

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы теории и методологии региональной экономики
ПОЛЯНИН А.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И РЫНОЧНОГО
САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
РЕГИОНА.....

Современные проблемы развития регионов
МЕЛЬНИЧУК М.В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И
ПРОБЛЕМЫ.....
СУЛТАНОВА Д.Г. УМЕНЬШЕНИЕ ДОТАЦИОННОСТИ КАК СПОСОБ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ.....
МАГОМЕДОВ А.М. УЧЕТ ИНТЕРЕСОВ ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И
НАСЕЛЕНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....
АБДУЛМАНАПОВ С.Г. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В
ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....

Государственное регулирование и управление
СМИРНОВ В.М. СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПОЛИТИКИ
В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....

Интеграционные процессы
ГАДЖИЕВА А.И. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В
РЕГИОНАХ.....

Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов
ГОРДЕЕВ С.О. ЭВОЛЮЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СИСТЕМЫ ОТДАЛЕННЫХ РЕГИОНОВ.....

Приоритеты промышленной политики
БЕКЕТОВ Н.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ.....
ИДЗИЕВ Г.И. ПРОГРАММИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....

Экономика и управление предприятием

КУРБАНОВА У.А. НЕКОТОРЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ
КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА КАК ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ.....

МЕТЕЛЕВ И.С. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СУЩНОСТЬ, МЕТОДЫ,
ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ.....

***Проблемы современной энергетики и
топливно-энергетического комплекса***

МАГОМЕДОВА Н.А. СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ
ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЭНЕРГЕТИКИ КАК
СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА.....

ЭЛЬДАРОВ Э.М., КАМИЛОВ М-К.Б., АБАКАРОВ М.И., АЛИЕВ Ш.М.
ИНТЕРЕСЫ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ
ДАГЕСТАНСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ КАСПИЯ В СВЕТЕ НАМЕЧАЮЩИХСЯ
НЕФТЕГАЗОВЫХ РАЗРАБОТОК.....

Экономика агропромышленного комплекса.

Аграрные преобразования

ДЖАМБУЛАТОВ И.З. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РАЗВИТИЕ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.....

АСЛАНОВ А.Р. О РАЦИОНАЛЬНОМ СООТНОШЕНИИ РЫНОЧНЫХ И
ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В АПК.....

ГАСАНБЕКОВ А.Г. ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И
ОБОСНОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АПК СУБЪЕКТА
ФЕДЕРАЦИИ.....

АХМЕДОВА Ж.А. ОСОБЕННОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК
ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ.....

ЮНУСОВА П.С. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ.....

АЛЕМСЕТОВА Г.К. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ КООПЕРАТИВАМИ В АПК РЕГИОНЕ.....

АЛИЕВА Т.А. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ СОЮЗОВ В АПК.....

МАГОМЕДОВ И.Ш. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ
ТЕРРИТОРИЙ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА.....

ХАЙБУЛАЕВА Н.М. ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ СЕБЕСТОИМОСТИ
ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ ДАГЕСТАНА.....

АЛХАСОВ Д.М. ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА.....
АБДУЛЛАЕВ Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК.....
МУРТИЛОВА К.М.-К. ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК.....
ЧУПАНОВА Н.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ АПК.....
АСИЛЬДЕРОВА Л. М. СОВРЕМЕННАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК.....

Развитие строительного комплекса

ХАРТЫШЕВ О.Ш. ОПТИМИЗАЦИИ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РОСТ ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....
МАГОМЕДОВ Р.М., АЛИЕВ О.М., ЮНУСОВ З.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....

Проблемы развития инфраструктуры региона

ШИВЫРИН Е.И. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА.....

Предпринимательская деятельность.

Проблемы малого и среднего бизнеса

ЛУКОВЦЕВА А.К. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....

Финансовая политика и

бюджетное регулирование экономики

МЕТЕЛЁВ С.Е., ВАНЮКОВА Н.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С БАЗЕЛЬСКИМ СОГЛАШЕНИЕМ.....

ПОКИДЫШЕВА Е.В. ОЦЕНКА ИНТЕГРАЦИИ КОМПОНЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008 г.

ЧОРАЕВА З.А., ТОЛЧИНСКАЯ М.Н. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА И СИСТЕМЫ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РЕГИОНЕ.....

КЕРИМОВА А.А., ОМАРОВА О.Ф. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....

**Социальные процессы и
социальная политика в регионе**

- ХАДЖАЛОВА Х.М.** КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ.....
- ЮСУПОВА Б.М.** СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ В РЕГИОНЕ.....
- АБДУЛКАБАТОВА Л.Г.** СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ КУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН.....
- ЮСУПОВА Б.М.** ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....

**Региональные проблемы
народонаселения и демографии**

- БАГОМЕДОВ М.А., ХАДЖАЛОВА Х.М.** ВЛИЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИЙ В ИНСТИТУТЕ СЕМЬИ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ.....

**Экономика труда и
управление персоналом**

- КУТАЕВ Ш.К.** СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА.....
- ЗУГУМОВА М.Г.** МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНКА ТРУДА КАК ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-НЕЗАЩИЩЕННЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ.....
- НЕДЕЛЯЙ Д.В.** АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА НА РЫНКЕ ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ.....
- НОВИКОВ П.П.** РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА.....

Экономика и управление в сфере услуг

- КАСУМОВ Д.Г.** ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ
- МАКСУДОВА А.Д.** ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНКЕ УСЛУГ СВЯЗИ.....

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....

TABLE OF CONTENTS

TABLE OF CONTENTS

Problems to theories and methodologies of the regional economy

POLYANIN A.V. CONCEPT OF STATE REGULATION AND MARKET SELF-REGULATION WITH THE AIM OF ECONOMIC GROWTH IN THE REGION

Modern problems of the development region

MELNICHUK M.V. SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS: FUNDAMENTAL TRENDS AND PROBLEMS

SULTANOVA D.G. THE REDUCTION OF DOTACIONNOSTI AS A WAY OF THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC

MAGOMEDOV A.M. ACCOUNT OF INTERESTS OF THE MANAGEMENT, BUSINESS AND THE POPULATION AT REALIZATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY OF REPUBLIC DAGESTAN AREAS

ABDULMANAPOV S.G. SPECIAL ECONOMIC ZONES IN MAINTENANCE OF DEVELOPMENT OF REPUBLIC DAGESTAN

Government regulation and management

SMIRNOV V.M. STRUCTURAL ASPECTS OF THE POLICY IN THE SPHERE OF STATE REGULATION OF BUSINESS IN MODERN RUSSIA

Integracionnyye processes

GADZHIEVA A.I. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF REGIONAL CLUSTER POLICY

Economic problems region and branch complex

GORDEEV S.O. EVOLUTION OF THE RUSSIAN ECONOMY AND ESPECIALLY THE ECONOMIC SYSTEM IN REMOTE AREAS

Priorities industrial politicians

BEKETOV N.V. PROBLEMS OF FORMATION OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

IDZIEV G.I. PROGRAMMING OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIES OF REPUBLIC DAGESTAN

Economy and management enterprise

KURBANOVA U.A. SOME OF CHARACTERISTICS OF THE COMMERCIAL CALCULATION AS THE BASES OF ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

METELEV I.S. COMPETITIVENESS OF THE SUBJECT OF ENTERPRISE

ACTIVITY: ESSENCE, METHODS, FACTORS AND CRITERIA OF AN ESTIMATION

Problems of modern energy and fuel-energy complex

MAGOMEDOVA N.A. STRATEGY TO ATTRACT RENEWABLE ENERGY RESOURCES IN THE DEVELOPMENT OF POTENTIAL ENERGY AS AN INTEGRAL PART OF INNOVATION POLICY IN THE REGION

ELDAROV E.M., KAMILOV M-K. B., ABAKAROV M.I., ALIEV SH. M. INTERESTS AND PREFERENCES OF THE RURAL POPULATION DAGESTAN COAST OF CASPIAN SEA IN THE LIGHT EMERGING OIL AND GAS DEVELOPMENT

***The economy the agro industrial complex.
Agrarian transformations***

DZHAMBULATOV I.Z. ESTIMATION OF MODERN FORMS AND METHODS OF THE STATE INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF AGRICULTURE OF REGION

ASLANOV A.R. ABOUT THE RATIONAL PARITY OF MARKET AND STATE METHODS OF REGULATION OF ECONOMIC PROCESSES IN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

GASANBEKOV A.G. REQUIREMENTS TO THE MAINTENANCE AND THE SUBSTANTIATION OF THE CONTROL SYSTEM OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX OF THE SUBJECT OF FEDERATION

AKHMEDOVA ZH.A. FEATURES OF AGRICULTURE AS OBJECT OF MANAGEMENT AND ORGANIZATION

YUNUSOVA P.S. INSTITUTIONAL PROBLEMS OF THE SYSTEM OF GOVERNMENT ORDERS FOR FOOD

ALEMSETOVA G.K. ORGANIZING-ECONOMIC BASES OF MANAGEMENT AGRICULTURAL PRODUCTION COOPERATIVE SOCIETY IN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX REGION

ALIEVA T.A. WAYS OF THE IMPROVEMENT TO EFFICIENCY OF THE OPERATION BRANCH ALLIANCE IN AIK

MAGOMEDOV I.SH. CURRENT ISSUES IN RURAL DEVELOPMENT PROBLEM AREAS

HAYBULAEVA N.M. INVESTIGATION OF THE DYNAMICS OF GRAIN PRODUCTION COST IN AGRICULTURAL ENTERPRISES DAGESTAN

ALHASOV D.M. ENHANCING THE ROLE OF GOVERNMENT REGULATION IN THE DEVELOPMENT OF DAIRY CATTLE

ABDULLAEV N.A. FORMATION OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

MURTILOVA K.M.-K. TOOLS AND METHODS OF RE-STRUCTURING OF THE ENTERPRISE OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

CHUPANOVA N.A. METHODOLOGICAL APPROACHES TO DIAGNOSTICS OF THE CONTROL SYSTEM BY THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL

COMPLEX ENTERPRISE

ASILIDEROVA L.M. THE MODERN POLICY OF MANAGEMENT OF RISKS AT THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX ENTERPRISES

Development of the building complex

HARTYSHEV O.SH. OPTIMIZATION VOLUME OF PRODUCTION AND HER INFLUENCE UPON GROWING ARRIVED BUILDING ENTERPRISE

MAGOMEDOV R.M, ALIEV O.M., YUNUSOV Z.A. IMPROVING THE EFFICIENCY OF OPERATIONAL CONTROL CONSTRUCTION ENTERPRISES IN MARKET UNCERTAINTY

Problems of the development of the infrastructure of the region

SHIVYRIN E.I. INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH REGION

Business activity. Problems small and average business

LUKOVTSOVA A.K. THE CURRENT STATE OF INNOVATIVE SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN RUSSIA

Financial policy and budgetary regulation of the economy

METELYOV S.E., VANYUKOVA N.N. PERFECTION OF BANK REGULATION ACCORDING TO THE BASEL AGREEMENT

POKIDYSHEVA E.V. EVALUATION OF THE INTEGRATION OF THE COMPONENTS OF THE MONETARY AND BANKING SYSTEM DURING THE ECONOMIC CRISIS OF 2008 YEAR

CHORAEVA Z.A., TOLCHINSKAYA M.N. DEVELOPMENT OF BANK MARKETING AND SYSTEM OF SALES OF BANK PRODUCTS IN REGION

KERIMOVA A.A., OMAROVA O.F. THEORETIC-METHODOLOGICAL ASPECTS OF BANKS ACTIVITY TAX REGULATION

Social processes and social policy in region

HADZHALOVA H.M. QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION: SYSTEM OF INDICATORS AND THE ESTIMATION TECHNIQUE

YUSUPOVA B.M. THE IMPROVEMENT OF HEALTHCARE MANAGEMENT IN THE REGION

ABDULKABATOVA L.G. CURRENT SITUATION AND MAIN PROBLEMS OF INFRASTRUCTURE CULTURAL AND SPORTS COMPLEX IN DAGESTAN REPUBLIC

YUSUPOVA B.M. THE USE OF THE INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE HEALTHCARE SPHERE

Regional problems of the population and demographics

BAGOMEDOV M.A., HADZHALOVA H.M. EFFECT OF TRANSFORMATION AT THE INSTITUTE OF THE FAMILY FOR THE

DEMOGRAPHIC SITUATION

Economy of labour and management a personnel

KUTAEV SH.K. IMPROVING THE ORGANIZATIONAL FORMS OF LABOR MARKET REGULATION

ZUGUMOVA M.G. MODERNIZATION OF THE LABOR MARKET AS A POSSIBLE REALIZATION OF LABOR BUILDING SOCIAL AND VULNERABLE GROUPS

NEDELJAJ D.V. ACTIVE POLICY ON THE LABOR MARKET AS AN INSTRUMENT FOR THE EFFICIENT EMPLOYMENT

NOVIKOV P.P. RUSSIAN EXPERIENCE OF INTERCOMPANY VOCATIONAL TRAINING

Economy and management in sphere of the services

KASUMOV D.G. FEATURES OF THE SYSTEM OF HOTEL BUSINESS

MAKSUDOVA A.D. SINGULARITIES OF APPLICATION OF MARKETING TECHNOLOGIES IN THE MARKET OF THE TELECOMMUNICATION SERVICE

INFORMATION ABOUT AUTHOR

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ И РЫНОЧНОГО САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ С
ЦЕЛЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА**

Рассмотрены концептуальные положения роли и места государства в системе рыночной экономики, соотношение государственного регулирования и рыночного саморегулирования хозяйственных процессов с целью экономического роста региона.

POLYANIN A.V.

**CONCEPT OF STATE REGULATION AND MARKET SELF-
REGULATION WITH THE AIM OF ECONOMIC GROWTH IN THE
REGION**

Examine concept position of role and place state in system market economic, correlation state regulation and market self-regulation of economic process with the purpose economic growth region.

