состава; его роль в управлении качеством; наличие признанных научных школ и наличие инновационного потенциала; наличие передовых образовательных технологий (*Петров, Столбов, Гитман, 2008*).

Ряд авторов, С.И. Пахомов, В.А. Гуртов, в качестве показателей эффективности государственной системы аттестации научно-педагогических кадров выделяют отсутствие эффективного государственного управления в сфере аттестации научных кадров высшей квалификации; многозвенность и сложность системы планирования расходов бюджетных средств, выделяемых на аттестацию научных кадров; отсутствие сопряжения объемов и структуры аттестации с потребностями научной, инновационной и образовательной сфер (*Пахомов, Гуртов, Аристер, Мацкевич, 2010*).

Стоит отметить, что в их работах не уточняется понятие «эффективность» в социально-экономическом аспекте применительно к государственной системе аттестации научно-педагогических кадров.

Социально-экономическая сущность деятельности государства в этом аспекте представляет собой инвестиции в человеческий капитал.

Понятие «эффективность» применительно к государственной системе аттестации научно-педагогических кадров мы расширим с учетом специфики рассматриваемой системы.

Формирование решений по совершенствованию государственной системы аттестации научно-педагогических кадров в общем случае может быть представлено оценкой эффективности в процедуре формирования решений по совершенствованию системы государственной аттестации научно-педагогических кадров. Также показательно то, что оценивание эффективности – средство для достижения цели – выбора целесообразных решений по повышению эффективности рассматриваемой системы.

В настоящее время отсутствует общепринятое понятие «эффективность», и соответствующие ему показатели и критерии эффективности применительно к функционированию рассматриваемой системы обуславливают необходимость его уточнения и расширения.

Не получили достаточного развития методы определения потребностей государства в научно-педагогических кадрах высшей научной квалификации, не развит аппарат оценки эффективности системы государственной аттестации научно-педагогических кадров.

Отсутствие этих элементов научно-методического аппарата не позволяет формировать обоснованные решения по совершенствованию системы подготовки и аттестации научно-педагогических кадров и, в конечном счете, ведет к снижению эффективности государственных инвестиций в человеческий капитал.

Формирование понятия «эффективность» связано с установлением его соотношения с родственными понятиями, в частности, с широко применяемыми в научной практике категориями: «качество», «эффект», «коэффициент полезного действия» и др.

Далее, «эффект» и «эффективность» характеризуют целенаправленные материальные системы только в отношении их функционирования, то есть являются характеристиками действия. Причем, они характеризуют только управляемые процессы в рассматриваемых системах. Более того, характеризуют указанные процессы не в целом, а только в отношении соответствия их результатов поставленным целям.

Существенно различие категорий «качество», «эффект» и «эффективность», поскольку качество характеризует систему во всех отношениях, в том числе и в отношении эффекта и эффективности их функционирования.

Измерение эффективности – не цель, а средство определения (выбора из множества возможных) варианта организации действия (функционирования) системы (*Анисимов, Анисимов, Босов, 2006*).

³ Письмо Президента РФ от 30.03.2002 № Пр-576 «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».

В научной литературе под термином «эффективность» принято понимать комплекс мер, обеспечивающих реализацию действий, направленных на систематическое улучшение заданных показателей.

Таким образом, *эффективность государственной системы аттестации научно-педагогических кадров* выражается в комплексе показателей улучшенных качественных и количественных параметров, соответствующих требованиям и стандартам, предъявляемым к данной системе, структурно включающей три элемента: государство, диссертационные советы и кадры высшей научной квалификации, которые призваны отвечать социально-экономическим потребностям общества.

Эффективность государственной системы аттестации научно-педагогических кадров призвана обеспечивать потребности инновационных процессов, способствовать развитию «экономики знаний».

Эффективность всей системы характеризуется целенаправленным действием в системе; основным фактором, порождающим эффективность целенаправленного процесса, является управление; ресурсы, расходуемые системой для придания целенаправленности процессам, являются теми дефицитными ресурсами, которые и обеспечивают получение эффекта, то есть полезного результата функционирования; эффективность каждого отдельного элемента может быть правильно оценена только на основе анализа его вклада в достижение цели всей системы.

Повышение эффективности государственной системы аттестации научно-педагогических кадров, как и любой целенаправленный процесс, характеризуется диалектической взаимообусловленностью: целей, которые должны быть достигнуты; средств, используемых для достижения поставленных целей; способов применения имеющихся средств; получаемых при этом результатов (эффекта).

Показатели эффективности характеризуют степень реализации возможностей имеющихся ресурсов для достижения целей функционирования рассматриваемой системы и, в частности, системы государственной аттестации научно-педагогических кадров.

Формирование государственной политики по реализации этих инвестиций предполагает: оценку потребностей государства в научно-педагогических кадрах высшей научной квалификации; прогнозирование ожидаемых результатов при реализации варианта решения; оценку эффективности рассматриваемого варианта аттестации научно-педагогических кадров; принятие решения о реализации или отклонении варианта решений.

Реализация процедуры предполагает наличие соответствующего научного методического аппарата, позволяющего прогнозировать потребности в кадрах высшей научной квалификации и оценивать эффективность государственной поддержки их аттестации.

На основании вышеизложенного экономико-математическая модель эффективности государственной системы аттестации научно-педагогических кадров примет следующий вид, который в общем случае может быть представлен отображением:

$$O_1: R \times P \times S \times T \times \Pi \rightarrow V, \quad (1.1)$$

где:

R – множество ресурсов (например, средств для развития государственной системы аттестации научно-педагогических кадров);

P – множество потребителей ресурсов;

S – множество возможных ситуаций (состояний системы государственной аттестации научно-педагогических кадров);

Π – множество целей, которые должны быть достигнуты в результате совершенствования системы государственной аттестации научно-педагогических кадров;

T – множество моментов времени (этапов);

V – множество допустимых вариантов решений по государственной поддержке рассматриваемой системы.

Отображение (1.1) представляет собой алгоритм, который каждому набору условий ($r \in R, p \in P, s \in S, u \in \Pi, t \in T$) ставит в соответствие некоторое решение $v \in V$ из множества допустимых. Реализация этого решения приводит к некоему результату, прогнозирование которого при выработке решения может быть в обобщенном виде представлено отображением:

$$O_2: R \times P \times S \times T \times V \rightarrow S. \quad (1.2)$$

Отображение (1.2) представляет собой модель, связывающую вариант $v \in V$ решения с ожидаемыми результатами $s(t \geq t) \in S$ использования ресурсов $r \in R$ для государственной поддержки элементов рассматриваемой системы аттестации. При этом качество выбранного варианта $v \in V$ определяется конечным результатом, заключающемся в получении определенного положительного эффекта.

Оценка качества в общем виде представляет собой следующее отображение:

$$O_3: R \times P \times S \times T \rightarrow E, \quad (1.3)$$

где E – упорядоченное по степени предпочтения множество оценок достижения поставленных целей $u \in \Pi$.

В совокупности отображения 1.2 и 1.3 представляют собой модель для оценивания эффективности.

При моделировании процесса совершенствования системы государственной аттестации научно-педагогических кадров оценка достижения целей, то есть процедура формирования отображения (1.3), формально сводится к проверке выполнения некоторых целевых соотношений следующего вида:

$$\left. \begin{aligned} H(r, p, s, t) &= 0, \\ G(r, p, s, t) &\geq 0, \\ Q(r, p, s, t) &\rightarrow \text{extr} \end{aligned} \right\} \quad (1.4)$$

где $H(\cdot)$ – вектор требований типа равенств;

$G(\cdot)$ – вектор требований типа неравенств;

$Q(\cdot)$ – вектор экстремальных требований.

Если условия (1.4) выполнимы в принципе, то добиться их реального выполнения можно только путем изменения результатов инвестиционного процесса $s(t \geq t_0) \in S$ за счет соответствующего подбора элементов решения $v \in V$.

Ключевое значение оценивание эффективности приобретает в оптимизационных моделях, поскольку в них решение формируется на основе сравнения возможных вариантов по ожидаемой эффективности.

Таким образом, повышение эффективности государственной системы аттестации научно-педагогических кадров предполагается обеспечить на основе: научно-методических рекомендаций, оптимизации сети диссертационных советов, обеспечения эффективного взаимодействия ведущих вузов и научных организаций, повышения ответственности организаций за качество принятых решений об аттестации научно-педагогических кадров.

ЛИТЕРАТУРА

Анисимов В.Г., Анисимов Е.Г., Босов Д.Б. (2006). Введение в теорию эффективности инвестиционных процессов. М.: Изд. Российской таможенной академии.

Аристер Н.И., Резник С.Д. (2011). Управление диссертационным советом: Практическое пособие / Под общей ред. проф. Ф.И. Шамхалова. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М.

Пахомов С.И., Гуртов В.А., Аристер Н.И., Мацкевич И.М. (2010). О состоянии систем подготовки и аттестации научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации. Доступно на: http://www.juristlib.ru/book_7792.html.

Петров В., Столбов В., Гитман М. (2008). Критерии оценки качества подготовки кадров высшей квалификации // *Высшее образование в России*. № 8. С. 13–19.

REFERENCES

Anisimov V.G., Anisimov E.G., Bosov D.B. (2006). Introduction to the theory of efficiency of investment processes. M.: Russian Customs Academy. (In Russian).

Arishter N.I., Reznik S.D. (2011). Management of the Dissertation Council: Out How. Ed. Prof. F.I. Shamhalov. 4th ed., Moscow: INFRA-M. (In Russian).

Pakhomov S.I., Gurtov V.A., Arister N.I., Mackiewicz I.M. (2010). The state system of training and certification of scientific and scientific-pedagogical personnel. Available at: http://www.juristlib.ru/book_7792.html. (In Russian).

Petrov V., Stolbov V., Gitman M. (2008). Criteria for assessing the quality of training of highly qualified. *Higher Education in Russia*. No. 8. P. 13–19. (In Russian).

МИГРАЦИОННЫЙ ВОПРОС В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ ГЕРМАНИИ В ПОСЛЕВОЕННЫЙ ПЕРИОД (1948—1962 гг.)

КОЙБАЕВ Б.Г.,

доктор политических наук, профессор кафедры новой, новейшей истории и исторической политологии,
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова,
e-mail: koibaevbg@mail.ru

Массовая иммиграция в Федеративную Республику Германия во второй половине XX в. стала одним из важнейших событий в новейшей экономической истории страны. Федеративная республика впервые столкнулась с таким явлением как приезд и укоренение иммигрантов из стран Ближнего Востока, Северной Африки и Южной Европы.

Интерес к данным аспектам проблемы вызван поиском решений для экономических задач, которые ставит будущее перед Германией и странами Европейского союза.

Ключевые слова: иммиграция; экономическая стратегия ФРГ; рынок труда; промышленное производство; внешняя торговля.

THE ISSUE OF MIGRATION IN THE ECONOMIC DISCOURSE OF GERMANY IN THE POST-WAR PERIOD (1948—1962)

KOYBAEV B.G.,

Doctor of Science, Professor of Modern, Contemporary and historical stories of political science
The North - Ossetian State University named after K.L. Khetagurov,
e-mail: koibaevbg@mail.ru

Mass immigration to the Federal Republic of Germany in the second half of the 20th century became one of the most important events in the contemporary economic history of the country. The Federal Republic for the first time faced such a phenomenon as arrival and rooting of immigrants from Middle East, North Africa and Southern Europe. The interest in such aspects of the problem is caused by the search of solutions to economic problems which appear before Germany and the European Union countries.

Keywords: immigration; Germany's economic strategy; labor market; industrial production; foreign trade.

JEL classification: B25, B52, N94.

Период 50-х гг. XX в. для Западной Германии характеризовался всеобщими успехами в экономике, которые позже вошли в историю страны под названием "немецкое экономическое чудо". Основы этого «чуда» были заложены еще в 1948 г., когда стартовали экономические реформы в западногерманском обществе. С тех пор среднегодовые темпы роста ФРГ на протяжении почти целого двадцатилетия были необычайно высокими. Так ВВП Западной Германии в 1948 г. увеличился на 17%, а в 1950 г. – на 16%. В среднем за 1948—50 гг. темпы экономического роста составили 15% (Погорлецкий, 2001. С. 364), что можно было действительно расценивать как чудо.

На 1950-е гг. приходится вторая фаза «экономического чуда», когда реальный внутренний валовой продукт Западной Германии возрастал в среднем на 8,2% в год. Темпы роста экономики ФРГ, ведущую роль в которой играла промышленность, были значительно более высокими, чем в последующие десятилетия. Динамика некоторых макроэкономических показателей ФРГ за период «экономического чуда» 1948-1962 гг. представлена в табл.1.

Реальный рост ВВП Западной Германии с учетом инфляции составил за рассматриваемый период 232%, а по показателю ВВП на душу населения рост составил 230% в сравнении с уровнем 1950 г. При этом реальный объем промышленного производства увеличился на 174%. Ежегодные темпы прироста объема производства колебались в зависимости от конъюнктуры, но в наиболее благополучные годы превышали 10%. (Погорлецкий, 2001. С. 364).

Макроэкономические показатели ФРГ за период «экономического чуда» 1948–1962 гг.

Год	Индекс промышленного производства в перерасчете на рабочий день (1950=100%)	Всего работающих по найму (тыс. чел.)	Процент безработных по отношению к общему числу работающих по найму (на 30-е сент.)
1948, II полугодие	–	14230	5,5
1949	80	14918	8,8
1950	100	15557	8,2
1951	118	16119	7,7
1952	126	16506	6,4
1953	139	16985	5,5
1954	155	17653	4,7
1955	178	18301	2,7
1956	192	19020	2,2
1957	203	19344	1,9
1958	209	19692	1,7
1959	225	19970	0,9
1960	249	20488	0,5
1961	264	21028	0,5
1962	274	21384	0,4

***Источник:** Менеджмент и рынок: германская модель. М., 1995. С. 54-55. Данные приведены без учета Западного Берлина; с 1960 г. данные таблицы включают присоединенную к ФРГ на правах отдельной земли Саарскую область.

Экономическое развитие ФРГ стало настолько успешным, что стране удалось достаточно быстро преодолеть свое отставание по отношению к ведущим странам мира по основным макроэкономическим показателям. На протяжении десятилетия с 1948 по 1958 гг. экономика Западной Германии развивалась по восходящей линии, и хотя в 1958 г. произошло небольшое замедление экономического роста из-за общего спада мировой конъюнктуры, в 1960 г. ситуация стабилизировалась, и рост продолжился.

В 1955 г. Западная Германия выходит на второе место в промышленном производстве капиталистических стран, обогнав по этому показателю Великобританию. В 1959 г. ФРГ закрепляется также на почетном втором месте среди крупнейших мировых экспортеров. Экспорт западногерманских товаров за период с 1950 по 1962 гг. возрос более чем в шесть раз, с 8,3 до 53 млрд марок. Превышение объема экспорта над импортом приводит к устойчивому положительному сальдо внешнеторгового баланса ФРГ и росту золотовалютных резервов страны.

Экономический рост характеризуется и значительным улучшением состояния рынка труда Западной Германии. Самое начало 1950-х гг. ознаменовалось для ФРГ весьма неблагоприятной ситуацией в сфере занятости – уровень безработицы превышал 12% трудоспособного населения. Это было связано не только с разрухой в промышленности, но и притоком немецких беженцев из восточной Европы, а также в некоторой степени возвращением военнопленных. Но уже в начале 1960-х гг. безработица составляла менее 0,5% (Погорлецкий, 2001. С. 367) При этом за весь рассматриваемый период с 1950 по 1962 гг. общий уровень инфляции составил всего 28% (2% в год).

В основе «германского экономического чуда» лежало ряд факторов: экономическая и валютная реформа 1948 г., План Маршалла и благоприятная конъюнктура на мировых рынках промышленной продукции в период «корейского кризиса». Важными составляющими этого западногерманского явления нужно также считать высокий уровень капиталовложений в промышленность, рост производительности труда, либеральную внешнеторговую политику и особенно высокую конкурентоспособность экспортной продукции ФРГ.

Следует подчеркнуть, что конкурентоспособность немецкой продукции в первые послевоенные годы, когда производительность труда была невысока, объяснялась низким уровнем заработной платы и скромными потребительскими запросами трудящихся, готовых работать просто за одежду и продукты питания. Поэтому первоначально ФРГ имела преимущества в низких издержках производства за счет низкой заработной платы, рост которой отставал от темпов роста промышленного производства. Низкий уровень заработной платы форсировал рост германского экспорта, и качественные немецкие товары, цена которых была относительно невысока, стали быстро завоевывать рынки других стран.

Конкурентоспособность немецкой промышленной продукции связана и с высоким уровнем квалификации рабочей силы в ФРГ, что обеспечивало высокое качество изделий. Немецкий педантизм, аккуратность, добросовестность и тщательность гарантировали долговечность и высокие потребительские свойства выпускаемой продукции.

Конкурентной стратегией ФРГ стала конкуренция на основе выпуска широкого ассортимента сравнительно дорогой продукции высокого качества. Особенность западногерманского экспортного производства заключалась

в том, что небольшими партиями выпускалась широкая номенклатура изделий. То есть специализация имела не столько серийный, сколько штучный характер. Издержки такого экспортного производства в ФРГ были выше, чем в странах, специализировавшихся на масштабном поточном производстве, но зато Западная Германия прочно заняла пустующую нишу на мировом рынке уникальной продукции. Это гарантировало немецким экспортерам не только более высокий уровень доходов, но и устойчивые конкурентные преимущества, ввиду уникальности выпускаемых изделий.

Особенности послевоенного периода развития заключались в том, что в мире имелся устойчивый спрос на средства производства, причем пакет заказов на уникальные средства производства (сложные станки, машины и оборудование, выпускаемые небольшими партиями) был существенным, и это как раз соответствовало экономической стратегии Западной Германии. Напротив, страны, которые выпускали товары потребительского назначения (Великобритания с ее текстильным производством, Франция с перебазированным туда еще во время Второй мировой войны комплексом отраслей легкой промышленности) имели определенные проблемы со сбытом своей продукции.

Как следствие роста производства и снижения уровня безработицы (см. табл. 1.) к середине 1950-х гг. западно-германская промышленность и сельское хозяйство стали испытывать дефицит трудового ресурса. К причинам этого явления относятся: увеличение сроков образования, сокращение рабочего времени, вхождение в трудоспособный возраст малочисленных поколений, родившихся в военные годы, введенная в 1956 г. военная обязанность, снижение пенсионного возраста и т. д.

Для поддержания роста экономики и борьбы с нехваткой рабочих рук, правительство Конрада Аденауэра взяло курс на привлечение наемных рабочих из-за рубежа, которое впоследствии и стало основой постоянной иммиграции в Германию. В 1954 г. министр экономики ФРГ Людвиг Эрхард разработал соответствующий план преодоления дефицита рабочей силы.

Сменявшие друг друга процессы, связанные с феноменом иммиграции в Западной Германии поддаются периодизации и частичному обобщению. В данной статье мы попытаемся рассмотреть первый период вербовки гастарбайтеров. Это период возникновения дискурса по теме занятости иностранцев и иммиграционной (трудовой) политики государства.