Ключевые слова: государственное регулирование, рыночное саморегулирование, экономический рост, регион, рыночная экономика.

Keywords: government regulation, market self-regulation, economic growth, the region's market economy.

Увеличение масштабов регионального воспроизводства и в целом совокупного производства и потребления в стране приводит к экономическому росту, который измеряется темпами роста или прироста таких макроэкономических показателей, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход, валовой региональный продукт, за определенный период времени.

В определенные исторические периоды экономическая роль государства варьирует, прежде всего, возрастая в период бурного роста технико-экономического обобществления производства или в период глубокой и затяжной экономической стагнации.

Категориальный статус государственного регулирования экономики, его место и роль в хозяйственном механизме, экономической жизни должен быть адекватен уровню развития производительных сил и зрелости производственных отношений. В современных условиях дискуссии о смысле и содержании экономических реформ во многом определяются неоднозначным толкованием роли и места государства в системе рыночной (смешанной) эко-

номики, соотношения государственного регулирования и рыночного саморегулирования хозяйственных процессов. Весьма широк спектр точек зрения по данной проблеме: от полного признания эффективности и желательности активного государственного регулирования рыночной экономики, данная точка зрения изложена в научных трудах Дж. М. Кейнса, М. Фридмана, Ф. Хайека, до противоположных взглядов в работах В. Ойкена, Ф. Бена, В. Репке, являющихся разработчиками теории ордолиберализма, основанной на возможности эффективного функционирования саморегулирующейся рыночной системы хозяйствования. В связи с этим, методологический аспект проблемы предполагает систематизацию мирового опыта и практики государственного регулирования экономикой.

Главным идеологом активного вмешательства в экономику является Дж. М. Кейнс, целевые приоритеты учений которого – занятость и стабильность экономического роста – достигаются путем определенных инструментов – государственного бюджета и денежно-кредитной политики, поскольку рыночные механизмы не имеют возможности обеспечить стабильный экономический рост. Учения Дж. М. Кейнса применялись в 20 веке правительствами США, Дании, Франции и других стран и показали свою результативность, доказывая необходимость государственного регулирования на переходных этапах реформирования производства, причем в годы кризисов роль государства наиболее возрастает.

Для предотвращения или снижения влияния кризисных явлений правительство встраивает в экономику плановые начала: вмешивается в процессы экономического роста, увеличивает государственную поддержку. При стабильном развитии экономики регулирующая роль государства ослабевает.

В настоящее время среди большинства российских ученых экономистов сложилось мнение о том, что полный отказ от государственного обеспечения российского товаропроизводителя невозможен в силу его многих исторических особенностей, при этом с различных позиций они рассматривают проблему комплексности и системности решения задач.

Любая экономическая система сталкивается с рядом фундаментальных проблем экономической организации, которые в условиях рыночной экономики должны решаться с помощью механизма спроса и предложения, свободных колебаний рыночных цен и других основополагающих экономических законов. Однако эта модель является идеальной конструкцией свободного рынка, который нельзя абсолютизировать применительно к определенной конкретной сфере экономики. В связи с чем, его успешное функционирование в любой отрасли, по нашему мнению, возможно лишь при наличии необходимой организации государственного регулирования и создания оптимальной рыночной инфраструктуры, которую следует понимать как целостную систему, включающую необходимую правовую и институционную базу, налоговую систему, отлаженные финансово-кредитные механизмы, эффективные рыночные структуры, свободу доступа для всех субъектов хозяйствования. На практике рыночная система хозяйствования обнаруживает свое несовершенство, несостоятельность которой проявляется в неспособно-

сти скоординировать решения хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы добиться максимальной эффективности в распределении и использовании экономических ресурсов. Отсюда следует необходимость внешнего по отношению к рынку «регулятора», который способен компенсировать недостатки рыночной системы, скоординировать процессы экономического выбора в эффективном направлении. В качестве этого регулятора естественным образом выступает государство. Оно создает необходимую для эффективной работы рынка инфраструктуру и решает проблемы, которые только рыночными механизмами решаются не в полной мере или решаются неэффективно [5].

Таким образом, экономическая теория и практика признает необходимость, возможность и целесообразность государственного вмешательства во многие сферы экономики, при этом не игнорируя основные принципы рыночного регулирования.

К основным принципам регулирования производства можно отнести.

1. При рыночном регулировании это следующие принципы:

- ❖ единое экономическое пространство;
- ❖ ценовая политика и ценообразование;
- ❖ система правовых отношений между субъектами рынка;
- ❖ маркетинг;
- ❖ конкурентоспособность продукции;
- ❖ финансово-кредитная политика негосударственных субъектов;

2. При государственном регулировании применимы принципы:

- ❖ единство экономических, правовых и социальных целей;
- ❖ система налогообложения;
- ❖ антимонопольное регулирование;
- ❖ госзаказ и протекционизм;
- ❖ сочетание индикативных и директивных методов планирования;
- ❖ финансово-кредитная политика государственных субъектов [2].

В современных условиях хозяйствования функционирование товаропроизводителей в условиях рыночной экономики, комплексное воздействие государства на экономические отношения в сфере регионального производственного комплекса сводится к созданию оптимальных условий воспроизводства с учетом влияния факторов рыночного саморегулирования. При сочетании рыночных и государственных принципов регулирования к основным направлениям регулирования производства относятся:

- ❖ формирование и функционирование рынка продукции, сырья и продовольствия;
- ❖ финансирование, кредитование и страхование;
- ❖ правовая и экономическая защита интересов товаропроизводителей;
- ❖ развитие социальной сферы;
- ❖ развитие и осуществление научной деятельности.

Современным вариантом рыночной системы, обеспечивающей социальное благополучие наиболее развитых стран и ростом богатства народов, служит смешанная экономика. Ей свойственны свои достоинства и недостат-

ки, уравновешивая которые она прошла через кризисы перепроизводства, социальные потрясения и этапы экономического роста. Основу ее современной организации составляют два «начала»: рынок и государственное регулирование. Она модифицирована к национальным особенностям хозяйствования практически всех экономически развитых стран, их достаточно сложных экономических и социальных проблем. Устойчивость, гибкость, способность к трансформации – это свойства и характеристики, привлекающие заметный интерес к экономическим системам подобного типа.

Если рассматривать рыночную систему, то привести краткое и однозначное определение сложно прежде всего потому, что это не застывшее и навсегда данное явление, а процесс эволюции экономических отношений людей по поводу производства, обмена и распределения продуктов труда и ресурсов, поступающих в индивидуальное и производственное потребление. Рынок представляет собой универсальную систему использования ограниченных ресурсов, только эта система создает условия для их эффективного использования. Ограниченность ресурсов и проблема экономического выбора рассматриваются в фундаментальных научных теориях, которые практически совпадали по времени возникновения, но принципиально различались по содержанию и выводам, речь идет об идеях альтернативных издержек и общественном выборе, обоснованных крайне различающимися авторами Ф. Визером и К. Марксом.

В каждый данный момент времени количество любых ресурсов представляет собой величину фиксированную. Применение практически всех, в особенности первичных, ресурсов (земли, труда и капитала) в какой-либо одной отрасли исключает возможность их применения в другой. Прежде всего ограниченность свойственна земле, не только в смысле естественных планетарных пределов земной суши и территорий отдельных государств. Земле свойственна ограниченность в том смысле, что каждый участок в одно и то же время может использоваться либо в аграрном секторе, либо в другом секторе экономики. И, в свою очередь, в аграрном секторе земля используется в одной или другой его отрасли [1].

Вообще любая конкретная научная модель рыночной организации хозяйственной деятельности лишь дает приближенное понимание того, как функционируют его важнейшие механизмы. Более того, в реальной действительности даже в тех странах, где рынок традиционен и функционирует на протяжении нескольких столетий, она не считается идеальной. Любое описание рыночной организации служит своеобразным эталоном, к которому должна стремиться реальная экономика, идеология которой не ограничивает прав экономической свободы и инициативы людей, выбора ими сферы приложения труда в соответствии с вознаграждением. Главным мотивом экономического поведения людей в мире экономики был и остается личный доход [6]. В этом смысле рыночная организация хозяйства оказалась наиболее приспособленной для сочетания личных и общественных экономических интересов.

Однако она способна функционировать лишь при наличии определенных условий, создаваемых государством. К ним относятся:

- ❖ законодательное определение прав собственности на экономические ресурсы и механизмы их осуществления;
- ❖ защита свободы индивидуального выбора людьми той или иной сферы приложения труда, знаний, опыта, интеллектуальной и иных форм собственности в сферах, разрешенных законом;
- ❖ гарантия приоритетов личных интересов и экономической мотивации законного получения доходов в соответствии с результатами хозяйственной деятельности;
- ❖ использование конкурентного механизма цен, прибылей и убытков, ограничение монопольных тенденций как в государственном, так и в негосударственном секторах экономики;
- ❖ осуществление социальной политики защиты населения с низкими доходами;
- ❖ поддержание стабильности, эффективного и устойчивого роста хозяйственных единиц как в государственном, так и в негосударственном секторах экономики.

Вмешательство государства в экономику необходимо также в тех случаях, когда по различным причинам рыночная конкуренция и свободное ценообразование неуместны, не достигают цели или не дают удовлетворительного решения существующих проблем, примером могут служить сферы совокупного социального и муниципального потребления.

В экономической теории существует множество определений сущности понятия «государственное регулирование». Они концентрируются в выявленной объективной общемировой тенденции развития осознанного управления экономической жизнью общества, субъектом рынка, регионом, национальной экономикой посредством прогрессирующего государственного регулирования противоречий меняющихся экономических систем. Государственное регулирование экономики – целенаправленный координирующий процесс управленческого воздействия правительства на отдельные сегменты внутренних и внешнего рынка посредством микро- и макроэкономических параметров в целях достижения роста общей экономической системы.

Государственное регулирование экономики образует определенную иерархическую систему, включающую разграничение полномочий в принятии решений между законодательной, исполнительной и судебной властью. В системе инструментов регулирования экономики, находящихся в распоряжении субъектов экономической политики, можно выделить меры административного, экономического и правового характера, образующие в совокупности механизм государственного воздействия. Инструменты воздействия на хозяйственные процессы, направленные на реализацию государственной политики в этой области, разнообразны и различаются, прежде всего, по степени интенсивности вмешательства государства в экономическую жизнь. В соответствии с этим критерием можно выделить следующие методы воздействия:

1. Административные (законы, законодательные акты, требования, нормы, предписания, запреты и т.д.);
2. Информационные (консалтинговые услуги, поддержка научно-исследовательских центров, международные проекты и т.п.);
3. Экономические:
 - ❖ бюджетно-налоговые (субсидии, субвенции, дотации, ассигнования, таможенные пошлины, налоговые льготы);
 - ❖ денежно-кредитные (учетная ставка банковского процента, кредитные льготы, операции на рынке ценных бумаг, валютные инструменты);
 - ❖ ценовые (регулируемые цены, свободные цены, компенсации и доплаты при различных видах ценообразования).

В зависимости от поставленных целей и классификационных признаков можно представить достаточно большое количество инструментов и форм государственного воздействия. В связи с чем, представленная классификация не является исчерпывающей, а имеет возможность изменяться и дополняться ситуативно. Все методы располагают большим набором форм регуляторов, инструментов воздействия на явления и процессы, происходящие на любом уровне и в любом звене управления.

Существует ли критерий, с помощью которого можно было бы осуществить выбор обществом экономической организации? Ответ на этот вопрос имеет почти уже трехсотлетнюю историю. Так, российский автор И.Т. Посошков в своем произведении «Книга о скудности и богатстве» (1724г.) пытался обосновать необходимость совершенствования отечественной экономики. В 1776г. был опубликован основополагающий труд английского экономиста А.Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», который также посвящен идее поиска более совершенной и богатой экономической системы. Поиск эффективной организации экономики и сегодня не утратил своей актуальности. Он затрагивает страны не только с реформируемой экономикой, но и развитой, вполне преуспевающей в данный момент экономикой. Ряд выдающихся современных исследователей, ищущих ответ на вопрос об эффективности экономических систем, представляет, например, Нобелевский лауреат 1991г. Рональд Коуз с его идеей транзакционных издержек.

Поиск критериев выбора обществом экономической организации связан с определением уровня или оценкой общественных издержек, требующихся для создания и функционирования ее структур. Издержки, которые несет общество при выборе экономической системы, организационных форм, размеров и типов предприятий и фирм, Р. Коуз называет «транзакционными». Уровень этих издержек у фирм различного типа неодинаков. В любой экономической организации с развитыми товарными взаимосвязями фирмы вынуждены расходовать средства на поиск и обработку информации о ценах и технологиях, на заключение контрактов и их юридическое оформление, на контроль за их исполнением и т.д. Эти издержки могут быть скрыты от стороннего наблюдателя, но участники экономического процесса вынуждены считаться с ними, так как размеры подобных издержек нередко способны

превысить экономический эффект от них и заблокировать возможность осуществления взаимосвязей в целом. Это относится как к частным фирмам, работающим на принципах самоуправления, так и к государственному сектору и регулированию фирмами, не имеющими хозяйственной и коммерческой самостоятельности.

Функционирование органов государственного регулирования экономики, в особенности если оно всеобъемлюще, обходится обществу чрезвычайно дорого. Подтверждением этому служит государственное регулирование командно-административной экономикой, где изначально была недопустима хозяйственная самостоятельность фирм и их самоуправление [3].

Длительное время считалось, что государственное управление экономикой обходится обществу почти «даром» и не требует каких-либо существенных издержек. Но координация экономики из единого центра оказалась исключительно дорогостоящей, и цена возростала одновременно с ростом масштабов системы хозяйствования. В конечном итоге оказалось, что подобными методами вообще невозможно решать важнейшие сугубо экономические задачи.