Начало периода ознаменовало «Соглашение между правительством Федеративной Республики Германия и правительством Итальянской Республики о привлечении и посредничестве в трудоустройстве итальянской рабочей силы в Федеративную Республику Германия», которое подписали 20 декабря 1955 г. министры Германии и Италии Антон Шторх и Газтано Мартино. Соглашение регламентировало не только процесс трудоустройства и посредничества, учитывая запросы немецких предприятий, отбор кандидатов в Италии, но и вопросы прибытия, заработной платы и переезда семей (*Deutsch-italienisches Anwerbeabkommen*).

В Вероне, Неаполе и других городах открылись вербовочные пункты. Немецкие специалисты по подбору персонала совместно с итальянскими коллегами из управления по труду занимались поиском работников, которые бы соответствовали критериям немецких предприятий. Прощедшим тест на пригодность выдавался контракт, с которым те отправлялись в Германию. Трудовой договор должен был обеспечить тарифицированную заработную плату, надлежащие условия труда и проживания, а также право на трансферт зарабатываемых денег. Кроме того, в документе указывался срок действия договора – что означало временные трудовые взаимоотношения.

После подписания договора, 5 января 1956 г. в местечке Зирсдорф в области Нижнего Рейна прибыли «первые» итальянцы (*50 Jahre Anwerbeabkommen, 2005. S. 8*). В качестве пробы в Италии вербовались сезонные сельскохозяйственные рабочие, а трудовые договора заключались на 6–12 месяцев. Но уже через некоторое время после подписания соглашения, предприятия многих отраслей хозяйства подали свои запросы на использование приглашенных рабочих. Иностранцы трудились в сельском хозяйстве и горнорудной промышленности, в гастрономии и на стройках. Основная масса итальянских гастарбайтеров прибыла из слаборазвитого в экономическом отношении Юга Италии.

Тема иммигрантов была активно дискутируема. Немецкое население чувствовало в некоторой степени дискомфорт от присутствия иностранцев, например, в местах их постоянного скопления – на вокзалах. В довершение к этому, дискомфорт ощутил и в профессиональной сфере.

Однако в целом в Германии принимали иностранных рабочих с распростертыми объятиями: они были нетребовательны, своевременно платили налоги и взносы в фонды немецкого социального страхования, а на выплаты из этих фондов претендовали реже, чем их немецкие коллеги. Ведь ехали они в Германию, уже имея на руках трудовой договор, на работу, а не за пособием по безработице.

Германо-итальянский договор стал образцом и для последующих. В 1960 г. были подписаны договоры с другими европейскими государствами — Испанией и Грецией.

Началом же рабочей иммиграции из «мусульманских» стран стало соглашение Федеративной Республики Германия и Турецкой Республики, подписанное 31 октября 1961 г. в Бад-Гюдесберге – тогдашнем пригороде Бонна. Инициативной стороной переговоров о трудовой миграции выступила Турция.

Турецкое правительство стремилось, из-за высоких темпов роста населения, разгрузить свой собственный рынок труда за счет временной отправки трудовых ресурсов за рубеж (*Şen, 1980. S. 38*). Кроме того, Турция рассматривала своих молодых сограждан как фактор обеспечения валютно-финансовых поступлений в страну и как будущих квалифицированных рабочих, которые по возвращении на родину могли бы быть очень полезны. В то время 77% занятых в народном хозяйстве Турции приходилось на аграрный сектор и только около 10% на промышленность (*Şen, 1980. S. 305*).

В декабре 1960 г. представитель турецкого посольства в ФРГ уведомил официальный Бонн о желании Турецкой республики заключить договор о привлечении рабочей силы аналогичный мартовскому соглашению с Грецией (1960 г.) (*Steinert, 1995. S. 307*). Федеральное правительство Германии сначала не усматривало никакой необходимости в том, чтобы приглашать гастарбайтеров из Турции или другой неевропейской страны, и лишь ограничиться только внутриевропейским трудовым ресурсом. Можно согласиться с мнением, что толчком к принятию положительного решения в этом вопросе послужил геополитический фактор – Турция является важным союзником ФРГ по НАТО (*Schonwalder, 2001. S. 251*).

Как и германо-итальянское соглашение, германо-турецкое ориентировалось в первую очередь на молодых и средних лет людей, живущих отдельно от семьи, которые через определенный промежуток времени (через два-три года) должны были заменяться новой, «свежей» рабочей силой. Это положение обуславливал «принцип ротации», заложенный в договоре. Таким образом, стороны исходили из ограниченной по времени миграции. Переживающая бум немецкая экономика нуждалась в рабочей силе и ратовала за привлечение иммигрантов, которых при необходимости можно было бы использовать в качестве «амортизатора конъюнктурных колебаний» или «мобильного трудового резерва».

Турецкие рабочие на начальном этапе намеревались находиться в Германии только ограниченное время с тем, чтобы быстро накопив заработанное, строить на родине свою собственную жизнь (*Hunn, 2005. S. 529*). Однако в дальнейшем от принципа ротации вскоре начали отказываться. Против него выступали немецкие предприниматели, которые не хотели каждый раз тратить время и деньги на обучение рабочих из новой смены. Кроме того, иммигранты стали укореняться в Германии – создавать семьи, заводить детей. От идеи возвращения их отталкивал более низкий уровень жизни на родине и ожидающая их там безработица.

Последовавшие соглашения с Марокко (1963 г.) и Тунисом (1965 г.) открыли мусульманскую рабочую иммиграцию из стран Магриба, которая в сравнительном отношении оставалась незначительной (*Bade, 1992. S. 54*). А благодаря соглашениям 1964 и 1968 гг. иммигранты из Европы пополнились выходцами из Португалии и Югославии.

Рабочие-иммигранты распределялись по территории страны не равномерно, а концентрировались в крупных городах и промышленных агломерациях Западной Германии: Франкфурт-на-Майне, Оффенбахе, Штутгарте, Мюнхене, Мангейме, Кельне, Западном Берлине. Среди федеральных земель здесь лидируют Северный Рейн – Вестфалия, Баден – Вюртемберг, Бавария и Гессен.

Крупные предприятия сами занимались размещением своих новоприбывших рабочих и созданием для них мест общего проживания. Так, компания «Фольксваген» в 1962 г. организовала для 4700 итальянских рабочих строительство поселка «Кастель Лупо» вблизи Вольфсбурга (*Özdemir, 2000. S. 33*).

Однако в большинстве случаев рабочие размещались в бараках – предприятия, таким образом, обеспечивали экономию расходов по статье жилье, так как экономить на оплате труда им препятствовали профсоюзы, боявшиеся конкуренции и общего снижения зарплат. В городах иммигранты занимали кварталы, с недорогим жильем, и поскольку селились рядом с земляками, то стали образовывать этнические районы расселения. Примером может послужить бывший округ Западного Берлина – Кройцберг, в котором компактно проживает сейчас турецкое население.

Количество рабочих – иммигрантов в Западной Германии в 1964 г. достигло 1 млн чел. Пресса, телевидение и радио ФРГ уделили этому событию большое внимание. Различные интервью высокопоставленных немецких чиновников хорошо отражают тогдашнее видение проблемы иностранных рабочих. 10 сентября 1964 г. Манфред Дункель, представитель Федерального объединения союзов немецких работодателей, дал телеинтервью кельнскому каналу «Вестдойчланд Рундфунк», где весьма положительно высказался о росте количества рабочих-иностранцев: «Без этих гастарбайтеров мы не смогли бы провести сокращение рабочего времени, которое мы ввели, и без этих гастарбайтеров был бы невозможен весь подъем после 1959 г.» (*Arbeitgebervertreter und die Bedeutung der "Gastarbeiter", 2004. S. 1–2*).

Уже в 1964 г. общественность была озабочена перспективой безработицы в случае потенциально грядущего экономического кризиса. Манфред Дункель, однако, следующим образом ответил на вопрос о возможной рецессии и росте безработицы в экономике ФРГ: «Кризис наступит не со дня на день. В этом случае он был бы выражен тем, что будет задействовано меньше количество рабочей силы. Впрочем, мы еще имеем большой резерв вакансий, на которые еще будут приняты работники, так что эти мысли о кризисе следовало бы отложить. Само собой разумеется, что иностранная рабочая сила не потеснит нашу немецкую рабочую силу» (*Arbeitgebervertreter und die Bedeutung der "Gastarbeiter", 2004. S. 1–2*).

Вопреки оценкам представителя западногерманской экономики уже два года спустя, в 1966–1967-х гг. произошла первая послевоенная рецессия, спад экономической активности, Тогда система «гастербайтерства», с точки зрения работодателей, а также с точки зрения экономической политики оправдала возложенную на нее роль конъюнктурного амортизатора и прошла испытание на практическую применимость в долгосрочной перспективе.

Даже в конце ноября 1966 г, когда в страну прибыл на этот раз миллионный гастарбайтер с Юга Европы и стран Азии, общественное мнение, выраженное высокопоставленными должностными лицами, оставалось позитивным в отношении иностранной рабочей силы.

На состоявшейся пресс-конференции Штингль, президент федерального ведомства труда, особо подчеркнул значение гастарбайтеров для ФРГ: «Данных темпов роста можно достигать лишь при условии привлечения в Федеральную Республику иностранных работников из дальних регионов. Они также участвуют в обеспечении системы социальных выплат, в противном случае немцы должны были бы выплачивать еще большие взносы» (*Ausländer kommen, 1969*).

В том же 1966 г. министерство труда в Бонне высказало свое довольство относительно выгоды иммиграционного притока: «Так, иностранные работники, 90% из которых находятся в наилучшем трудоспособном возрасте от 18 до 45 лет, с одной стороны, значительно способствуют умножению материальных благ, без того, чтобы с другой стороны, повышать спрос на потребительские товары в том же объеме». И далее: «Вследствие этого, определенно можно сказать, что занятость иностранной рабочей силы является выгодой, собственно, не только для экономики, но также и для общества в целом, принося гораздо больше пользы, чем вреда» (*Özdemir, 2000. S. 30*).