В современных экономических моделях право на существование могут получить такие организационные формы и структуры, которые по уровню транзакционных издержек окажутся дешевле, потребуют меньше затрат для получения одного и того же результата. Как отмечает Р. Коуз, только дороговизна организации и функций координации способна устранить конкурентный ценовой механизм самоуправления, если он окажется дороже. И наоборот, в той мере, в какой государственное регулирование хозяйственной деятельности фирм позволяет экономить транзакционные издержки, рыночные механизмы саморегулирования должны вытесняться или ограничиваться.

В современных российских условиях хозяйствования и функционирования производителей в условиях рыночной экономики воздействие государственного регулирования по отношению к производству сводится к созданию комплекса оптимальных условий воспроизводства с учетом влияния факторов рыночного саморегулирования при использовании наиболее действенных форм и методов воздействия [4].

На наш взгляд наибольший интерес представляет применение процессов инвестирования при сочетании рыночных и государственных принципов регулирования производства. Современная экономическая наука использует широкий спектр терминов для исследования процессов, призванных в воспроизводственном цикле обеспечивать функционирование инвестиционной составляющей. Многообразие подходов к формулировке понятия «инвестиции», зачастую противоречивых и экономически неверно отражающих смысл и содержание данной категории, приводит к ложным выводам о механизме формирования и дальнейшем развитии всей инвестиционной сферы как с точки зрения теории макропроцессов, так и практики решения микроэкономических проблем. Исследование категориальной сущности инвестиционной составляющей современного воспроизводственного процесса как главного фактора экономического роста является той теоретической базой, проработка

которой должна составить основу для формирования эффективной стратегии управления регионом как экономическим субъектом.

Литература

1. Азарнова Т.В. Механизмы аналитического планирования развития региональной экономической системы / Т.В. Азарнова // Системы управления и информационные технологии, 2008, №3 (33). – С. 316-319.
2. Башмачникова Е.В. Теоретические аспекты регионального экономического развития / Е.В. Башмачникова, Н.А. Вакулевич // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика, 2007, №2. – С. 21-28.
3. Иншаков О.В. Анализ структурных изменений и перспектив развития региональных экономических систем / О.В. Иншаков, И.В. Шаркевич, А.В. Шевандрин // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология, 2006, №10. – С. 56-67.
4. Исянбаев М.Н. Региональная социально-экономическая политика в современных условиях: сущность, принципы и механизмы реализации / М.Н. Исянбаев // Экономика и управление: научно-практический журнал, 2009, №1. – С.14-20.
5. Саая С.Н. Организационно-экономический механизм сглаживания поляризации в региональном развитии / С.Н. Саая // Сибирская финансовая школа, 2007, №4. – С. 16-21.
6. Савеличев М.В. Типы российских региональных экономических систем / М.В. Савеличев, А.Р. Шаратов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы, 2004, №2. – С. 228-232.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ

Для выявления необходимых условий сбалансированного социально-экономического развития регионов автором проведены системные исследования и анализ эффективности факторов, определяющих различия в степени и темпах экономического развития регионов, в рамках неоклассической экономической теории роста и изучены механизмы и динамика процессов социально-экономической дифференциации регионов с использованием методов агентно-ориентированного моделирования.

MELNICHUK M. V.

SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS: FUNDAMENTAL TRENDS AND PROBLEMS

To find out the necessary conditions for sustainable social and economic regions development the author has carried out system research and factors performance analysis in the framework of neoclassical economic growth theory. Mechanisms and dynamics of social and economic regional differentiation have been studied with the use of agent-based modeling.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион, анализ, эффективность, факторы, теория роста, механизмы, процессы, дифференциация, агентно-ориентированное моделирование.

Keywords: socio-economic development, the region, analysis, efficiency, factors that growth theory, mechanisms, processes, differentiation, agent-based modeling.

Одной из характерных черт российского экономического пространства является его исключительная неоднородность и неравномерность развития, во многом обусловленные природными различиями, географической эволюцией российского государства, этапами хозяйственного освоения современной территории страны.

В рамках этой пространственной неоднородности принципиальными направлениями государственной экономической политики являются разумное сочетание регионального многообразия, сохранение целостности национального пространства и его эффективной интеграции в глобализирующийся мир. Поэтому «путь России в XXI в. – это отрицание регионального униформизма в социально-экономической политике и ориентация на использование преимуществ каждого региона и межрегиональную кооперацию, гармонию интересов региональных социумов, реализацию принципа равных возможностей для всех граждан независимо от их места жительства» [2].

Исторически сложившаяся неоднородность экономического пространства России оказывает значительное влияние на структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований и социально-экономической политики. Дифференциация регионов значительно усилилась в 1990-х годах. Это объяснялось разными причинами: включением механизма рыночной конкуренции; различной адаптируемостью регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти к рынку, сокращением государственных инвестиций в региональное развитие и т.п. Положительной чертой «постдефолтовой» экономической динамики является распространение экономического роста на преобладающую часть российского пространства и увеличение реальных доходов и потребительских расходов населения во всех без исключения субъектах Российской Федерации. Однако даже почти повсеместный и непрерывный экономический рост пока не может преодолеть тенденцию усиления дифференциации (дивергенции) регионов по уровню их экономического развития.

Неоднородность, являющаяся общим свойством организации экономического пространства России, может увеличиваться благодаря возникновению новых точек роста, полюсов развития, эффективных региональных кластеров, вследствие чего могут усиливаться негативные проявления неоднородности - образование депрессивных и неконкурентоспособных регионов, все более отстающих от регионов-лидеров и выпадающих из общего экономического и гуманитарного пространства, что препятствует проведению единой и успешной государственной социально-экономической политики. Хотя отстающие регионы получают существенную государственную поддержку, применяемые финансовые механизмы решают текущие социальные задачи (выравнивание уровней бюджетной обеспеченности), но не создают стимулов для ускорения экономического развития регионов как основы решения социальных задач на региональном уровне. Для существенного уменьшения пространственной экономической дифференциации требуются более действенные инструменты экономической политики, в первую очередь, усиление инвестиционной и инновационной активности, что и является предметом исследований в данной работе. Сознательный выбор сценариев использования государственных финансов для устойчивого социально-экономического развития регионов и формирования единого российского экономического пространства возможен лишь при комплексном изучении воздействия инвестиционных, инновационных и институциональных факторов на темпы экономического развития.

В настоящее время можно говорить лишь о наличии ряда альтернативных концептуальных подходов к объяснению региональной экономической динамики, так как общепринятой теории региональной экономики не создано. Наиболее влиятельными и наиболее резко противопоставляющими себя друг другу направлениями в теории регионального роста, по-разному трактуемые как движущие силы развития региональных систем, так и ожидаемые результаты этого процесса, являются неоклассическая теория, представленная работами Б. Улина [10], Дж. Бортса и Дж. Стейна [4], Х. Зиберта [11],

Р. Барро и Х. Сала-и-Мартина [3], и теория кумулятивной причинности, представленная работами Г. Мюрдаля [9], А. Хиршмана [6], Н. Калдора [7], Дж. Фридмана [5], П. Кругмана [8].

Отличие между этими направлениями заключается в прямо противоположных предположениях по поводу ожидаемых результатов процесса экономического развития регионов в условиях нерегулируемого рынка: неоклассические модели предсказывают конвергенцию в уровнях ВРП на душу населения, а модели теории кумулятивной причинности – их дивергенцию.

Конвергенция, или улучшение экономического положения наименее развитых регионов и их сближение с передовыми регионами, происходит благодаря перемещению капитала из высокоразвитых регионов с пониженной рентабельностью инвестиций в менее развитые, характеризующиеся более благоприятными инвестиционными возможностями, а трудовых ресурсов – из менее развитых регионов с относительно низким уровнем оплаты труда в более развитые регионы с более высоким уровнем оплаты труда. Конечным результатом пространственных перемещений мобильных факторов производства является выравнивание доходности инвестиций, производительности труда и ВРП на душу населения в различных регионах.

Совершенно противоположная интерпретация процесса пространственного развития предлагается теорией кумулятивной причинности, основные принципы которой были сформулированы нобелевским лауреатом Г. Мюрдалем. Согласно Мюрдалю, «игра рыночных сил приводит к углублению межрегионального неравенства, причем данная тенденция выражена тем сильнее, чем ниже уровень экономического развития системы регионов. В этом заключаются два важнейших закона экономического развития в условиях свободного рынка» [9].

В результате критического анализа вышеуказанных подходов к решению первой группы проблем были обоснованы следующие положения для проведения исследований: региональная теория экономического роста в целом строится на тех же предпосылках, что и неоклассическая теория роста в макроэкономике, доминирующая в настоящее время (мэйнстрим), и подходы которой к эмпирическому анализу применимы для изучения факторов, детерминант, условий, институтов и структуры экономического роста как на уровне регионов, так и на уровне стран с различным уровнем экономического развития. Именно поэтому для исследования механизмов и характера экономического роста в регионах РФ в качестве базовых инструментов исследований автором были выбраны методы неоклассической теории роста, априори предполагающей построение производственных зависимостей изучаемых экономик от имеющихся факторов производства. Так как неоклассические модели и модели теории кумулятивной причинности, описывающие равновесное состояние системы экономических агентов для разного уровня экономического развития (Мюрдаль – низкоэффективное, мэйнстрим – высокоэффективное), основаны на подходе репрезентативного агента, то в них не отражается зависимость темпов и динамики роста от гетерогенного поведения агентов и институциональной среды, поэтому для выявления механизмов

взаимосвязи процессов максимизации темпов экономического роста и минимизации межрегионального неравенства было сделано заключение о необходимости использования модели, учитывающей гетерогенность экономических агентов, вместо общепринятой модели репрезентативного агента.

Традиционно реализация региональной экономической политики в условиях трансформирующейся экономики приводит к концентрации инвестиций в одном или нескольких регионах при резком снижении экономического потенциала и инвестиционной привлекательности остальной части территории страны. В связи с этим наиболее важными мерами государственного воздействия на пространственное размещение факторов производства является проведение активной инвестиционной политики, основанной на количественной оценке инвестиционной эффективности регионов, в которой определен вклад инвестиций в региональный валовой выпуск. Отправным моментом исследования инвестиционных процессов в экономике России является анализ динамики социально-экономических показателей Российской Федерации и отдельных регионов за последние десять лет. Изменения макроэкономических пропорций российской экономики позволяют выявить ряд основных факторов, оказавших существенное влияние на характер и динамику трансформационных сдвигов на всех уровнях экономики, что, в свою очередь, способствует более глубокому анализу роли и вклада отдельных территорий и субъектов Федерации в ВРП страны, а также выявлению особенностей инвестиционной политики, проводимой в данных регионах.

Наиболее распространенным инструментом в исследованиях связи факторов производства и ВРП, в том числе и в региональном разрезе, необходимым также и для прогнозирования динамики ВРП регионов, является аппарат производственных функций и, прежде всего, стандартная мультипликативная функция Кобба-Дугласа: $Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$,

где Y – валовой региональный продукт (ВРП);

A – остаточный или технологический параметр;

L – среднегодовая численность занятых в экономике;

K – стоимость основных фондов;

α – эластичность ВРП по основным фондам.

Однако при построении производственных функций экономики российских регионов возникают некоторые сложности. Во-первых, временные ряды, имеющиеся в распоряжении исследователей, пока крайне коротки в силу того, что переход к рыночной экономике начался сравнительно недавно. Во-вторых, имеющиеся данные не обладают достаточной точностью в силу происходящих в стране переходных процессов. Одной из причин неточности данных по основным фондам и ВРП следует признать неточность измерения цен, которая является следствием их большой волатильности: скачки цен в российской экономике на порядки превосходят медленные изменения, происходящие в развитых странах Запада. Третьей и, пожалуй, главной причиной, мешающей построить производственную функцию, является крайняя неточность измерения капитала, используемого в производстве. Здесь играют роль несколько факторов: с началом трансформационного спада основные

фонды стали использоваться далеко не в полной мере, поэтому данные по основным фондам не соответствуют их реально используемой части; при переходе от ресурсных ограничений к спросовым основные фонды стали избыточными, что, с одной стороны, резко снижает их значимость как фактора, способного определять динамику изменения ВРП, с другой стороны, не позволяет дать их рыночную оценку.

Одним из вариантов решения проблемы отсутствия или неадекватности данных по основным фондам является использование данных по инвестициям в основной капитал вместо данных по основным фондам. Преимущества такого подхода объясняются высокой эффективностью инвестиций, направляемых как на вовлечение простаивающих фондов в оборот, так и на приобретение новых фондов, тем самым доля эффективно используемого капитала увеличивается. Немаловажным фактом является и то, что имеются статистические данные, отражающие динамику инвестиций в основные фонды и динамику оплаченного труда, поэтому в работе были использованы производственные функции вида $Y=F(I, W)$, где I – инвестиции в основные фонды, а W – инвестиции в труд или оплаченный труд.

В результате проведенного авторского исследования на основе линейного множественного регрессионного анализа с использованием макроэкономических показателей регионов в качестве исходных данных (наблюдаемые переменные) модели были построены производственные функции регионов России (см. табл.1).

Таблица 1.

Численные значения параметров производственных функций
 $Y = A \cdot I^\alpha \cdot W^\beta \cdot e^{r \cdot t}$ экономики регионов РФ (2000-2008гг.)

Регион	A	α	β	$\alpha + \beta$	r	R ²	DW
Центральный федеральный округ							
Белгородская область	23,4637 (±2,76)	0,4338	0,5662	1	0	0,978	2,235
Брянская область	28,5708	0,4006	0,4994	0,9	0	0,979	2,044
Владимирская область	69,5877	0,3427	0,3583	0,7	0	0,96	3,182
Воронежская область	86,6149	0,3417	0,546	0,90	0	0,935	2,403
Ивановская область	222,4745	0,2818	0,5532	0,83	0	0,954	1,707
Калужская область	49,6854	0,3569	0,5913	0,95	0	0,990	2,773
Костромская область	12,5826	0,3244	0,5756	0,9	0	0,973	1,965
Курская область	47,3473	0,349	0,5013	0,85	0	0,979	1,763
Липецкая область	24,3307	0,3507	0,6493	1	0	0,923	1,851
Московская область	14,9924	0,4071	0,5929	1	0	0,985	2,885
Орловская область	168,3605	0,239	0,7216	0,96	0	0,978	2,136
Рязанская область	88,2451	0,1238	0,6968	0,82	0	0,958	2,300
Смоленская область	82,1269	0,2688	0,5155	0,78	0	0,980	2,476
Тамбовская область	213,2946	0,1394	0,5604	0,7	0	0,989	2,955
Тверская область	14,0426	0,3365	0,6635	1	0	0,926	2,139
Тульская область	50,4406	0,3452	0,623	0,95	0	0,940	1,994
Ярославская область	19,5029	0,1907	0,8093	1	0	0,982	2,181
г. Москва	4,5113	0,9155	0,0845	>1	0	0,962	2,545
г. Москва	9,3744	0,8805	0,1195	1	0,018	0,937	2,516

Регион	A	α	β	$\alpha + \beta$	r	R ²	DW
Северо-Западный федеральный округ							
Республика Карелия	48,7695	,2323	0,6291	0,86	0	0,938	2,414
Республика Коми	20,3274	0,3935	0,5559	0,95	0	0,968	1,732
Архангельская область	97,391	0,261	0,5302	0,79	0	0,951	1,494
Вологодская область	121,7085	0,3658	0,3906	0,76	0	0,902	1,445
Калининградская область	99,2605	0,254	0,5068	0,76	0	0,962	2,521
Ленинградская область	22,9929	0,3391	0,5988	0,94	0	0,996	2,069
Мурманская область	73,4754	0,137	0,7093	0,85	0	0,960	1,974
Новгородская область	65,0786	0,189	0,6543	0,84	0	0,966	2,276
Псковская область	15,2595	0,326	0,6731	1	0	0,951	2,356
г. Санкт-Петербург	56,9446	0,6502	0,3498	1	0	0,959	2,386
Южный федеральный округ							
Республика Адыгея	13,5924	0,2859	0,6141	0,90	0	0,953	2,136
Республика Дагестан	34,5079	0,265	0,537	0,80	0	0,997	2,587
Республика Ингушетия	67,925	0,1606	0,485	0,65	0	0,976	2,312
Кабардино-Балкарская Республика	10,3407	0,3292	0,5708	0,9	0	0,983	2,955
Республика Калмыкия	12,1537	0,3056	0,5156	0,82	0	0,998	2,043
Карачаево-Черкесская Республика	104,1085	0,167	0,5963	0,83	0	0,909	2,336
Республика Северная Осетия - Алания	11,3744	0,4305	0,4695	0,9	0	0,964	2,931
Чеченская Республика	-	-	-	-	-	-	-
Краснодарский край	19,5527	0,4628	0,5372	1	0	0,998	2,769
Ставропольский край	49,9732	0,3852	0,6148	1	0	0,999	1,994
Астраханская область	10,233	0,4001	0,5999	1	0	0,974	2,164
Волгоградская область	13,0897	0,4516	0,5484	1	0	0,945	2,601
Ростовская область	9,6762	0,523	0,477	1	0	0,984	2,214
Приволжский федеральный округ							
Республика Башкортостан	9,773	0,5775	0,4225	1	0	0,957	1,813
Республика Марий Эл	82,6947	0,2173	0,5543	0,77	0	0,968	2,935
Республика Мордовия	69,777	0,1799	0,5269	0,71	0	0,891	1,300
Республика Татарстан	6,277	0,7917	0,2083	1	0	0,929	2,449
Удмуртская Республика	13,8069	0,4425	0,5575	1	0	0,992	2,235
Чувашская Республика	29,3765	0,6737	0,1452	0,82	0	0,963	2,042
Пермский край	16,6735	0,3394	0,6606	1	0	0,943	2,607
Кировская область	241,9934	0,2081	0,4618	0,67	0	0,895	1,457
Нижегородская область	70,1515	0,5049	0,4951	1	0	0,976	2,645
Оренбургская область	13,6921	0,4809	0,5191	1	0	0,953	2,222
Пензенская область	116,2327	0,2409	0,5526	0,80	0	0,969	2,411
Самарская область	11,1188	0,6005	0,3995	1	0	0,944	2,791
Саратовская область	8,9634	0,4638	0,4862	0,95	0	0,861	2,398
Ульяновская область	131,7153	0,3413	0,5566	0,9	0	0,934	1,647
Уральский федеральный округ							
Курганская область	86,5498	0,3415	0,5221	0,86	0	0,994	3,133
Свердловская область	45,6314	0,6799	0,2478	0,93	0	0,919	1,435
Тюменская область	0,0614	0,8758	0,1439	>1	0	0,928	1,439
Тюменская область	2,324	0,8623	0,1377	1	0,015	0,981	2,486

Регион	A	α	β	$\alpha + \beta$	r	R^2	DW
Челябинская область	48,2681	0,3747	0,5932	0,89	0	0,978	1,811
Сибирский федеральный округ							
Республика Алтай	64,4421	0,1278	0,6446	0,77	0	0,975	1,976
Республика Бурятия	59,3452	0,0148	0,8734	0,89	0	0,923	1,097
Республика Тыва	16,4874	0,1354	0,8646	1	0	0,985	0,198
Республика Хакасия	268,6163	0,1472	0,487	0,63	0	0,969	2,6147
Алтайский край	50,0477	0,31	0,5614	0,87	0	0,907	2,768
Красноярский край	126,5163	0,5967	0,4033	1	0	0,994	1,911
Иркутская область	168,9163	0,2554	0,4971	0,75	0	0,949	1,136
Кемеровская область	36,6767	0,3034	0,6023	0,91	0	0,924	1,172
Новосибирская область	51,5941	0,4583	0,5126	0,97	0	0,911	2,5704
Омская область	29,8423	0,372	0,5648	0,94	0	0,975	2,1774
Томская область	63,5624	0,4094	0,5906	1	0	0,917	2,1136
Читинская область	88,6763	0,2774	0,587	0,86	0	0,914	1,182
Дальневосточный федеральный округ							
Республика Саха (Якутия)	5,7383	0,6575	0,3425	1	0	0,973	2,427
Приморский край	73,6141	0,1396	0,7031	0,84	0	0,999	1,582
Хабаровский край	232,0659	0,2354	0,4518	0,69	0	0,891	2,190
Амурская область	105,5736	0,1538	0,6114	0,77	0	0,905	1,938
Камчатская область	42,7375	0,202	0,65	0,85	0	0,911	2,089
Магаданская область	18,4573	0,1431	0,8569	1	0	0,827	2,177
Сахалинская область	102,7907	0,1657	0,6147	0,78	0	0,773	1,032
Еврейская автономная область	85,5333	0,197	0,504	0,7	0	0,887	1,844
Чукотский автономный округ	104,2356	0,2565	0,3886	0,65	0	0,995	2,036

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2010: Стат.сб. / Росстат. – М., 2011.

Анализ таблицы 1 позволяет заключить, что построенные производственные функции для экономики регионов РФ удовлетворяют основным статистическим критериям (R^2 – коэффициент детерминации и DW – коэффициент Дарбина-Уотсона) и могут считаться вполне работоспособными и пригодными для практического применения.

Следует заметить, что факторы инвестиций в основные фонды и оплаченный труд определяют более 90% всех изменений в ВРП. Кроме того, для большинства регионов на протяжении всего рассматриваемого отрезка времени значение коэффициента эластичности ВРП регионов по инвестициям существенно меньше 1, что на перспективу в целях повышения эффективности производства или увеличения производительности труда означает

необходимость роста нормы накопления и, соответственно, снижения нормы потребления.

Для обоснования необходимых условий выхода российских регионов на траекторию сбалансированного экономического роста автору удалось установить взаимосвязь параметров производственных зависимостей с мультипликаторами Кейнса (статическим и динамическим). В основу положено по-

лученное автором выражение: $\frac{\Delta Y}{Y} = \left(\frac{1-c}{1-c^*} \right) \frac{\Delta I}{I}$, связывающее темпы прироста ВРП с темпами прироста инвестиций, где c и c^* - средняя и предельная нормы потребления соответственно, выражение в скобках – эластичность ВРП по инвестициям (обозначим ее как E), которая представляет собой комбинацию из средней и предельной склонностей к потреблению.

Учитывая, что величины c и c^* одного порядка ($c, c^* \in [0,1]$), значение коэффициента эластичности E лежит в интервале от нуля до единицы.

Предельные значения коэффициента эластичности ВРП по инвестициям $E = \frac{dY}{Y} \frac{I}{dI} = \frac{(1-c)}{(1-c^*)}$ являются аттракторами траектории устойчивого эконо-

мического роста: $E \rightarrow 1, \Rightarrow (c-c^*) \rightarrow 0 \Rightarrow c \cong c^*, \Rightarrow \frac{C}{Y} \cong \frac{dC}{dY}, \Rightarrow \frac{dY}{Y} \cong \frac{dC}{C}$

и траектории отрицательного экономического роста:

$E \rightarrow 0, \Rightarrow (c-c^*) \rightarrow 1 \Rightarrow c \rightarrow 1, c^* \rightarrow 0, \Rightarrow \frac{C}{Y} \rightarrow 1, \frac{dC}{dY} \rightarrow 0, \Rightarrow C \rightarrow Y, C \cong const.$

Для значений коэффициента эластичности ВРП по инвестициям, близких к 1 $E \rightarrow 1$, наблюдается ситуация, когда относительные изменения объема потребления, объема сбережения, инвестиций и ВРП равны друг другу:

$$\frac{dY}{Y} \cong \frac{dC}{C} \cong \frac{dS}{S} \cong \frac{dI}{I}$$

. В этом случае можно говорить о сбалансированной модели эндогенного устойчивого экономического роста, так как оптимизировано распределение ВРП на текущее потребление и сбережения, которые являются потенциальными инвестициями для последующего роста ВРП, то есть наличие сбережений обеспечивает наличие инвестиций и наличие положительной обратной связи для самоусиливающегося экономического цикла.

Для противоположного случая, когда коэффициент эластичности дохода по инвестициям принимает значения, близкое к 0: $E \rightarrow 0$, наблюдается ситуация, когда весь объем ВРП на предыдущем этапе уходит на текущее потребление, причем в этом случае величина объема потребления не зависит от величины ВРП, так как масштаб величины ВРП намного меньше масштаба потенциального объема потребления, то есть отсутствуют сбережения, а следовательно, и инвестиции, необходимые для устойчивого экономического роста. Необходимо заметить, что наличие двух аттракторов (двух фаз) позволяет сгруппировать регионы по признаку притяжения траектории их экономического развития к одному из них и, следовательно, качественное изменение траектории возможно лишь в результате фазового перехода. Из анализа

табл.1 следует, что для большинства регионов России (90%) характерно притяжение к аттрактору с отрицательным ростом и лишь незначительное количество регионов подвержено притяжению аттрактора устойчивого экономического роста. Для определения эффекта масштаба производства в экономике регионов автором, кроме производственных функций, были построены и функции издержек, что позволило разработать авторскую концепцию типологизации российских регионов по инвестиционной эффективности.

В соответствии с этой концепцией типологизации регионов основными показателями, характеризующими их экономическую эффективность, являются, с одной стороны, инвестиционная эффективность региона (эластичность ВРП по инвестициям, коэффициент α - третий столбец таблицы 1), с другой стороны, показатель наличия эффекта масштаба в экономике региона (сумма показателей производственной функции $\{\alpha + \beta\}$ – пятый столбец таблицы 1). Критерием разделения экономики регионов на низкоэффективную и высокоэффективную являются следующие условия: при $\alpha < 0.5, \{\alpha + \beta\} < 1$ экономика региона низкоэффективная; при $\alpha > 0.5, \{\alpha + \beta\} \geq 1$ экономика региона высокоэффективная. Как видно из таблицы 1, для подавляющего большинства регионов страны (больше 90%) наблюдается состояние низкоэффективной экономики и лишь для незначительного количества регионов наблюдается состояние с высокой эффективностью экономики, что характеризует фазовое разделение регионов с принципиально отличным механизмом экономического поведения.

В последнее время большинство экономически развитых стран вступили в фазу построения инновационной экономики, в которой главным конкурентным преимуществом становится инновационная активность. Одним из важных показателей «инновационности» экономики выступают затраты на исследования и разработки (НИОКР), которые представляют собой инвестиции на первом этапе инновационного цикла, без которых невозможны следующие этапы генерирования инноваций. В этой связи были рассмотрены инновационно-инвестиционные факторы повышения эффективности производства на примере повышения производительности труда и оценки совокупной факторной производительности с учетом удельных инвестиций в основные фонды и удельных затрат на НИОКР. Первый фактор – инвестиционный – положительно влияет на экономическую эффективность за счет обеспечения замены старого оборудования на новые технологии. Как было установлено автором в исследовании инвестиционной эффективности регионов, вялая инвестиционная активность сдерживает внедрение технологических инноваций и тормозит рост эффективности производства. Второй фактор – инновационный – положительно влияет на экономическую эффективность за счет возникновения новых методов производства, которые впоследствии могут принять форму производственных технологий, и отсутствие этого фактора ведет к исчерпанию новых подходов, что тормозит рост эффективности производства и производительности труда.

Учитывая то, что региональная привязка инновационных мероприятий особенно актуальна при формировании наукоградов, особых экономических зон технико-внедренческого типа и других территориальных образований, призванных ускорить инновационные процессы, а также тот факт, что большинство этих экономических зон сосредоточено в Москве и Московской области, в работе рассмотрено влияние инновационно-инвестиционных факторов на экономический рост в этих регионах.