Таким образом, Германия в послевоенный период стала местом паломничества иностранцев, стремящихся заработать на жизнь вдали от родины. Система приема и распределения иммигрантов в рассматриваемый период уже была хорошо налажена в рамках экономической политики. На различных распределительных центрах служащие ведомства по труду принимали многочисленных иностранцев, которым сразу же предоставлялась помощь переводчиков, врачей и благотворительной организации католической церкви. В ходе истории немецкая земля стала для них приобретать черты новой родины, где родились вторые и третьи поколения гостей.

ЛИТЕРАТУРА

- Pogorleцкий А.И.* (2001). Экономика и экономическая политика Германии в XX веке. СПб., С. 364.
- Arbeitgebervertreter und die Bedeutung der "Gastarbeiter".* (2004). Ein WDR – Interview // Armando Rodrigues de Sa, 1964–2004. Tagung 8 und 9 September. Köln, S. 1–2.
- Ausländer kommen* (1969). Frankfurter Rundschau. 28.11.
- Bade K. J.* (1992). Ausländer- und Asylpolitik in der Bundesrepublik Deutschland: Grundprobleme und Entwicklungslinien // Einwanderungsland Deutschland: bisherige Ausländer- und Asylpolitik; Vergleich mit anderen europäischen Ländern. Bonn, S. 54.
- Deutsch-italienisches Anwerbeabkommen.* (1956). Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung (ANBA), Nr. 2, 4. Jahrgang, 25.2. Доступно на: <http://www.angekommen.com/italiener/Dokumente/Abkommen.html>.
- Hunn K.* (2005). "Nächstes Jahr kehren wir zurück...". Die Geschichte der türkischen „Gastarbeiter“ in der Bundesrepublik. Göttingen, S. 529.
- Özdemir C.* (2000). Deutsch oder nicht sein?: Integration in der Bundesrepublik Deutschland. Bergisch Gladbeck, S. 33.
- Şen F.* (1980). Türkische Arbeitnehmerschaften. Grundung, Struktur und wirtschaftliche Funktion der türkischen Arbeitnehmerschaften für die sozioökonomische Lage der Türkei. Frankfurt/Main, S. 38.
- Steinert J-D.* (1995). Migration und Politik. Westdeutschland – Europa – Übersee 1945–1961. Osnabruck, S. 307.
- Schonwalder K.* (2001). Einwanderung und ethnische Pluralität. Politische Entscheidungen und öffentliche Debatten in Grossbritannien und der Bundesrepublik von den 1950er bis zu den 1970 er Jahren. Essen, S. 251.
- 50 Jahre Anwerbeabkommen.* (2005). Niemand dachte an Integration. Stern. 20. 12. S. 8.

REFERENCES

- The employer and the meaning of 'guest worker'. (2004). The WDR Interview. Armando Rodrigues de Sa, 1964–2004. 8 and 9 September conference. Köln, P. 1–2.
- Here come the foreigners. (1969). Frankfurter Rundschau. 28.11.
- Bade K. J.* (1992). Policy on foreigners and refuge provision in The Federal Republic of Germany: main challenges and development. Immigration Germany: previous policy on foreigners and refuge provision; comparison with other European countries. Bonn, P. 54.
- German-Italian recruitment treaty* (1956). Available at: Official reports of the Federal Department for Employment and Unemployment Insurance (ANBA) № 2, 4.25.2. Available at: <http://www.angekommen.com/italiener/Dokumente/Abkommen.html>
- Hunn K.* (2005). "Next year we will be back". History of Turkish "guest workers" in Germany. Göttingen, P. 529.
- Pogorletsky A.I.* (2001). Economics and economic policy of Germany in the 20th century. Saint-Petersburg, P. 364. (In Russian)
- Özdemir C.* (2000). German or not? Integration in the Federal Republic of Germany. Bergisch Gladbeck, P. 33.
- Şen F.* (1980). Turkish unions of wageworkers. Creation, structure, and economic functions of Turkish wageworkers' unions for the socio-economic situation of Turkey. Frankfurt/Main, P. 38.
- Steinert J-D.* (1995). Pigration and politics. Western Germany–Europe – overseas countries. 1945–1961. Osnabruck, P. 307.
- Schonwalder K.* (2001). Immigration and the ethnic majority. Political decisions and public debate in the UK and Germany in the 1950s – 1970s. Essen, P. 251.
- 50 years of the recruitment treaty.* (2005). No one thought of integration. Stern. 20. 12. P. 8.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ С ДРАГОЦЕННЫМИ МЕТАЛЛАМИ

МАСАЛОВ А.А.,

аспирант,

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт,

e-mail: a_a_masalov@inbox.ru

В статье приведены результаты анализа генезиса правовых основ деятельности коммерческих банков России с драгоценными металлами на внутренних и международных рынках, показано детерминирующее положение государственно-правовых актов и нормативных документов Центрального банка РФ в нормативно-правовой системе, регламентирующей банковские операции с драгметаллами с использованием лицензий и других разрешительных документов; охарактеризованы правовые нормы, регламентирующие некоторые наиболее распространенные в практике операции и услуги банков, предоставляемые клиентам с использованием драгоценных металлов, в физических металлах, обезличенных металлах, металлических счетах, а также правовые нормы, регулирующие порядок определения цен на драгоценные металлы.

Ключевые слова: законодательство РФ в сфере банковской деятельности; драгоценные металлы; банковские операции с драгоценными металлами; обезличенные металлы; металлические счета; биржи драгоценных металлов и драгоценных камней.

LEGAL BASIS OF BANKING TRANSACTIONS PRECIOUS METALS

MASALOV A.A.,

graduate student,

North Caucasus Humanitarian and Technical Institute,

e-mail: a_a_masalov@inbox.ru

The results of the analysis of the genesis of the legal foundations of the activities of the commercial banks in Russia with precious metals on of internal and international markets, showing the position of the deterministic state-legal acts and regulations of the Central Bank of the Russian Federation in the regulatory system governing banking operations with precious metals using licenses and other permits; characterized the legal rules governing some of the most common practice in operations and banking services provided to clients with the use of precious metals in physical metals, impersonal metals bullion accounts, and the legal rules governing the procedure for the determination of prices for precious banks metals.

Keywords: the legislation of the Russian Federation in the area of banking; precious metals; banking operations with precious metals; impersonal metals; metal accounts; exchange of precious metals and precious stones.

JEL classification: G21, G24, K22.

Переход экономики России в 1990-х гг. на принципы рыночного регулирования сопровождался развитием сети коммерческих банков, их интероризацией во все сферы общественной жизни, вследствие чего значение коммерческих банков возросло и что потребовало создания политико-правовых механизмов государственного контроля за их деятельностью. Предпосылки их формирования создает Конституция РФ, в ст. 71 которой указано, что в ведении Российской Федерации находятся установление основ федеральной политики и правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование, денежная эмиссия, основы ценовой политики; федеральные экономические службы, включая федеральные банки; федеральный бюджет; федеральные налоги и сборы; внешнеэкономические отношения и др.

Большое влияние на финансово-экономическую систему страны и международную экономику государства, особенно в условиях глобального кризиса и спада доверия к мировым валютам, оказывают золото и другие драгоценные металлы. Согласно Федеральному закону от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» драгоценными металлами признаны золото, серебро, платина, металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений, осмий) в любом виде, за исключением ювелирных и бытовых изделий, лома из них. Признавая драгоценные металлы высоколиквидным финансово-экономическим ресурсом и важным инструментом денежно-кредитной политики, государство уделяет особое внимание регламентированию банковских операций с драгоценными металлами, затрагивающими интересы широкого круга юридических и физических лиц. В комплексном правовом регулировании отношений участников сделок, осуществляемых с использованием драгоценных металлов, используются российское законодательство, нормативные документы Банка России, корпоративные нормы коммерческих банков. В этой правовой системе доминируют государственно-правовые акты.

При формировании правовых основ банковских операций законодатели учитывают международные принципы и традиции рынка драгметаллов, согласно которым для нормальной работы банков необходимо предоставление государством прав юридическим и физическим лицам на свободное участие в операциях с драгметаллами на внутреннем и мировом рынках; развитие системы бирж и банков, предоставляющих клиентам услуги с использованием драгоценных металлов для свободного формирования цены на них в зависимости от спроса и предложения; государственное лицензирование участников рынка и государственный пробирный надзор за качеством драгметаллов.

Политико-правовые предпосылки организации в РФ рынка драгоценных металлов в начале 1990-х гг. создавали Указ Президента России от 15 ноября 1991 г. № 214 «О добыче и использовании драгоценных металлов и алмазов на территории РСФСР» и постановление Правительства РФ от 4 января 1992 г. № 10 «О добыче и использовании драгоценных металлов и алмазов на территории РФ и усилении государственного контроля за их производством и потреблением». В постановление Правительства РФ ставился вопрос о создании биржи драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них, а Закон РФ от 9 октября 1992 г. № 3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле» определял принципы осуществления валютных операций в Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного регулирования и валютного контроля, права и обязанности юридических и физических лиц по владению, пользованию и распоряжению валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства, а также гарантировал гражданам и юридическим лицам возможность иметь в собственности валютные ценности. Но фактически сохранялась государственная монополия на закупку и реализацию добытых на территории России драгметаллов. Факторы, препятствовавшие становлению российского рынка драгметаллов, преодолевались Указом Президента России от 16 декабря 1993 г. № 2148 «О развитии рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в Российской Федерации», который регулировал процесс создания бирж драгоценных металлов и драгоценных камней, предоставлял коммерческим банкам права на совершение сделок с драгметаллами. С тех пор коммерческие банки России занимаются операциями с драгметаллами на внутреннем и международных рынках. Основными маркетмейкерами российского рынка драгметаллов являлись 10 банков: Сбербанк России, Внешторгбанк, Газпромбанк, банк «Уралсиб», Росбанк, Банк Москвы, Уральский банк реконструкции и развития, Номос-Банк, Барс-Банк, Экспобанк. Бесспорное лидерство в таком секторе банковской деятельности принадлежит Сбербанку, что обусловлено наиболее развитой сетью его филиалов, предоставляющих клиентам многочисленные услуги на розничном и корпоративном сегментах рынка драгметаллов. Объемы ресурсов, активов и пассивов Сбербанка в драгметаллах превышают аналогичные показатели других банков более чем в три раза. Российские банки сотрудничают с мировыми центрами торговли драгметаллами. В настоящее время действуют более 50 мировых центров торговли золотом, в том числе в Западной Европе – 11, в Азии – 14, в Америке – 14, в Африке – 8. Среди них лидирует Лондонский рынок «спот», представляющий собой наличный рынок с поставкой товара на второй банковский день после заключения сделки (*Метод валютного кредитования...*, 1994).