Исследования проведены на основе построенных производственных функций (2000-2008 гг.) зависимости производительности труда от факторов: инвестиции в основной капитал и затраты на исследования и разработки (НИОКР) и оценки совокупной факторной производительности для экономики этих регионов:

$$\frac{Y}{L} = A_0 \left(\frac{I}{L}\right)^\alpha \left(\frac{Ni}{L}\right)^\beta$$

где Y/L – средняя производительность труда (тысяч руб./чел.);
 Ni/L – удельные затраты на НИОКР (тысяч руб./чел.);
 I/L – удельные инвестиции в основной капитал (тысяч руб./чел.);
 α , β и A_0 – параметры модели, оцениваемые статистически.

Помимо базовых инвестиционно- инновационных индикаторов был рассмотрен и рассчитан ряд производных показателей: эластичность производительности труда по инновациям, эластичность производительности труда по инвестициям и норма замены инвестиций инновациями. Введенные в рассмотрение показатели эластичности не подменяют и не противоречат базовым показателям, поскольку между ними могут быть различные связи. Например, инновационная активность может быть высокой, но восприимчивость экономики к инновациям может быть низкой и наоборот. Аналогичные варианты могут возникать в отношении инвестиций в основной капитал. Полученные эконометрические зависимости представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Эконометрические зависимости для производительности труда в экономике
 Москвы и Московской области

Регион	Вид производственной функции	Статистика	
		R ²	DW
Москва	$Y/L=10,715*(I/L)^{0,835}*(Niokr/L)^{0,165}$ (±2,01) (±0,015) (±0,012)	0,942 (±0,042)	2,365 (±0,15)
Московская область	$Y/L=7,6659*(I/L)^{0,493}*(Niokr/L)^{0,507}$ (±1,72) (±0,01) (±0,025)	0,926 (±0,035)	1,881 (±0,14)

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2010: Стат.сб. / Росстат. – М., 2011.

Как видно из таблицы, все статистические характеристики модели (R^2 – коэффициент детерминации и DW – коэффициент Дарбина-Уотсона) удовлетворяют основным критериям статистических тестов, а сама модель может считаться вполне работоспособной и пригодной для практического применения.

Из анализа эконометрической зависимости производительности труда для экономики Москвы и Московской области видно, что факторы инвестиций и инноваций определяют почти абсолютное большинство (более 95%) всех изменений в производительности труда (трудоемкости) и тем самым генерируемый этими региональными экономиками поток инвестиций и инноваций материализуется в основном в трудосберегающих технологиях.

Для показателя инвестиционной восприимчивости, в качестве которого выступает коэффициент эластичности производительности труда от удельных инвестиций, в экономике Москвы наблюдается довольно большое значение этого коэффициента ($\alpha = 0.835 \pm 0,015$) которое означает, что основную роль в повышении производительности труда играет все-таки инвестиционный фактор, а генерирование инноваций играет вспомогательную роль и, соответственно, эффективность производства в экономике Москвы можно повысить с помощью массивных инвестиций в основные фонды.

По показателям инновационной восприимчивости, в качестве которого выступает эластичность производительности труда по затратам на НИОКР и нормы замены инвестиций инновациями, экономика Москвы демонстрирует умеренную восприимчивость к инновациям, и, соответственно, повышение эффективности производства с помощью масштабных вложений в исследования и разработки довольно проблематично. Аналогичная ситуация характерна для всей российской экономики, что и может быть серьезным осложнением при построении современной инновационной производственной системы.

Совокупная факторная производительность как показатель интенсивного экономического роста (СФП). По мнению экспертов Всемирного банка, использование показателя «совокупной факторной производительности» в макроэкономических исследованиях, наряду с факторами «капитал» и «труд», и измерение их процентного вклада в прирост ВРП стало одним из важных достижений в экономической науке за последние пятьдесят лет. Это связано с тем, что динамика фондов K и труда L не всегда в полной мере описывают динамику изменения ВРП, оставляя значительный остаток, не объясняемый динамикой K и L . В этом случае в производственную функцию часто вводят член $A(t)$ с явной зависимостью от времени: $Y(t) = A(t)F[K(t), L(t)]$, который является совокупным показателем эффективности, учитывающим

оба фактора производства: $A(t) = \frac{Y}{F(K, L)}$, и называется совокупной факторной производительностью (СФП), в отличие от частных показателей эффективности, какими являются средняя производительность труда $y=Y/L$ и средняя фондоотдача $g=Y/K$.

Для анализа динамики СФП в экономике регионов РФ в качестве базовой теоретической модели была использована производственная функция Кобба-Дугласа-Тинбергена с автономным НТП, возрастающим с течением времени, $A(t) = e^{rt}$: $Y=F(I, W)e^{rt}$, где r – показатель темпа использования результатов НТП. Такая модель удобна тем, что позволяет абстрагироваться от

источников возникновения технического прогресса (они могут быть экзогенными или эндогенными) и оценить СФП. Как видно из результатов теоретического анализа производственных зависимостей экономики регионов России, представленных в таблице 1, можно говорить о значимости совокупной факторной производительности как фактора интенсификации экономического роста только в экономике Москвы и Тюменской области, довольно высокое значение которого сопоставимо с аналогичным показателем для экономически развитых стран ($r \approx 0,02$). По мнению автора, принципиальное отличие в механизме возникновения этого фактора в экономике этих двух регионов связано с тем, что в экономике Москвы этот фактор, скорее всего, имеет эндогенный характер, а в экономике Тюменской области – экзогенный, во многом объясняемый удачной конъюнктурой цен на углеводородное сырье – основной экспортной продукцией из этого региона.

Обращает на себя внимание тот факт, что помимо высокого эффекта от макрофактора I (инвестиции в основной фонд) в экономике Москвы наблюдается еще и мощный трудосберегающий НТП, на что указывалось выше. Об этом свидетельствуют как показатель совокупной факторной производительности (связанный напрямую с результатами НТП), так и показатель эластичности замены инвестиций трудом. Таким образом, экономика Москвы демонстрирует высокую социальную ориентированность производства и научно-технического прогресса.

Однако, что касается влияния социального фактора на темпы экономического развития регионов, необходимо отметить то, что неравномерность социально-экономического развития регионов России в последнее время (после 2004г.) стремительно нарастает, приобретая все большую остроту, и приводит к нарушению социального и регионального экономического равновесия, провоцируя возникновение множества социально-экономических проблем, решение которых диктует необходимость проведения исследований для выяснения механизмов возможной взаимосвязи (или взаимовлияния) социально-экономического неравенства и процессов экономического развития с целью формирования эффективной перераспределительной макроэкономической политики, способной влиять на эти процессы.

Несмотря на наличие большого количества работ, посвященных решению проблем неравномерности социально-экономического развития регионов России, в них либо на качественном уровне декларируется результат наблюдений за динамикой социальных или экономических факторов, либо используются только неоклассические модели или модели экзогенного экономического роста, лишь объясняющие взаимосвязь основных экономических показателей (капиталовооруженность, численность населения и темпы роста экономики), но не отражающие зависимость темпов экономического роста от поведения экономических агентов (не учитывающие их неоднородность) и институциональной среды. Таким образом, складывается ситуация, которая «неудовлетворительно описывается классическими теориями региональной экономической динамики» [1]. Между тем именно модели эндогенного экономического роста, в которых явным образом учитывается неоднородность

экономических агентов, могут наилучшим образом выявить механизм влияния социального неравенства на экономический рост.

В настоящее время основным инструментом измерения уровня неравенства доходов по социальным группам служит так называемый коэффициент Джини, характеризующий степень искривления кривой Лоренца. Хотя коэффициент Джини четко улавливает происходящие сдвиги в распределении доходов между верхними и нижними группами населения, он не показывает, в какой именно части кривой Лоренца – верхней, средней или нижней – происходят эти сдвиги. Чтобы уточнить характер происходящих сдвигов, в практике аналитических расчетов, как правило, используют еще два индикатора: энтропийный коэффициент Тейла и коэффициент Тейла-Бернулли. Однако они плохо приспособлены к оценке аналогичных эффектов применительно к экономике регионов страны, для которых само построение кривой Лоренца весьма проблематично. В этой связи в аналитической практике используются другие показатели неравномерности развития территорий и регионов. Среди них можно назвать коэффициент вариации Клоцвога, в котором учитывается доля населения i -ого региона в совокупной численности населения страны и доля ВРП i -ого региона в совокупном ВРП страны. Именно коэффициент вариации Клоцвога был использован автором в прикладных расчетах для количественной оценки неравномерности социально-экономического развития федеральных округов и регионов в составе этих округов.

В результате проведенных статистических расчетов было установлено (см. рис.1), что эффект межрегиональной дифференциации прослеживается как на уровне федеральных округов, так и на уровне регионов в федеральных округах, причем как в наиболее развитом ЦФО, так и в наиболее отсталом ЮФО РФ, что, скорее всего, говорит об универсальности (масштабной инвариантности) этого эффекта.

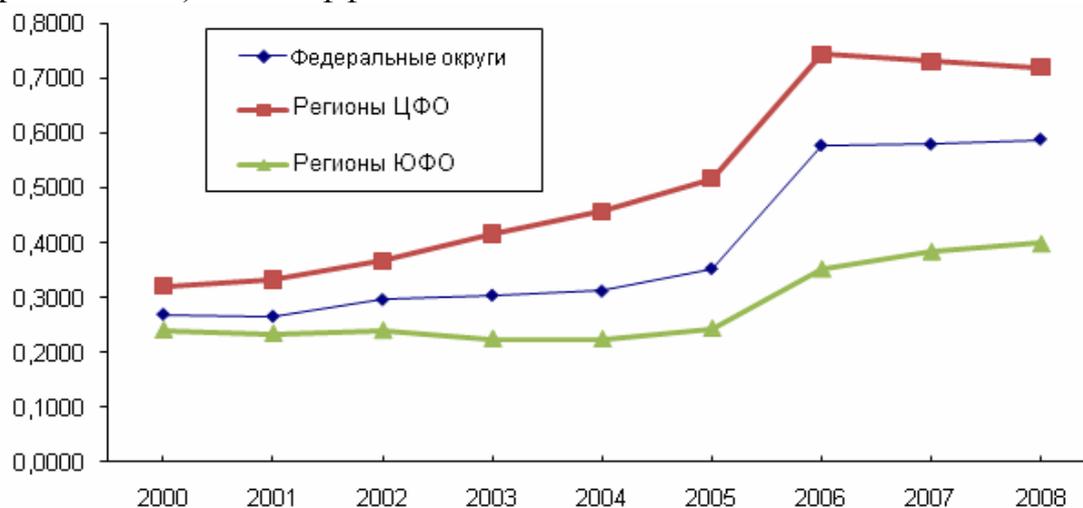


Рис. 1. Динамика коэффициента вариации Клоцвога для Федеральных округов РФ (синий цвет), регионов в Центральном (красный цвет) и Южном (зеленый цвет) Федеральном округах.

Для выявления функции распределения регионов по ВРП был проведен статистический анализ регионов по уровню ВРП (рис.2). Как видно из рис. 2, распределение регионов по ВРП происходит по двум группам: в первой, многочисленной, группе, где сосредоточено почти 97-99% регионов, находятся регионы с небольшим ВРП (на рис.2 для 2000г. ВРП меньше 200 млрд.рублей). Во второй, малочисленной, группе (не более 1-3% регионов) находятся регионы с большим ВРП (на рис.2. для 2000г. ВРП больше 200 млрд.рублей). Таким образом, можно проследить фазовое расслоение регионов России по уровню ВРП, о чем упоминалось и в авторской концепции типологизации российских регионов по признаку инвестиционной эффективности. Было установлено, что распределение регионов по ВРП в многочисленной группе носит характер логнормальной зависимости (на рис.2 логнормальная зависимость в двойном логарифмическом масштабе представлена в виде параболы), а в малочисленной группе подчиняется степенной зависимости или распределению Парето (в двойном логарифмическом масштабе степенная зависимость имеет вид прямой) и были определены параметры этих функций (рис.3).

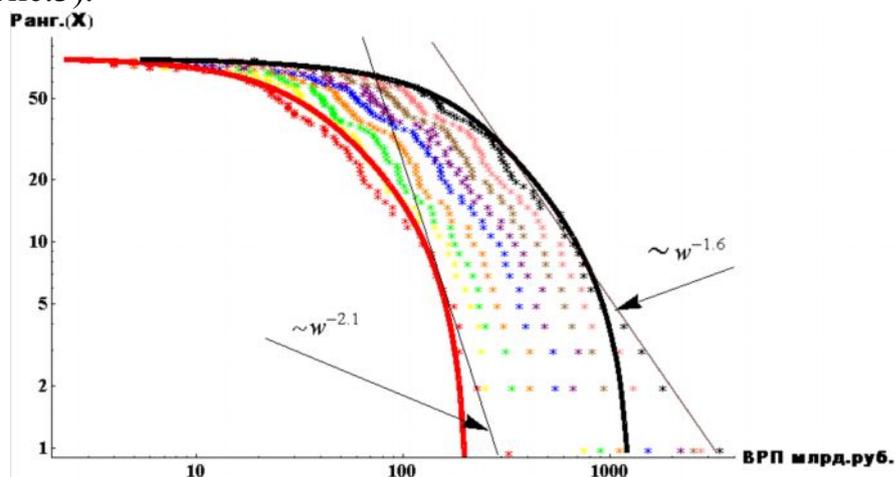


Рис. 2. Динамика изменения функции распределения регионов по ВРП.

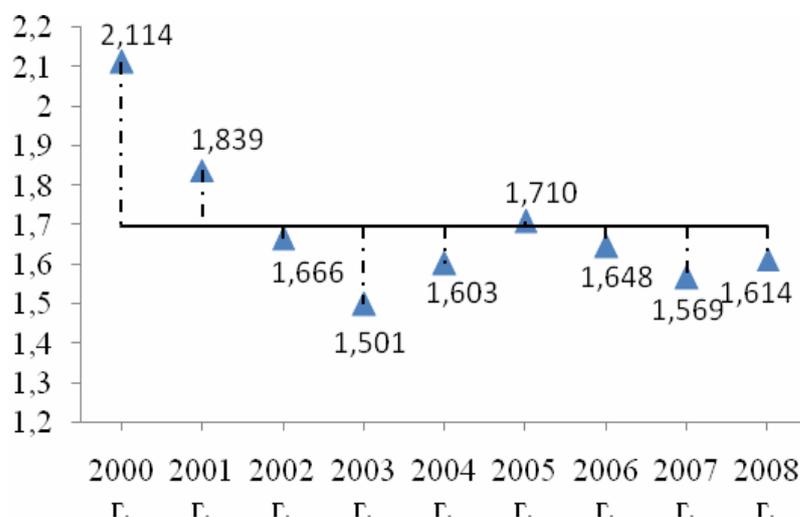


Рис.3. Динамика изменения показателя Парето для степенной части функции распределения регионов по ВРП.

Из анализа рисунков следует, что для регионов, для которых распределение ВРП носит логнормальный характер, в период времени с 2000 по 2008гг. не происходит значительных изменений в ВРП, а наибольшей изменчивости подвержены ВРП регионов из малочисленной группы, для которой характерно распределение Парето. Как видно из рис.3, диапазон изменений показателя Парето колеблется от 1.5 до 2.1.

Проведенный анализ позволил сделать заключение о том, что распределение регионов РФ по ВРП носит такой же характер, который был установлен в ряде работ [13] и касается распределения доходов (богатства) между членами общества в любом обществе в любое время; распределения фирм по производственным показателям (годовая выручка, численность персонала, финансовая капитализация и т.д.); межстранового распределения по ВРП, т.е. это распределение носит универсальный фундаментальный характер вне зависимости того, что понимается под экономическим агентом и предметом перераспределения. В качестве иллюстрации этого заключения на рис.4 и 5 приводятся функции распределения богатства населения США и динамика показателя Парето для США, Великобритании и Японии (1980-2000 гг.). Из сравнения рис.2 и 4 следует, что распределение регионов Российской Федерации по ВРП (2000-2008) и распределение богатства в США (1980-2001) имеют аналогичный характер, а также, как следует из сравнения рис.3 и 5, динамика изменения показателей Парето для регионов Российской Федерации происходит в том же диапазоне, как и динамика изменения данного показателя для США, Великобритании и Японии, что является важным подтверждением адекватности авторских расчетов.

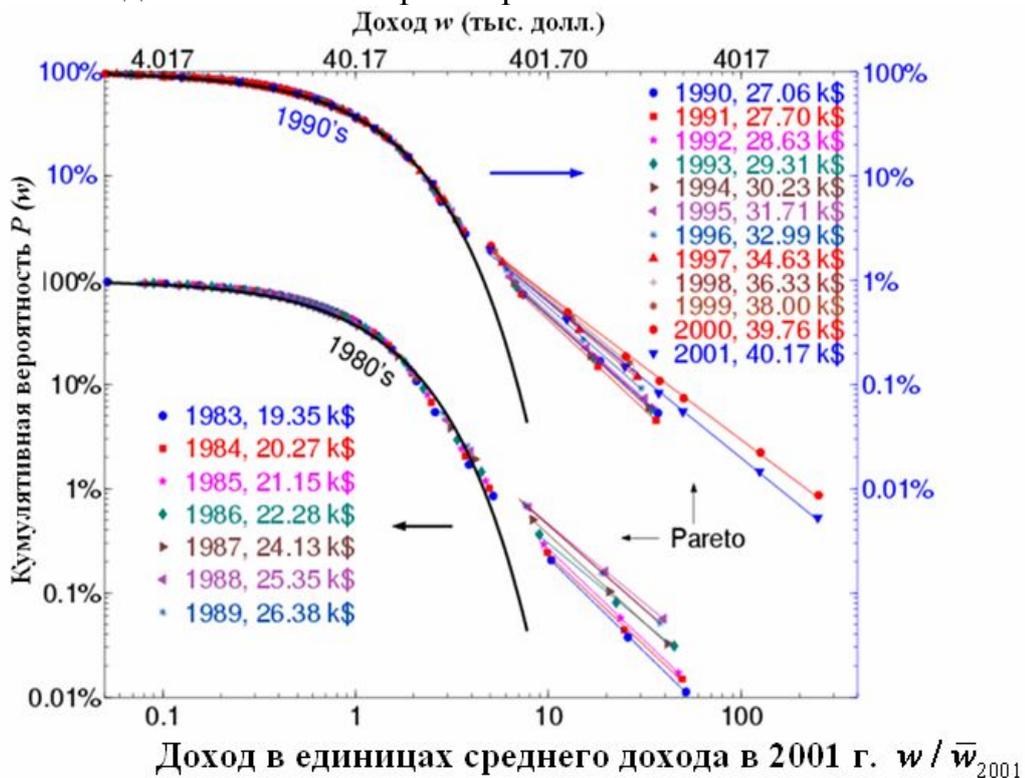


Рис.4. Кумулятивная функция распределения доходов в США в 1983-2001гг. [12]

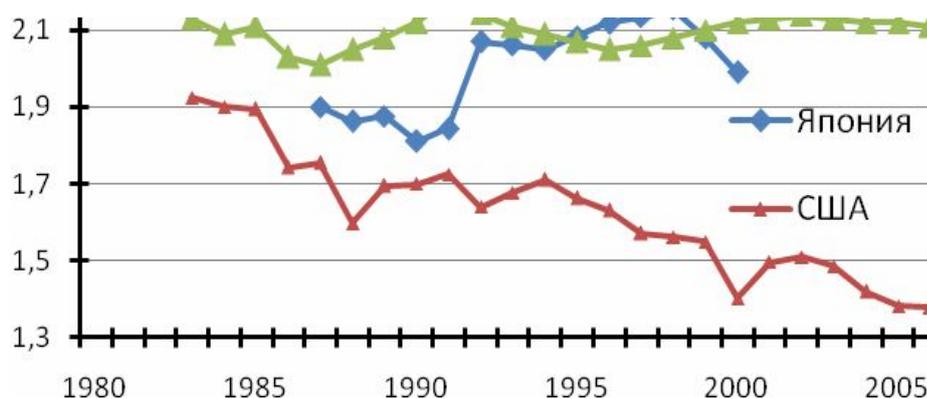


Рис.5. Динамика изменения показателя Парето для степенной части функции распределения доходов в США, Великобритании и Японии.

Основной акцент в исследованиях сделан на выявление механизма эффективности инвестиционных процессов, определяющих динамику капитала в экономике, темпы и характер экономического роста регионов России. Удалось определить необходимые условия для выхода экономики российских регионов (на основе эндогенных механизмов) на траекторию сбалансированного устойчивого экономического роста, характеризуемой условием, когда относительные темпы прироста ВРП и потребления равны друг другу. В этом случае оптимизировано распределение ВРП региона на текущее потребление и сбережения, которые являются потенциальными инвестициями для последующего расширения основных фондов и, следовательно, для роста ВРП региона. Именно наличие сбережений является определяющим фактором для самоусиливающегося экономического роста и объясняет механизм фазового разделения российских регионов по характеру экономической эффективности на две ассиметричные по количеству регионов группы: незначительную группу регионов, в которых наблюдается состояние высокоэффективной экономики (наличие фактора сбережений), и большую группу регионов с низкоэффективной экономикой (отсутствие фактора сбережений); для осуществления перехода от низкоэффективного состояния к высокоэффективному необходимым условием является превышение темпа роста экономики региона некоего порогового значения, который определяется пороговым значением нормы сбережений.

В настоящее время большинство экономически развитых стран вступили в фазу построения инновационной экономики, в которой главным конкурентным преимуществом становится инновационная активность. Одним из важных показателей «инновационности» экономики выступают затраты на проведение исследований и разработки (НИОКР), которые представляют собой инвестиции на первом этапе инновационного цикла. В этой связи актуальным является исследование для России и ее регионов взаимосвязи затрат на НИОКР с ростом эффективности производства, а также имеющихся инновационных резервов для этого роста.

На основе проведенных авторских исследований, которые характеризуют инвестиционную и инновационную активность регионов, инвестицион-

ную и инновационную восприимчивость, а также норму замены инвестиций инновациями, было установлено, что основная роль в повышении производительности труда в экономике регионов России играет инвестиционный фактор, а генерирование инноваций играет вспомогательную роль, и сделан вывод о том, что основополагающее направление экономического развития регионов России заключается в опережающем повышении технологического уровня по сравнению с инновационной активностью, поэтому в течение ближайших лет основные усилия государства должны быть направлены на разработку политики широкомасштабного заимствования – грамотное заимствование и доработку западных технологий, то есть на наращивание современного технологического потенциала, а не надежду на чрезмерно быстрый эффект от инновационного прорыва.

Литература

1. Гранберг А.Г. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации. – М.: Наука, 2004.
2. Гранберг А.Г. Моделирование пространственного развития национальной и мировой экономики: эволюция подходов. Регион: экономика и социология, №1, 2007. – С. 87-106.
3. Barro R.J., Sala-i-Martin X. Convergence // Journal of political economy, 1992, Vol.100, №2.
4. Borts G.H., Stein J.L. Economic growth in a free market. – N.Y.: Columbia univ. press, 1964.
5. Friedmann J. Regional development policy. – Cambridge: MIT Press, 1966.
6. Hirschman A.O. The strategy of economic development. – New Haven: Yale univ. press, 1960.
7. Kaldor N. The case for regional policies // Scottish Journal of Political Economy, 1970, №2.
8. Krugman P. Increasing returns and economic geography // Journal of political economy, 1991, Vol.99, №3.
9. Myrdal G. Economic theory and under-developed regions. – N.Y.: Harper & Row, 1957.
10. Ohlin B. Interregional and international trade. – Cambridge: Harvard univ. press, 1967.
11. Siebert H. Regional economic growth: theory and policy. – Scranton: International textbook co., 1969.
12. V.Yakovenko, A.A.Dragulescu. «Statistical mechanics of money, income and wealth» // the European Physical Journal B, v.17. – pp.723-729 (2000).
13. V.Yakovenko, A.Dragulescu, A Silva «Two-class structure of income distribution in the USA: exponential bulk and power-law tail» // «Econophysics of Wealth Distributions». Springer series «New Economic Windows», 2005. – pp.15-23.

УМЕНЬШЕНИЕ ДОТАЦИОННОСТИ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ

В статье рассматриваются проблемы и перспективы сбалансированного развития Южного региона РФ. Изучается уменьшение дотационности субъектов хозяйствования, достигающие своей наивысшей эффективности с точки зрения баланса социальной, экономической и инвестиционной политики. Определяются приоритетные направления стратегии сбалансированного развития Южного региона РФ. Выделяются основные проблемы и задачи бюджетной дотационности территорий и поиска путей его преодоления.

SULTANOVA D.G.

THE REDUCTION DOTACIONNOSTI AS WAY OF THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC

Problems and prospects of the balanced development of the South region RF are considered In article. It Is Studied reduction Dotacionnosti subject of the management reaching its top efficiency with standpoint of the balance social, economic and investment politicians. They Are Defined priority directions to strategies of the balanced development of the South region RF. Stand out the main problems and problems budgetary Dotacionnosti territory and searching for of the ways his(its) преодоления.

Ключевые слова: дотационность, бюджет, налоги, кризис, экономика, модернизация, субъекты, самоуправление.

Keywords: endowment, budget, taxes, crisis, economics, modernization, subjects self-government.

В условиях формирования рыночных отношений происходит смещение центра тяжести в управлении экономическими процессами на уровень территорий. Повышается ответственность органов власти субъектов Федерации за обеспечение комплексного развития регионов, стимулирование деятельности производственной и непроизводственной сфер на подведомственных территориях. Значительно возрастает их координирующая функция в экономическом и социальном развитии регионов. Однако одних прав и полномочий для организации территории недостаточно. Эффективность выполнения региональными властями своих функций, то есть качество управления, зависит в первую очередь от финансового состояния бюджета региона – главного инструмента проведения экономической, социальной и инвестиционной политик. Важнейшей характеристикой бюджетной независимости и самостоятельности региона является обеспеченность расходов, связанных с финансированием децентрализованно принимаемых решений, и программ региональ-

ного (локального) развития, собственными доходными поступлениями. Однако анализ бюджетной работы свидетельствует о том, что принцип самостоятельности не всегда получает достаточное практическое подтверждение. Сегодня только около 10% регионов России живут за счет собственных средств, остальные – не обходятся без пособий, поступающих из федерального бюджета. Наиболее тяжелое положение с исполнением собственных бюджетов сложилось в высокодотационных регионах, зависимость которых от помощи федерального бюджета достигла угрожающих размеров. Опасным становится также расширение территориальной концентрации этих регионов: дотационностью поражены целые экономические районы.

Сейчас много говорят об экономической модернизации страны. На мой взгляд, широкомасштабная экономическая модернизация никак невозможна без модернизации всей финансовой вертикали страны. Под модернизацией можно в данном случае понимать не только качественные изменения экономической политики страны, но и изменение некоторых экономических реалий, связанных с субъектами РФ. Например, бюджетный рационализм, формирование бюджета субъекта РФ под знаком оптимизации, уменьшение дотационной иглы и использование ряда других мер (например, налогового характера), влияющих непосредственно на реальный сектор экономики республики, Дагестану никак не помешал бы. А возможно, и стал бы катализатором для поступательного выхода из денежного голода, в котором республика находится уже не один год.

Наиболее «серьёзные» налоги, которые обеспечивают крупные денежные поступления, закреплены, как известно, за федеральным бюджетом. Доля же региональных налогов в консолидированном бюджете субъекта РФ, и Дагестан тут не исключение, не так высока. Но различного рода нагрузки на бюджет республики с каждым годом растёт (и будет расти). Это объясняется многими причинами, главными из которых являются не только финансовый кризис с инфляцией, но и государственная политика в этой области, иначе говоря, государство и дальше будет освобождать себя от излишка обязанностей, нагружая ими местный бюджет.