Единый порядок определения цен на драгметаллы в России регламентирован Указанием Банка России от 28.05.2003 № 1283-У «О порядке установления Банком России учетных цен на аффинированные драгоценные металлы», согласно которому учетные цены на драгоценные металлы рассчитываются исходя из действующих на момент расчета цен, зафиксированных на Лондонской бирже при стандартных процедурах установления цен рынка, уменьшенных на дисконт, равный среднему значению расходов на их поставку на международный рынок. Так, при определении цены золота Банк России принимает в расчет вечернюю цену одной тройской унции золота на торгах Лондонской биржи в предшествующий день, так как из-за различия временных поясов информация об утреннем фиксинге «спот» поступает в Москву во второй половине рабочего дня и ее использование для определения котировок в России неприемлемо.

Становление российского рынка драгметаллов связано с организацией специализированной биржи драгоценных металлов и драгоценных камней, а также с развитием банковских операций и услуг по физическому перемещению слитковых драгоценных металлов, их учету, хранению и реализации. Постановлением Правительства РФ от 30 июня 1994 г. № 756 утверждено Положение о совершении сделок с драгоценными металлами на территории Российской Федерации (прекратило действие в связи с постановлением Правительства РФ от 16 марта 2013 г. № 214), определившее порядок банковских операций со слитковым золотом и монетами, а во исполнение Указа Президента России от 5 сентября 1995 г. № 899 «О выпуске государственных облигаций, обеспеченных золотом» начат выпуск государственных облигаций, обеспеченных золотом, и разрешен их свободный обмен на драгоценные металлы.

Согласно Положению Банка России «О совершении кредитными организациями операций с драгоценными металлами на территории РФ и порядке проведения банковских операций», Банк России определяет лимиты открытой

позиции операций с драгметаллами, а также котировки цен на них, покупает у банков драгметаллы по заранее установленным ценам.

Банки используют драгметаллы для получения прибыли от спекулятивных операций и предоставляемых клиентам услуг по покупке–продаже драгметаллов за свой счет и за счет клиентов по договорам комиссии и поручения; купле–продаже драгметаллов с их поставкой в физической форме или с отражением на счетах; спекулятивные сделки (опционы, фьючерсы, свопы).

Для совершения всех разрешенных законодательством операций с драгметаллами банк должен иметь лицензию Банка России в соответствии с Федеральным законом от 2 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности», Письмом Банка России от 03.12.1996 № 367 «О порядке выдачи лицензии на осуществление операций с драгоценными металлами» и Инструкцией Банка России от 02.04.2010 № 135-и «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций».

Биржевые сделки проводятся с реальными драгметаллами и с ценными бумагами, обеспеченными драгметаллами, в виде торговли драгметаллами и ценными бумагами; хеджирования; фьючерсных контрактов.

В Российской Федерации действуют биржи драгоценных металлов и драгоценных камней, предоставляющие юридическим и физическим лицам услуги по совершению сделок по обращению стандартных и мерных слитков аффинированных драгметаллов, необработанных драгоценных камней, прошедших сортировку, и обработанных сертифицированных драгоценных камней; самородков драгметаллов; изделий из драгметаллов и драгоценных камней, за исключением ювелирных и бытовых изделий; полуфабрикатов, содержащих драгметаллы; монет, изготовленных из драгоценных металлов.

Операции с драгметаллами на бирже регламентирует Правительство РФ на основании Закона РФ от 26 марта 1994 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», Закона РФ от 20 февраля 1992 г. № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле», а с 1 января 2014 г. эти отношения будут регулировать нормы Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 327-ФЗ «О регулировании деятельности по проведению организованных торгов».

Порядок импорта–экспорта золота определен Положением о порядке ввоза в РФ и вывоза из РФ драгоценных металлов и камней, которое утверждено Указом Президента РФ от 21 июня 2001 г. № 742. Оно устанавливает, что юридические и физические лица могут ввозить драгметаллы на территорию России без ограничений, а вывоз осуществлять на основании лицензий, выдаваемых Минэкономразвития РФ; недропользователи и производители экспортируют драгметаллы после выполнения договора их поставки в Госфонд РФ.

В России сложились некоторые особенности лицензирования операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями. Так, банк может получать разные разрешительные документы на осуществление операций с драгметаллами. Первый из них – дополнение к валютной лицензии, называемое «Разрешение на совершение операций с драгоценными металлами», которое Банк России выдавал по согласованию с Минфином РФ с 20 мая 1994 г. С учетом изменений российского законодательства Банк России обновил порядок лицензирования операций с драгметаллами, согласно которому имеющий устойчивое финансовое положение банк может указанное Разрешение заменить на лицензию.

Для получения лицензии, коммерческий банк, функционирующий не менее года, должен обратиться в Банк России с заявкой на получение лицензии на операции в иностранной валюте и представить необходимые документы.

Выдаваемые Банком России лицензии имеют несколько видов: разовые (разрешают конкретные операции в иностранной валюте); внутренние (позволяют открывать счета в иностранной валюте и корреспондентские счета для резидентов российских банков в России); расширенные (предоставляют право открывать корреспондентские счета в иностранной валюте с ограниченным числом зарубежных банков и обслуживать нерезидентов); генеральные (разрешают все банковские операции в иностранной валюте в России и за рубежом).

Банк, получивший лицензию, именуется уполномоченным банком и выполняет функции валютного контроля за операциями своих клиентов.

Имеющие лицензию банки могут привлекать вклады (депозиты) и предоставлять кредиты заемщикам; осуществлять расчеты по поручению клиентов банков–корреспондентов и их кассовое обслуживание; открывать и вести счета клиентов и банков–корреспондентов; финансировать капитальные вложения по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств и за счет собственных средств банка; выпускать, покупать, продавать и хранить платежные документы и ценные бумаги (чеки, аккредитивы, векселя, акции, облигации и др. документы), осуществлять иные операции с ними; выдавать поручительства, гарантии и иные обязательства за третьих лиц, предусматривающие их исполнение в денежной форме; приобретать права требования по поставке товаров и инкассировать их (форфейтинг), а также выполнять эти операции с дополнительным контролем за движением товаров (факторинг); покупать у российских и иностранных клиентов и продавать им наличную иностранную валюту и валюту, находящуюся на счетах и во вкладах; покупать и продавать в РФ и за ее пределами драгоценные металлы, камни, изделия из них; привлекать и размещать драгметаллы во вклады, осуществлять иные операции с ценностями согласно международной банковской практике; привлекать и размещать средства и управлять ценными бумагами по поручению клиентов (доверительные трастовые операции); оказывать брокерские и консультационные услуги, осуществлять лизинговые операции; производить другие операции и сделки по разрешению Банка России, выдаваемому в пределах его компетенции.

Действующий банк получает лицензию на привлечение драгметаллов во вклады при наличии или одновременно с лицензией на операции в рублях и валюте, а новый банк может получить лицензию на операции с драгме-

таллами одновременно с лицензией на осуществление операций со средствами в рублях и иностранной валюте (без права привлечения во вклады средств физических лиц). При этом банк предоставляет Банку России документы, предусмотренные Инструкцией Банка России № 135-И и Письмом № 367.

Банк готовит специалистов для операций с драгметаллами, а единоличный исполнительный орган банка (управляющий) несет персональную ответственность за соответствие кадров квалификационным требованиям.

Уполномоченные банки могут осуществлять операции по купле-продаже драгметаллов, мерных слитков и монет из них, экспортировать из РФ аффинированное золото и серебро, совершать другие сделки.

Письмо Банка России от 29.09.1997 г. № 524 устанавливает порядок получения кредитными организациями лицензии либо разрешения Банка России на совершение операций купли-продажи монет из драгметаллов и для совершения сделок купли-продажи мерных слитков драгметаллов.

Лицензирование экспорта аффинированного золота и серебра предусмотрено Указом Президента РФ от 23 июля 1997 г. № 767 "О некоторых мерах по либерализации экспорта из Российской Федерации аффинированного золота и серебра", который также расширил полномочия банков в операциях с драгметаллами, предоставил им право при наличии лицензии на операции с драгметаллами осуществлять экспорт слитков золота и серебра.

Банки, не имеющие лицензий, совершают с драгметаллами только залоговые операции, а предметы залога реализуют через уполномоченные банки.

Федеральный закон "О драгоценных металлах и драгоценных камнях" требует постановки на учет в государственной инспекции пробирного надзора юридических лиц, совершающих операции с драгметаллами.

Коммерческий банк, уполномоченный Банком России на совершение операций с драгметаллами, получает статус уполномоченного банка.

К банку, нарушившему установленные требования, Банк России применяет меры, предусмотренные ст. 75 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)": отзывает лицензии (разрешения) на операции с драгметаллами. Лицензия банка аннулируется и в случаях обнаружения недостоверных сведений, на основании которых выдавалась лицензия; предоставления банком недостоверных отчетных данных; нарушений банком требований антимонопольного законодательства России; признания банка неплатежеспособным. Отзыв лицензии должны предшествовать предупредительные меры, обеспечивающие устранение указанных нарушений.

Таким образом, операции банков в России регламентированы федеральным законодательством, нормативными документами Банка России. При наличии лицензии на совершение операций с драгоценными металлами банкам предоставлено право привлекать драгметаллы во вклады (до востребования и на определенный срок) от физических и юридических лиц; размещать драгоценные металлы от своего имени и за свой счет на депозитные счета, открытые в других банках; предоставлять и получать займы в драгметаллах либо под их залог; осуществлять различные виды сделок как за свой счет, так и за счет клиента; проводить экспортно-импортные операции.

Независимо от наличия лицензии банки вправе принимать драгоценные металлы в качестве обеспечения обязательств юридических и физических лиц, предоставлять услуги хранения и транспортировки драгметаллов.

Банки, нарушающие установленный государством порядок, лишаются лицензии, а за нарушение правил изготовления и использования государственных пробирных клейм, незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней и жемчуга, правил сдачи государству драгоценных металлов и драгоценных камней согласно ст. 181, 191, 192 Уголовного Кодекса РФ предусмотрена уголовная ответственность.

ЛИТЕРАТУРА

Метод валютного кредитования и финансирование отношений (1994) / Под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, С. 401.

REFERENCES

The method currency crediting and financing relationships (1994). Ed. L.N. Krasavina. Moscow: Finance and Statistics, Pp. 401. (In Russian).

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В СУДЕ ВТОРОЙ ИНСТАНЦИИ

ЦЫГАНЕНКО С.С.,

доктор юридических наук, профессор кафедры уголовного процесса и криминалистики,
Южный федеральный университет,
e-mail: zeross@rambler.ru;

ЮДИНА М.В.,

магистрант,
Южный федеральный университет,
e-mail: yudina_m@yandex.ru

В статье рассматриваются теоретические аспекты развития законодательства в отношении порядка рассмотрения дел судом второй инстанции.

Ключевые слова: уголовное судопроизводство; апелляция; процессуальный порядок; судебный контроль.

ISSUES OF DEVELOPMENT OF THE SECOND INSTANCE COURT

TSIGANENKO S.S.,

Doctor of Science, Professor of the Department of Criminal Procedure and Criminalistics,
Southern Federal University,
e-mail: zeross@rambler.ru;

YUDINA M.V.,

Undergraduate,
Southern Federal University,
e-mail: yudina_m@yandex.ru

In article theoretical aspects of development of the legislation are considered concerning the order of disposal of legal proceeding by court of the second instance.

Keywords: criminal legal proceedings; the appeal; the remedial order; the judicial control.

JEL classification: K10, K14, K42.

Производство в суде второй инстанции по уголовному делу – процессуальная форма, роль и значение которой в современный период существенно возрастают.

Его назначение заключается в обеспечении вышестоящими судами возможности исправления ошибки, допущенной нижестоящими судами при рассмотрении уголовных дел, и таким образом, в предупреждении вступления в законную силу и исполнения неправосудных приговоров. Соответственно, предусмотренный уголовно-процессуальным правом пересмотр судебных решений также призван гарантировать каждому гражданину – участнику уголовного судопроизводства возможность защиты от вступления в законную силу и исполнения неправосудного приговора.

Производство в суде второй инстанции по уголовному делу состоит из апелляционного рассмотрения. Апелляционный порядок, таким образом, применяется для проверки приговоров и постановлений, не вступивших в законную силу.

Этот порядок обжалования вынесенных судебных решений характеризуется тем, что проверка их законности, обоснованности и справедливости осуществляется путем непосредственного исследования судом второй инстанции обстоятельств уже рассмотренного дела.

Для уяснения сущности уголовной апелляции как процессуальной формы необходимо обратить внимание на исторически устоявшееся в науке и доктрине уголовного судопроизводства представление о ней, как «о пересмотре

высшую инстанцию обжалованного ей неокончательного приговора низшего суда в его основаниях как фактических, так и юридических, но в пределах принесенной жалобы. Апелляционная инстанция, подобно первой, рассматривает дело по существу и постановляет по нему приговор, совершенно заменяющий приговор низшего суда, хотя по содержанию могущий быть одинаковым с ним. Задача апелляция – дать новым разбирательством добавочную гарантию справедливости судебного приговора. Эта добавочная гарантия состоит в привлечении к участию в деле высшего суда, более совершенные познания и большая опытность которого рассматриваются как дальнейшее обеспечение правосудия» (Фойницкий, 1996. С. 533).

Впервые в России уголовная апелляция была введена в ходе судебной реформы XIX в. для системы мировых судей (в некоторых случаях предусматривалась и для системы общих судов).

Однако в советский период система уголовной апелляции была упразднена уже с самого начала – Декрет о суде (№ 1) от 24 ноября 1917 г.

Причины ее отмены носили как государственно-политический, так и судоустройственный характер. Утверждалось, в частности, что отмена апелляции, ее неприемлемость для советского уголовного процесса обуславливалась тем, что в советском судоустройстве основным звеном судебной системы является народный суд, наиболее близкий к населению и рассматривающий основную массу судебных дел. Установление над ним апелляционной инстанции, повторяющей всю процедуру судебного рассмотрения и выносящей новый приговор, неизбежно перенесло бы центр тяжести судебной деятельности с суда первой инстанции на апелляционный суд; к тому же апелляционный порядок, дублирующий во второй инстанции уже проведенное в первой инстанции рассмотрение дела неизбежно связан со значительным замедлением, затяжкой разрешения судебного дела, без гарантий того, что апелляционный суд правильно решит дело, чем суд первой инстанции (Строгович, 1938).

Единственной формой пересмотра приговоров и решений судов первой инстанции, не вступивших в законную силу, советскими УПК предусматривалась только кассация. В то же время в качестве кассационного основания было установлено несоответствие выводов суда фактическим обстоятельствам дела, традиционно являющееся основанием апелляционного производства.

Применение апелляционного порядка пересмотра стало возможным лишь только в ходе судебной реформы постсоветского периода, и вновь он был применен в отношении решений мировых судей (на основании Федерального закона от 7 августа 2000 г. «О внесении изменений и дополнений в Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР»)¹.

При этом решения апелляционной инстанции подлежат обжалованию и пересмотру в кассационном порядке².

В свою очередь, думается, что и в современный период судебной реформы не утрачено значение теоретического положения о том, что «с пожертвованием апелляции можно примириться в том лишь случае, если построение производства первой инстанции и предшествующего ему в полной мере обеспечивают интересы правосудия; а это в свою очередь может быть признано только при участии в нем народного элемента» (Фойницкий, 1996. С. 536).

Современный этап развития апелляции имеет свою специфику. Она заключается прежде всего в том, что не были созданы специальные апелляционные инстанции, а апелляционное производство было включено в общий судоустройственный механизм. С учетом этого положения, следует анализировать известные черты апелляции.

Преимущества апелляции, в целом, следующие:

Во-первых, пересмотр уголовного дела и приговора в данном процессуальном порядке осуществляется более опытным и компетентным (вышестоящим) судом.

Во-вторых, проверка законности, обоснованности и справедливости обжалованных судебных решений осуществляется данным судом не документально, по материалам уголовного дела (как в порядке кассационном), а по существу. Доказательства суд исследует устно и непосредственно.

В-третьих, суд апелляционной инстанции, не возвращая уголовное дело в суд первой инстанции, может самостоятельно постановить новое судебное решение, исправив ошибки, допущенные в суде первой инстанции.

В-четвертых, введение апелляционного производства, в конечном счете, обеспечивает право обвиняемого на повторную судебную защиту в вышестоящем суде, что соответствует сложившимся международным стандартам.

Апелляция, таким образом, является важной гарантией прав и свобод граждан, в частности права на пересмотр судебного решения и исправление судебных ошибок.

Среди отрицательных сторон апелляции выделяют следующие:

1. Неокончателность решения суда первой инстанции.

Процессуальный порядок апелляции в известной степени колеблет авторитет суда первой инстанции, ибо, предполагая новое судебное разбирательство, он изначально основан на определенном недоверии (сомнении в компетентности) суда первой инстанции.

¹ В учебной литературе утверждается, что введение апелляции применительно к решениям мирового судьи объясняется прежде всего тем, что судопроизводство в мировом суде осуществляется единолично, а значительную часть рассматриваемых им дел составляют дела частного обвинения, т. е. дела, по которым не проводилось предварительное расследование. Следует отметить, что общий порядок уголовного судопроизводства основан, в целом, на единоличном рассмотрении судьей уголовных дел, а в советский период дела частного обвинения также не предполагали апелляционного пересмотра. Введение именно в отношении мировых судей апелляции как специальной контрольной формы процесса (ибо поступившее в районный суд – апелляционную инстанцию уголовное дело рассматривается уже окончательно) обусловлено в первую очередь требованием единства судебной системы и судебной политики в условиях судебного федерализма.

² Таким образом, апелляционное производство представляет собой самостоятельную стадию уголовного процесса. Для этого необходимо ее применение по всем категориям уголовных дел. Но и здесь нужно помнить о специфике, например, производства в суде с участием присяжных заседателей. Также ограничиваются права суда апелляционной инстанции на исследование обстоятельств дела, приговор по которому вынесен в порядке главы 40 УПК.

2. Апелляционное производство значительно (во временных рамках) замедляет разрешение уголовных дел по существу, препятствуя тем самым эффективной судебной защите.

3. Повторный пересмотр дела неразрывно связан с весьма значительными материальными издержками.

Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 г. (*Европейская конвенция...*, 2001) закрепляет право каждого человека при определении его гражданских прав и обязанностей на справедливое публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона (п. 1 ст. 6). Это правомочие включает в себя три элемента: наличие суда; его достаточно широкие полномочия, чтобы принимать решения по всем аспектам спора; право заинтересованного лица на доступ к суду. Доступность правосудия означает для заинтересованных лиц наличие возможностей инициировать судебный процесс, пользоваться всеми процессуальными средствами защиты своих прав и интересов.

«В идеале уголовное дело, – писал Н.В. Давыдов, – может подлежать судебному разбирательству лишь один раз. Произнесенный приговор должен почитаться незыблемым, не подлежащим пересмотру: *res judicata pro veritate habetur*» (*Давыдов, 1909*). Однако как свидетельствует практика, актуальными остаются слова И.Я. Фойницкого: «Разбор дела в одной инстанции, несмотря на все заботы о надлежащем построении его, оставляет возможность ошибки в приговоре. Кроме этого, судебные места, действующие порознь, утрачивают внутреннее единство в понимании и применении закона, и поэтому интересы правосудия оказываются не обеспеченными и судебные приговоры перестают быть выражением истины» (*Фойницкий, 1996. С. 509*).

Нельзя исключить возможность ошибок при вынесении судебных решений, но необходимо совершенствовать механизм их исправления. Одной из важнейших гарантий справедливости правосудия является право обжалования судебных решений.

Институт обжалования судебных решений, не вступивших в законную силу, играет важную роль в обеспечении доступности правосудия, так как при немедленном вступлении в законную силу судебных актов, невозможности их обжалования не обеспечивается в полной мере доступность правосудия. Конституция Российской Федерации закрепляет право заинтересованных лиц добиваться исправления допущенных судами ошибок, введения в этих целях порядка процессуальной проверки вышестоящими судами законности и обоснованности решений, принимаемых нижестоящими судебными инстанциями, обязательности представления каждому права на рассмотрение его дела как минимум двумя судебными инстанциями, поскольку правосудие по своей сути признается таковым лишь при условии, если оно обеспечивает эффективное восстановление в правах (ч. 1 ст. 46 и ч. 3 ст. 50 Конституции РФ) (*Конституция...*, 2009).

Апелляция является общепризнанной в большинстве стран демократических государств судебной инстанцией, позволяющей своевременно исправлять недостатки и устранять нарушения, допущенные при рассмотрении дел судом первой инстанции.

Возможность апелляционного обжалования приговора суда обеспечивает гражданам определенные юридические гарантии в отношении справедливости правосудия. Эти гарантии заключаются в том, что сам факт апелляционного пересмотра дела позволяет устранять ошибки, которые были допущены при первом рассмотрении дела.

Право на пересмотр дела во второй инстанции закреплено в большом количестве международных нормативно-правовых актов: п. 5. ст. 14 Международного пакта о гражданских и политических правах от 19 декабря 1966 г., п. 1 ст. 2 Протокола от 22 ноября 1984 г. № 7 к Конвенции о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 г., п. 2 ст. 34 Декларации прав и свобод человека и гражданина от 22 ноября 1991 г. (*Международный пакт...*, 1994., *Европейская конвенция...*, 2001., *Постановление ВС РСФСР...*, 1991).

Апелляция – это форма судебного контроля, призванная проверять законность, обоснованность и справедливость судебных решений суда 1-й инстанции, не вступивших в законную силу путем пересмотра уголовного дела по существу и возможностью отмены решения суда 1-й инстанции и вынесения нового решения. Апелляционная судебная инстанция полностью берет на себя ответственность за вынесение нового судебного решения, проверяя фактические обстоятельства дела (в том числе по дополнительно представленным доказательствам) и одновременно устраняя допущенные первой судебной инстанцией нарушения материального и процессуального закона, однако, в пределах принесенной участниками жалобы.

Вступив в Совет Европы, Россия признала юрисдикцию Европейского суда по правам человека и должна выполнять взятые на себя обязательства – привести свое внутреннее законодательство в соответствие с нормами и принципами международного права. Как известно, в механизме судебной защиты европейских стран на стадиях обжалования принятых судебных актов, в отличие от российских процедур, доминирующая роль принадлежит апелляционной инстанции. Именно она выявляет и устраняет подавляющее большинство судебных ошибок.

Таким образом, уже с 2012 г. значительно изменен порядок обжалования судебных решений. Решения всех судов первой инстанции (а не только мировых судей, как это было установлено ранее), не вступившие в законную силу, могут быть обжалованы в апелляционном порядке вышестоящими судами, т. е. решения мировых судей – районным судом, районных судов – верховным судом республики, краевым, областным или другими равными им судами, решения этих судов – судебными коллегиями Верховного Суда РФ, решения Верховного Суда РФ, принятые по первой инстанции, – Апелляционной коллегией Верховного Суда РФ. Изменены сроки подачи апелляционной жалобы (представления), установлено правило неизменности предмета иска по гражданским делам, при рассмотрении уголовного дела в апелляционном порядке суд не связан доводами жалобы.

Апелляционное производство фактически заступает на место ранее действовавшего апелляционного и кассационного производства и является единственной стадией по пересмотру решений, не вступивших в законную силу.

Такое новое построение апелляционной инстанции является кардинальным и широкомасштабным шагом в реформировании судебной системы, и, как следствие, вызывает множество дискуссионных вопросов об эффективности и целесообразности этих изменений.

Разрешение любого дискуссионного вопроса максимально эффективно только при обращении к истокам; в России накоплен немалый опыт существования апелляционного производства. Сравнение действующего уголовно-процессуального законодательства с предшествующим позволило выявить как сильные, так и слабые стороны апелляционного производства и, соответственно, сделать прогнозы и дать рекомендации на будущее. Вместе с тем, детальное изучение отдельных моментов апелляционного обжалования, а также сравнение апелляции как формы обжалования судебных актов с иными способами устранения судебных ошибок в российском и зарубежном судебных процессах позволит рационально решить и теоретические, и практические проблемы.

В качестве общей характеристики апелляционного производства важны следующие положения. Инициатива о создании апелляционных инстанций в судах общей юрисдикции была объявлена Президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым в 2009 г. в рамках реформирования правовой сферы. Со времен СССР судебная система состояла из трех этапов – судебное разбирательство в первой инстанции, кассационное рассмотрение дела и надзор. Европейский суд по правам человека неоднократно высказывался о неэффективности надзорной инстанции (*Спецвыпуск – Евросоюз, 2011*), в то время как именно апелляционная инстанция всегда воспринималась мировым сообществом как наиболее эффективная и максимально учитывающая права и интересы участников процесса стадия обжалования судебных решений. В соответствии со ст. 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод «каждый осужденный имеет право на пересмотр его дела судом второй инстанции» (*Европейская конвенция..., 2001*).

До реформирования судебных инстанций апелляция существовала в нашей стране только для обжалования решений мировых судей. Кассационная инстанция не предоставляла возможности полного повторного рассмотрения дела, в отличие от апелляционной инстанции. По мнению некоторых авторов, «...поправлять судью может кассационная инстанция и надзор, но у обеих этих инстанций есть существенный недостаток: они рассматривают дело по большей части по бумагам...» (*Куликов, 2009*).

Юридическое сообщество давно говорило о том, что апелляция нужна и в судах общей юрисдикции. Так, Н.Г. Муратова указывала: «Во-первых, апелляция позволяет наиболее полно реализовать право каждого на защиту в соответствии со ст. 46 Конституции РФ; во-вторых, институт апелляции позволяет обеспечить быстроту определения судебных ошибок, так как апелляционное производство связано с исследованием новых доказательств и новой их оценкой; в-третьих, условия апелляции позволят сформировать единую правоприменительную судебную практику» (*Муратова, 2004*).

Возрождение апелляционного производства и распространение его на решения судов всех звеньев отнюдь не снижает ответственности судей судов первой инстанции, но представляет собой действенную гарантию защиты прав и законных интересов личности в сфере уголовного судопроизводства. Сочетание двух контрольных стадий – апелляции и кассации – по мнению многих авторов, обеспечит в России эффективную систему проверки судебных актов. Положительно отозвался о реформировании судебных инстанций Председатель Конституционного Суда РФ В.Д. Зорькин, подчеркнув, что: «без такой модернизации Страсбург выступал бы не экстраординарной субсидиарной инстанцией наднационального характера, а в значительной степени заменял бы собой высшие национальные судебные инстанции».

С 1 января 2012 г. вступил в силу закон «О внесении изменений в Гражданско-процессуальный кодекс РФ» (*ФЗ «О внесении изменений в ГПК..., 2010*), ознаменовавший начало действия апелляционных инстанций в судах общей юрисдикции. С 2013 г. начали действовать изменения, вводящие полноценную апелляцию в уголовный процесс (*ФЗ «О внесении изменений в УПК РФ..., 2010*).

Надо отметить, что апелляция в виде отдельной судебной инстанции уже действует в арбитражном судопроизводстве, и с момента ее создания показывает свою эффективность. Теперь и для судов общей юрисдикции введена процедура пересмотра судебных решений, не вступивших в законную силу.

В соответствии с законом от 7 февраля 2011 г. № 1-ФКЗ «О судах общей юрисдикции в Российской Федерации» (*ФКЗ «О судах общей юрисдикции..., 2011*), апелляционные инстанции введены в судах районного, областного и высшего звена. Апелляция применяется теперь по всем уголовным и гражданским делам.