Такая политика правильна, но ей мешает развиваться особое положение кавказских республик и непрекращающиеся дотационные транши, которые и губят все благие начинания. Принято считать, что республики СКФО не имеют достаточного налогового потенциала и без дотаций им не справиться. На первых порах – конечно. Но постепенное снижение легких денег – реальный способ развиваться (и единственный). Ведь, по большому счету, как можно назвать экономику рыночной (а местные экономисты её так называют смело), если она глубоко дотационна?

Начиная с 90-ых годов, размер финансовой помощи дагестанскому бюджету неуклонно растёт:

- ❖ 1998 год – 4 149 000 тыс. рублей,
- ❖ 1999 год – 2 824 500 тыс. рублей,
- ❖ 2000 год – 7 299 923 тыс. рублей,
- ❖ 2002 год – 11 029 794 тыс. рублей (из них на выравнивание уровня

бюджетной обеспеченности – 9533422 тыс. рублей),

- ❖ 2004 год – 14 782 526,3 тыс. рублей,
- ❖ 2006 год – 15 461 947,7 тыс. рублей,
- ❖ 2007 год – 18 624 022,10 тыс. рублей,
- ❖ 2008 год – 23 080 915,00 тыс. рублей,
- ❖ 2009 год – 45 047 483,7 тыс. рублей,
- ❖ 2010 год – 36 028 637,0 тыс. рублей.

В рыночной экономике, как известно, требования самостоятельного финансирования, рентабельности и самоокупаемости ставятся во главу угла. Но почему-то не в нашей стране. Однако кризис заставил взглянуть на все это под другим углом. Теперь федеральная власть требует увеличение налоговых поступлений, наполняемости бюджета и отчета о проделанной работе. Как видно, в 2010 году, впервые с 90-ых годов, дотационный транс в республику уменьшен, и это не может не стать тревожным сигналом для руководства республики.

Федеральные «дополнительные» деньги лишь стимулируют недобросовестную конкуренцию неэффективных государственных органов с эффективными собственниками-бизнесменами. Кризис помог республике осознать это. Помогло это осознать и то, что федеральные власти вынужденно затягивают пояса. Ускорить понимание патовости ситуации может ещё и то, что пока республика недостаточно ещё все это уразумела, так как федеральные власти пока недостаточно затянули денежный пояс.

Огромные дотационные деньги не помогли республике так, как могли бы. Причины в этом разные: неэффективность государственного собственника и коррупция. Иначе говоря, все эти деньги просто не доходят до низового звена – простого гражданина, размываясь где-то в верхних эшелонах финансовой системы Дагестана. Для разъяснения этого мы возьмем отрезок 2006-2007 годов (не затрагивая нефтяного пика 2008 года и кризиса 2009 года) - фактически середину 2000-ых годов – и покажем, как изменилась жизнь республики и простого её жителя.

Реальные денежные доходы населения (в % к предыдущему году) в 2006 году выросли на 129,8%, а в 2007 году на 118,0%, тогда как дотаций в 2007 году республика получила намного больше, чем в 2006 году (18624022,10 тыс. рублей, против 18624022,10 тыс. рублей в 2007 году). Уровень экономической активности населения за эти годы тоже возрос незначительно, на несколько долей процентов – с 64,8% до 65,2%. Среднегодовая численность занятых в экономике Дагестана, несмотря на денежные трансши, растёт очень медленно (за 17 лет на 205,1 тыс. человек). Та же картина с численностью занятых в экономике. То есть доля людей, которая активно работает в том или ином секторе экономики Дагестана, растёт медленно. А значит, не стоит ожидать и бурного роста налоговых поступлений. И это на фоне увеличения стоимости жизни (продуктов питания, услуг и прочего) и того, что более 75% от общего объёма денежных доходов население тратит на покупку товаров и оплату услуг, тогда как на приобретение недвижимости всего 0,3% (вот вам и уровень жизни). Прирост же финансовых активов составляет только 22,4% в

год. Тогда как в соседней Ингушетии – 52,0%, Кабардино-Балкарии – 31,7%, Карачаево-Черкессии – 30%. Небольшой и рост доходов от предпринимательской деятельности населения Дагестана – всего несколько долей процента.

Значит, дотации помогают нам не так сильно, как хотелось бы, либо деньги не доходят до назначения. Дотации – это только одна сторона проблемы экономики республики и экономической политики страны.

Большое значение для республики имеет налоговый потенциал, уменьшение поляризации общества. На мой взгляд, для Дагестана характерна чрезмерная стратификация местного населения и напрямую связанный с этим ступор в поступательном движении экономики республики. Например, от урожайного или не урожайного года, от постановки на учёт крупного налогоплательщика (что случайно и единично) и т.д. Экономика, которая зависит от погоды – это не экономика. Экономика – это деньги. А то, как и где они циркулируют – это уже к вопросу о том, насколько в Дагестане свободен бизнес, насколько велик разрыв между богатыми и бедными. У нас этот разрыв велик. Другой вопрос: это адекватная налоговая политика и борьба с бюрократией. Кстати, к вопросу об адекватной налоговой политике. Плоская шкала подоходного налога (13%), введенная в 2001 году, позволила вывести из тени значительную часть доходов физических лиц. Мало кто из реально состоятельных людей получает зарплату, зато многие – дивиденды, доходы от недвижимости и прочее. Доход от дивидендов облагается налогом по ставке 9%, проценты – до 13%. Для сравнения – налогообложение дохода работающих включает ещё и ЕСН (сейчас 26%), который платит работодатель. То есть в целом доход работающего облагается по ставке 39%, а доход получающего дивиденды – 9%.

Последнее, что хочется затронуть, это низовой уровень муниципального образования. Ведь если говорить о модернизации финансовой вертикали, МО обойти стороной никак нельзя. Фактом является то, что доля собственных бюджетных средств МО незначительна. Поэтому более половины бюджетов МО формируется за счёт дотации и субсидий вышестоящих бюджетов. Те же муниципальные бюджеты, которые формируются за счёт собственных средств, могут (становятся) стать заложниками ст. 142.2 Бюджетного кодекса РФ. Дело в том, что бюджет субъекта РФ может наполняться за счёт муниципалитетов – «законом субъекта Российской Федерации может быть предусмотрено предоставление бюджету субъекта Российской Федерации субсидий из бюджетов поселений и (или) муниципальных районов (городских округов), в которых в отчетном финансовом году расчетные налоговые доходы местных бюджетов (без учета налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) превышали уровень, установленный законом субъекта Российской Федерации».

Это только одни из способов решить проблему наполняемости бюджета и модернизации экономики республики. Главным же представляется отказ от дотаций или хотя бы планирование постепенного их уменьшения. Но для этого нужно наметить и активно развивать те сегменты экономики республи-

ки, за счёт которых уменьшение дотационных траншей станет возможным. Сложившаяся ситуация создает мощные встречные денежные потоки, обостряет противоречия по вертикали бюджетной системы, усложняет межбюджетные отношения. На практике это оборачивается обострением отношений между федеральным центром и субъектами Федерации, между региональными органами власти и органами местного самоуправления. Таким образом, острота и масштабность дотационности бюджетов большинства регионов России создает угрозу экономической безопасности и целостности страны, что предполагает необходимость всестороннего исследования данного явления и поиска путей его преодоления. В соответствии с поставленной целью сформулированы следующие задачи:

- ❖ рассмотреть социально-экономическую сущность регионального бюджета с точки зрения основных задач, выполняемых им в условиях развития рыночных отношений в федеративном государстве;
- ❖ определить понятие «дотационность бюджета» и предложить методы ее оценки (измерения);
- ❖ обобщить опыт зарубежных стран в области финансовой поддержки дотационных регионов и определить возможности его применения в практике отечественного бюджетного регулирования;
- ❖ проследить динамику бюджетной дотационности Республики Дагестан;
- ❖ выработать методические основы выделения факторов внутререгиональной бюджетной дотационности;
- ❖ провести анализ составляющих бюджетного потенциала региона и исследовать его резервы;
- ❖ изучить пути преодоления дотационности регионального бюджета и предложить возможные направления такого преодоления.

Проблема бюджетной дотационности территорий является сравнительно новой для отечественной науки, отсутствие необходимых знаний и опыта в области территориальной бюджетной политики привело к тому, что руководители большинства регионов России оказались неспособными противостоять резкому увеличению дотационности их бюджетов.

Литература

1. Александров И.М., Субботина О.В. Бюджетная система Российской Федерации, 2009.
2. Рубинштейн А.Я. // « Экономический кризис и социальная политика», 2010.
3. Дементьев Д.В., Щербаков В.А. // Бюджетная система РФ, 2009.
4. Пресс служба Министерства Регионального развития.23.01.2009.
5. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации: федеральный закон от 20.07.1995 №115-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, №30. – С. 2871.
6. Российская Федерация. Правительство. Основные направления реализации

государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности: распоряжение от 30.11.01 №1607-р // Российская газета, 2001, 25 декабря (приложение «Российская бизнес-газета»). – С. 5.

7. Найденков В.И. Прогнозирование и моделирование национальной экономики (конспект лекций). – М: «Приор-издат», 2004. – 160с.
8. Настенко А.Д. Прогнозирование отраслевого и регионального развития. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 254с.
9. Николаев М. Обобщение опыта планирования социально-экономического развития в субъектах РФ / М. Николаев, М. Махотаева // Вопросы экономики, 2002, №5. – С. 126-136.
10. Производительные силы и социально-экономическая динамика. Труды Всероссийской научной конференции 20-21 октября 2005г., посвященной 90-летию Совета по изучению производительных сил (СОПС). РАН, 2009.
11. Урсул А.Д. Переход цивилизации и России к устойчивому развитию // лекция. – Москва: Изд-во РАГС, 2009
12. Цапиева О.К. Теоретические проблемы формирования социально-экономических основ устойчивого развития региона // В материалах региональной научно-практической конференции. ДГПУ. – Махачкала, 2006.

**УЧЕТ ИНТЕРЕСОВ ВЛАСТИ, БИЗНЕСА И НАСЕЛЕНИЯ ПРИ
РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РАЙОНОВ
РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН**

Учет и согласование интересов власти, бизнеса и населения – принцип общественного партнерства – является одним из основных при реализации стратегии устойчивого развития муниципального района. В статье показано, что стратегическое управление муниципальными районами имеет ряд особенностей, а также выделены различные формы взаимодействия власти с населением муниципального района.

MAGOMEDOV A.M.

**ACCOUNT OF INTERESTS OF THE MANAGEMENT, BUSINESS AND
THE POPULATION AT REALIZATION SUSTAINABLE
DEVELOPMENT STRATEGY OF REPUBLIC DAGESTAN AREAS**

The account and the coordination of interests of the management, business and the population – a principle of public partnership is one of the cores at realization of strategy of a sustainable development of municipal area. In article it is shown that strategic management of municipal areas has a number of features and as various forms interaction of the power with the population of municipal area are allocated.

Ключевые слова: муниципальный район, управление, согласование, стратегия, устойчивое развитие.

Keywords: municipal area, management, the coordination, strategy, a sustainable development.

Реализация стратегии развития районов республики является довольно сложным процессом с многообразием элементов и связей, иерархичностью строения. Так, рассмотрение различных подходов к стратегическому управлению развитием региона в России и за рубежом показывает, что преобладающим к определению субъекта управления процессом реализации стратегии методом является возложение его функций на районные органы власти и управления, а точнее исполнительные. На наш взгляд, такой подход применим и для районов Республики Дагестан.

В Конституции РФ и законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» указывается, что местные органы самоуправления наделены самостоятельностью и достаточным объемом полномочий, необходимых для решения вопросов устойчивого социально-экономического развития подведомственных территорий. При этом вместе с решением вопросов устойчивого развития экономики муниципального района деятельность органов местного самоуправления имеет ярко выраженный социальный аспект и тесно связана с решением вопросов строительства,

обеспечения инфраструктуры, инновационного, экологического и др. развития района. Отсюда следует принципиальный, по нашему мнению, вывод о важной роли органов местного самоуправления при реализации стратегии устойчивого развития муниципального района.

Объективным процессом, влияющим на ее создание, является воздействие в России двух важных тенденций – децентрализации власти и демократизации общественного развития. Идущая в стране административная реформа и реализация закона о местном самоуправлении требуют постоянной мобильности и гибкости от местных властей, поиска и внедрения инновационных подходов, опоры на современные технологии [2]. В их числе выделяется создание электронного правительства, что обеспечивается разработкой регистра населения муниципального образования. В качестве целей создания регистра выступают, с одной стороны, повышение степени автоматизации деятельности администрации, что позволит сконцентрировать работу муниципальных служащих на решении ключевых задач, а с другой – решение актуальной проблемы предоставления услуг административного и бюрократического свойства (выдача справок, оформление прав собственности и многое другое). В отличие от существующих ведомственных регистров подобная систематизация позволит повысить оперативность и надежность данных.

Необходимо отметить, что стратегическое управление муниципальными районами, в отличие от управления другими муниципальными образованиями, такими, например, как город, село, внутригородская территория, имеет ряд особенностей, такие как:

- ❖ муниципальный район включает несколько административно-территориальных единиц – городских и сельских поселений;
- ❖ городские и сельские поселения, которые входят в состав муниципального района, дифференцируются по уровню социально-экономического развития;
- ❖ большая площадь территории муниципальных районов с разноуровневым рельефом (особенно в условиях Республики Дагестан) создает дополнительные информационно-управленческие и транспортно-коммуникационные проблемы.

Особо следует отметить, что вступившая в действие с 1 января 2006г. новая редакция закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» введет разграничение предметов ведения и финансовых источников между муниципальными районами и входящими в их состав городскими и сельскими поселениями. Это позволит поселениям, с одной стороны, получить самостоятельность в решении местных вопросов и упорядочить ресурсную базу территории, что способствует стимулированию партнерских отношений между ними в реализации взаимных программ и проектов. С другой стороны, ориентирует деятельность районных органов власти и управления на решении вопросов комплексного и сбалансированного развития района в целом. Исходя из этого, социально-экономические предметы, определяющие стратегию развития района в целом, остаются в ведении районных органов власти и управления. Это позво-

ляет сделать вывод о том, что основным субъектом управления реализацией стратегии выступают органы власти и управления районом, в частности районная администрация.