Для последующего анализа апелляционной инстанции представляется необходимым выделить основные признаки апелляции в России:

1. Апелляционная жалоба приносится на решение суда, не вступившего в законную силу.
2. Дело по апелляционной жалобе переносится на рассмотрение вышестоящего суда.
3. Подача апелляционной жалобы обуславливается несогласием лица, подавшего апелляционную жалобу, снесенным решением ввиду его незаконности и необоснованности.
4. Суд апелляционной инстанции, пересматривая дело, проверяет как правовую, так и фактическую стороны дела в том же объеме, что и суд первой инстанции, с учетом определенных особенностей.
5. Апелляционная инстанция проверяет законность и обоснованность обжалуемого решения на основании доказательств, рассмотренных судом первой инстанции согласно материалам дела, либо иных доказательств, представленных в апелляционную инстанцию сторонами для их исследования.
6. Апелляционная инстанция вправе дать новую оценку доказательствам, исследованным непосредственно.

7. Апелляционная инстанция при рассмотрении апелляционной жалобы и (или) представления вправе разрешить вопросы относительно возмещения ущерба, мер пресечения, судебных издержек и любых иных вопросов в целях установления обстоятельств, подлежащих доказыванию. В подтверждение тому – положение ч. 1 ст. 389.19 УПК РФ: «При рассмотрении уголовного дела в апелляционном порядке суд не связан доводами апелляционных жалоб, представления и вправе проверить производство по уголовному делу в полном объеме» (*Уголовно-процессуальный кодекс РФ, 2001*).

8. Допускается апелляционное обжалование не только итоговых процессуальных решений, т. е. решений, разрешающих правовые вопросы по существу, но и промежуточных процессуальных решений.

ЛИТЕРАТУРА

- Давыдов Н.В. (1909). Несколько лекций по уголовному процессу. М., С. 31.
- Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 г. (2001), и Протокол № 7 от 22 ноября 1984 г. // *Собрание законодательства РФ*, 08.01. № 2, ст. 163.
- Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (2009) (с учетом поправок от 30.12.2008, 30.12.2008) // *Российская газета*, № 7, 21.01.
- Куликов В. (2009). Судить будут дважды // *Российская газета*, № 193(5017).
- Международный пакт о гражданских и политических правах от 19 декабря 1966 г. (1994). Ратифицирован Указом Президиума ВС СССР от 18.09.1973 N 4812-VIII // *Бюллетень Верховного Суда РФ*, № 12.
- Муратова Н.Г. (2004). Система судебного контроля в уголовном судопроизводстве: вопросы теории, законодательного регулирования и практики: дисс. ... д-ра юрид. наук. Казань. Доступно на: <http://www.dissercat.com>.
- Постановление ВС РСФСР «О Декларации прав и свобод человека и гражданина» (1991) от 22.11.1991 № 1920-1 // *Ведомости СНД РСФСР и ВС РСФСР*, 26.12.1991, № 52, ст. 1865.
- Спецвыпуск – Евросоюз (2011) // *Российская газета*, № 5499.
- Строгович М.С. (1938). Учебник уголовного процесса. М., С. 214.
- Уголовно-процессуальный кодекс РФ (2001), от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 04.03.2013) // *Российская газета*, № 249, 22.12.
- ФЗ «О внесении изменений в ГПК РФ» (2010), от 09.12.2010 № 353-ФЗ // *Российская газета*, № 281, 13.12.
- ФЗ «О внесении изменений в УПК РФ и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) РФ» (2010), от 29.12.2010 № 433-ФЗ (ред. от 05.06.2012) // *Российская газета*, № 297, 31.12.
- ФКЗ «О судах общей юрисдикции в РФ» (2011), от 07.02.2011 № 1-ФКЗ (ред. от 01.12.2012) // *Российская газета*, № 29, 11.02.
- Фойницкий И.Я. (1996). Курс уголовного судопроизводства Т. 2. А.М. Смирновой (общ. ред.). СПб.

REFERENCES

- Davydov N.V. (1909). Several lectures on criminal procedure. Moscow. P 31. (In Russian).
- The European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms of 4 November 1950 (2001), and the Protocol, No. 7 on November 22, 1984. *Collected Legislation of the Russian Federation*, 08.01. No. 2, V. 163. (In Russian).
- The Constitution of the Russian Federation of 12.12.1993 (2009). (as amended on 30.12.2008, 30.12.2008). *Russian newspaper*, No. 7, 21.01. (In Russian).
- Kulikov V. (2009). Will be judged twice. "Russian newspaper". No. 193 (5017). (In Russian).
- The International Covenant on Civil and Political Rights of 19 December 1966 (1994). Ratified by the Decree of the Presidium of the Supreme Soviet of 18.09.1973 No. 4812-VIII. *Bulletin of the Supreme Court of the Russian Federation*, No. 12. (In Russian).
- Muratov N.G. (2004). The system of judicial review in criminal proceeding: theory, legislation and practice: dis. ... Dr. jurid. Science. Kazan. Available at: <http://www.dissercat.com>. (In Russian).
- Resolution of the RSFSR Supreme Soviet "On the Declaration of the rights and freedoms of man and citizen" (1991) of 22.11.1991 No. 1920-1. *Vedomosti RSFSR Supreme Soviet of the RSFSR*, 26.12.1991, No. 52, art. 1865. (In Russian).
- Special Issue – The European Union (2011). "Russian newspaper". No. 5499. (In Russian)
- Strogovich M.S. (1938). Textbook of criminal proceedings. Moscow. P. 214. (In Russian).
- The Criminal Procedure Code (2001), from 18.12.2001 No. 174- FZ (as amended on 04.03.2013). *Russian newspaper*, No. 249, 22.12. (In Russian).
- Federal Law "On Amendments to the Code of Civil Procedure of the Russian Federation" (2010), from 09.12.2010 No. 353-FZ. *Russian newspaper*, No. 281, 13.12. (In Russian).
- Federal Law "On Amendments to the Criminal Procedure Code of the Russian Federation and the Annulment of Certain Legislative Acts (Provisions of Legislative Acts) of the Russian Federation" (2010), from 29.12.2010 No. 433- FZ (as amended on 05.06.2012). *Russian newspaper*, No. 297, 31.12. (In Russian).
- Federal Constitutional Law "On Courts of general jurisdiction in the Russian Federation" (2011), from 07.02.2011 No. 1 FCL (as amended on 01.12.2012). *Russian newspaper*, No. 29, 11.02. (In Russian).
- Foinitsky I.J. (1996). The course of criminal proceedings, V. 2. Ed. A.M. Smirnova. St. Petersburg. (In Russian).

ECONOMIC THEORY

Zaletnyy A.A. Managing Company in Russian Business of Nowadays in the framework of political economy's discourse.....	5
Belokrylov K.A. Theory and practice of institutional modernization of economy (the example of the south of Russia).....	9
Krivosheeva-Medyantseva D.D. Trust as a factor of economic development: studies conducted within the framework of Institutional Economic theory.....	15
Kasaeva T.V. Expanding definition of the human capital structure.....	21

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC PRACTICE

Misakov V.S., Inalov B.-A. M., Eskarhanov L.U. The role and content of the risk management system.....	28
Donchevsky G.N., Shafirov L.A. Constructing the financial model of sustainable development of the household cluster.....	33
Nerovnya T.N., Camilov M.N. Integration of youth policy in the theory and practice of social politics and governance.....	45
Apekova M.O., Kochesokova Z.A. Organizational and methodological basis for the formation of competitive advantages of integrated different profiles agricultural enterprises.....	51
Sadykov H.S.-S. Organizational and methodological support for the synergistic implementation of investment and construction projects.....	55
Tavbulatova Z.K. The dominance of innovative investments as a basic pattern of market dynamics capital resources.....	58
Gauzhaev A.Z., Mairov A.Yu., Misakov V.S. The institutional and organizational context of the modernization strategy of the regional production complexes development.....	62

REGIONAL ECONOMY PROBLEMS

Matveeva L.G., Aguzarov Z.A. The institutional environment of cluster strategies use in the South Russia economy modernization.....	67
Kashnikova T.V. Trends and tools development the innovation of small businesses in the region (on the example of the Rostov region).....	72
Kiseleva N.N., Ivanov N.P. Assessment of the innovation region development level.....	76
Mouraov A.G., Stagnieva Y.I., Gassieva O.I., Huzmiev I.K. On the use of renewable energy potential in the North Ossetia-Alania mountainous areas.....	80
Dygova L.A., Kidakoeva A.I. Analysis of North Caucasus rural infrastructure mountainous regions indicators to assess the level of development.....	87
Cherkeзов N.V. Agrarian policy of the region as component of public administration by development of agro-industrial sector.....	92

Koroleva N.A. The instruments of activation of connection between mega-corporation and regional economy system.....	99
Efendieva A.A., Temroкова A.Kh. Elaboration of the methodology complex analysis and assessment of the region socio-economic potential, based on the scores method.....	102
Korostieva N.G. The regionals competitiveness formalizations.....	107

TRENDS IN WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

Oleinikova L.G., Chumakova I.Yu. Ukrainian expirience of improving the mechanisms of anti shadow income laundering.....	111
Chernytskiy S.P., Ermilova A.Yu. Reforming of the public internal financial control in Ukraine.....	122

PROBLEMS OF EDUCATION SYSTEM DEVELOPMENT

Zachariadis E.Y. Development features of the internal labor market institutions in national and foreign universities.....	128
Tishchenko T.A. Socio-economic essence of the teaching staff attestation effectiveness.....	133

ECONOMIC HISTORY

Koybaev B.G. The issue of migration in the economic discourse of Germany in the post-war period (1948–1962).....	137
--	-----

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN LAW

Masalov A.A. Legal basis of banking transactions precious metals.....	142
Tsiganenko S.S., Yudina M.V. Issues of development of the second instance court.....	146

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2013

Том 11

Номер 2

Часть 2

Сдано в набор 02.05.2013. Подписано в печать 05.05.2013.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 27,4. Уч.-изд. л. 26,5.
Тираж 558 экз. Заказ № 71. С. 153.

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.