На сегодня одной из основных проблем выработки и осуществления стратегических управленческих решений, помимо учета интересов¹ [4] поселений, является необходимость согласования интересов основных целевых групп. В ряде исследований [5; 7; 3], наряду с органами власти, выделяются в числе основных целевых (интегральных) групп бизнес (хозяйствующие субъекты) и население (гражданские институты).

Учет и согласование интересов данных трех основных групп – принцип общественного партнерства – является одним из основных при реализации стратегии устойчивого развития муниципального района. Выполнение его позволяет обоснованно определить приоритеты и обеспечить комплексность развития муниципального района на основе сбалансированного развития его экономической, социальной и экологической сфер, тем самым снизить фактор неопределенности при становлении рыночных отношений, сориентировав деятельность хозяйствующих субъектов. Многие российские ученые указывают на то, что в современных условиях необходим переход к преимущественно стратегическому и индикативному планированию, основанному на балансе интересов экономически взаимовыгодных отношений органов регионального, муниципального управления, предприятий и населения. В связи с этим роль общественного партнерства в процессе осуществления стратегического управления заключается в совместной разработке, принятии и реализации стратегии муниципального развития, основанной на сбалансированности собственных специфических интересов различных целевых групп (см. табл. 1.).

Таблица 1.

Интересы различных целевых групп

Население	Хозяйствующие субъекты	Органы местного самоуправления
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокие реальные доходы на душу населения 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Экономически обоснованный уровень налогов 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Расширение налоговой базы
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Экономически обоснованный уровень налогов 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокий уровень качества и приемлемая стоимость рабочей силы 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокий уровень развития производственной инфраструктуры
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокий уровень качества общественных услуг 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокий уровень развития производственной инфраструктуры 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокий уровень развития социальной инфраструктуры
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокий уровень развития социальной инфраструктуры 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Минимальное вмешательство власти в дела бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокий уровень качества общественных услуг
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Низкий уровень преступности 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Высокий уровень качества общественных услуг 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Низкий уровень преступности
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Благоприятная экологическая обстановка 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Низкий уровень преступности 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Благоприятная экологическая обстановка

¹ Под интересами понимаются осознанные потребности, то есть нужда в чем-либо необходимом с позиции общества в целом, отдельных его групп.

Так, например, население заинтересовано в повышении качества жизни; хозяйствующие субъекты – в росте эффективности производства и, как следствие, в увеличении прибыли; органы местного самоуправления – в расширении налогооблагаемой базы и получении финансовых средств для решения социально-экономических проблем. Однако в условиях развития рыночной экономики только агрегирование отмеченных групп интересов, выработка общих целей и механизмов их достижения позволяют судить о возможности развития муниципального района как единого целого [3].

Выступая с позиции конкурентного федерализма, муниципальные районы должны конкурировать между собой за население, за капитальные вложения, в т.ч. иностранные. При этом в отношении населения конкуренция должна идти за привлечение трудовых ресурсов высокой квалификации и главное конкурентное преимущество – высокое качество жизни его граждан.

В связи с этим возрастает значение муниципального менеджмента, что обуславливает необходимость привлечения высококвалифицированных специалистов сферы муниципального управления. И сегодня практика свидетельствует о том, что успешные муниципальные районы – это те, администрации которых не только содействуют развитию бизнеса, но и активно участвуют в нем в целях выполнения общественных функций, возложенных на них.

В то же время одним из противоречий в муниципальных управленческих структурах, в частности в администрации, выступает значительная внутригрупповая дифференциация интересов. В процессе выработки управленческих решений сотрудники структурных подразделений, как правило, преследуют ведомственные интересы, поскольку в отличие от выборных органов власти они непосредственно не несут ответственности перед гражданами. Специфика их деятельности заключается в том, что на их положении не отражается социально-экономическое состояние района в целом; определяющим здесь является лишь состояние отдельного взятого ведомства или отрасли специализации подразделения. В соответствии с этим построена и система мотивации их труда. Это приводит к снижению общей эффективности управления развитием муниципального района. С целью устранения данного недостатка становится необходимым совершенствование системы мотивации сотрудников. При этом важно предусмотреть возможность сбалансированности ведомственных (отраслевых) интересов с заинтересованностью достижения целей социально-экономического развития муниципального района в целом. Это, в свою очередь, повлечет за собой не только внесение изменений в нормативно-правовые документы о премировании сотрудников, но и в положения, регламентирующие деятельность подразделений, а также в должностные инструкции сотрудников.

Как свидетельствуют результаты исследования, наибольшее влияние на развитие экономики муниципального района оказывают хозяйствующие субъекты частной формы собственности. Их деятельность способствует, во-первых, удовлетворению материальных и духовных потребностей населения через поставку товаров и услуг, обеспечению занятости жителей муници-

пального образования, а во-вторых, обеспечению местных органов власти и управления – необходимыми для выполнения их функций финансовыми ресурсами. В отношении определения сущности взаимодействия власти и бизнеса следует принять точку зрения А.А. Гибежа [1]. Проведенный им анализ содержания взаимоотношений местных органов власти и хозяйствующих субъектов позволяет утверждать, что для хозяйствующих субъектов с ними связана возможность получения необходимых для осуществления своей деятельности ресурсов, а для местных органов власти – возможность оказывать регулирующее воздействие на хозяйствующие субъекты в интересах территориального развития.

Распад системы директивного планирования и развитие отдельных элементов индикативного планирования обуславливают с учетом отмеченных аспектов более активное использование различных методов управления, которые, в свою очередь, должны найти выражение в качестве составляющих системы управления реализацией стратегии развития муниципального района.

Вместе с тем, с нашей точки зрения, взаимодействие власти с населением муниципального района может быть реализовано в следующих формах:

- ❖ организация информирования населения (размещение информации в СМИ, а также выпуск специализированных изданий о деятельности органов местного самоуправления, разрабатываемых и принимаемых ими нормативно-правовых актах; о социально-экономическом развитии муниципального образования; о ходе реализации различных муниципальных программ и проектов);
- ❖ организация обратной связи органов местного самоуправления с населением (проведение собраний, конференций, публичных слушаний, приема граждан в органах местного самоуправления, опросов населения);
- ❖ привлечение граждан к разработке и реализации стратегии развития муниципального района.

В отличие от населения муниципального района первые две целевые группы (местные органы власти и управления, а также хозяйствующие субъекты) имеют ряд преимуществ. Во-первых, они обладают значительными ресурсными возможностями. Во-вторых, имеют повышенную способность к самоорганизации как внутри групп, так и между ними, что позволяет принимать решения в области перераспределения общественных ресурсов. В этих условиях, а также демократизации общественного развития жители муниципального района должны выполнять не только контрольную функцию в отношении деятельности отмеченных целевых групп, но и принимать активное участие в процессе стратегического управления муниципальным развитием.

Участие населения в управлении муниципальным развитием в последние годы стало общепризнанным во всем мире. Это закономерный процесс, определяемый не столько провозглашением демократических основ общества, сколько получением определенного эффекта, обеспечиваемого активизацией гражданских инициатив в процессе стратегического управления. Важ-

нейшими результатами участия жителей муниципального района в управлении выступают:

- ❖ формирование у населения ощущения причастности к процессу определения перспектив развития муниципального района и принятию управленческих решений в их достижении;
- ❖ создание благоприятного социально-экономического климата в обществе;
- ❖ более обоснованный выбор стратегических целей и приоритетов развития муниципального района на основе агрегирования интересов различных социальных групп граждан, использования их интеллектуального потенциала;
- ❖ укрепление доверия жителей к местным органам власти и управления, обеспечение открытости их деятельности.

По сути дела, мера общественного согласия в пределах конкретного территориального сообщества сегодня рассматривается как особый вид ресурса территории, который позволяет решать сложные комплексные задачи, где требуется объединение усилий многих субъектов. Однако этот вид потенциала территории только начинают осознать [6].

При игнорировании принципа общественного партнерства, например в отношении населения, приведет за собой следующие негативные последствия:

- ❖ неправильную постановку целей и задач из-за отсутствия согласования интересов различных групп населения;
- ❖ возможность противодействия негативно настроенных групп населения выполнению конкретизирующих стратегию планов и программ;
- ❖ снижение доверия населения местным органам власти и управления;
- ❖ увеличение социально-психологической напряженности в обществе.

Таким образом, разработанная стратегия, не отражая интересов населения (гражданских институтов) и его инициатив, не будет поддержана местным сообществом и, соответственно, останется только лишь на бумаге, как это случилось в ряде российских регионов (в том числе и в Республике Дагестан).

Если говорить о взаимодействии местных органов власти и бизнеса, то такими формами могут стать:

- ❖ местные предпринимательские советы (формируются из числа местных бизнесменов, лидеров профсоюзных организаций и представителей местного самоуправления; способствуют развитию предпринимательства, вовлечению бизнеса в процессы выработки решений органов местного самоуправления, а также в реализацию районных программ и проектов);
- ❖ частно-муниципальное партнерство (привлечение бизнеса для строительства инфраструктурных объектов, другие совместные проекты, что позволит, с одной стороны, обеспечить условия для бизнеса, а с другой – возможность создания новых рабочих мест).

Таким образом, при реализации стратегии устойчивого развития районов Республики Дагестан с учетом приведенных выше объективных процессов, происходящих на районном уровне, является необходимым по нашему мнению решение следующих вопросов:

- ❖ создание организационных структур для выявления и согласования интересов различных целевых групп общества района в процессе реализации стратегии;
- ❖ создание условий для привлечения различных целевых групп в процесс реализации стратегии устойчивого развития района;
- ❖ обеспечение непрерывности хода работ по реализации стратегии, а также преемственности выполнения намеченных в ней целей и задач по уровням управления (стратегический, тактический и оперативный).

Литература

1. Гибеж А.А. Методы регулирования взаимоотношений местных органов власти и хозяйствующих субъектов: Автореф. дис... канд. экон. наук / Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН. – Сыктывкар: Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН, 2000. – 27 с.
2. Местное самоуправление в крупном городе – эффективнее и ближе к гражданам / под ред. Н.Е. Костылевой, И.В. Шубиной, Э. Лангакер. – СПб., 2004. – 142 с.
3. Региональная социально-экономическая политика: разработка, реализация, оценка эффективности (учебно-методическое пособие) / авт. кол. под рук. д.т.н., проф. С.М. Вертешева, д.э.н., проф. В.Е. Рохчина. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2003. – 320 с.
4. Рохчин В.Е. Стратегическое управление структурной перестройкой экономики в городах России / В.Е. Рохчин, Ю.В. Якишин. – СПб.: ИРЭ РАН, 2001. – 194 с.
5. Савельев Ю.В. Современное территориальное стратегическое планирование: проблемы и организация / Ю.В. Савельев, А.И. Шишкин. – Петрозаводск, Карельский научный центр РАН, 2003. – 357 с.
6. Савельев Ю.В. Согласование интересов и формирование проектной культуры в стратегическом планировании / Ю.В. Савельев // Петрозаводск – 300: Карелия в процессе перемен: сб. науч. статей по материалам междунар. науч.-практ. конф. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2004. – С. 165-173.
7. Стратегический выбор города: научное обоснование и механизм реализации (На примере г. Тольятти Самарской области) / под. ред. В.Е. Рохчина, С.Ф. Жилкина. – СПб.: ИСЭП РАН, 1999. – 183 с.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Раскрывается роль и значение особых экономических зон в обеспечении развития депрессивных территорий, анализируется опыт их функционирования в России с позиции оценки налоговых и таможенных последствий для регионов, а также определяются перспективы и направления формирования особых экономических зон технико-внедренческого и туристско-рекреационного типов в Республике Дагестан

ABDULMANAPOV S.G.

SPECIAL ECONOMIC ZONES IN MAINTENANCE OF DEVELOPMENT OF REPUBLIC DAGESTAN

The role and value of special economic zones in maintenance of development of depressive territories reveals, experience of their functioning in Russia from a position of an estimation of tax and customs consequences for regions is analyzed, and also prospects and directions of formation of special economic zones technique-introduction and tourists-recreational types in Republic Dagestan are defined

Ключевые слова: регион, развитие, особая экономическая зона, инновации, туризм, рекреация, стратегия развития, комплексная программа регионального развития

Keywords: region, development, a special economic zone, innovations, tourism, a recreation, development strategy, the complex program of regional development

Современное состояние экономики республики и относительно высокий производственный, природно-ресурсный, трудовой и предпринимательский потенциал региона характеризуют необходимость создания «точек роста», которые должны способствовать обеспечению устойчивого развития экономики региона. Многолетний мировой опыт развития свободных экономических зон позволяет нам утверждать, что создание особых экономических зон (ОЭЗ) в Республике Дагестан является одним из направлений создания «точек роста» в регионе, способных обеспечить более полное использование потенциала региона. Роль ОЭЗ для экономики региона в целом заключается в том, что:

во-первых, ОЭЗ являются мощным стимулятором деловой активности и предпринимательской инициативы в экономике;

во-вторых, служат фактором и стимулом обеспечения динамизма процесса развития региональной экономики, обеспечения геополитических интересов страны на основе создания системы региональных «полюсов роста» и других форм приграничного сотрудничества государства [1, с. 20];

в-третьих, являются фактором ускорения социально-экономической и научно-технической модернизации, а также способствуют ускорению структурных преобразований в экономике и повышению занятости населения региона;

в-четвертых, способствуют ускорению внедрения инноваций во все сферы жизнедеятельности региона;

в-пятых, являются источниками поступления иностранных инвестиций, роста поступлений валютной выручки от экспортной деятельности и активизаторами вовлечения в хозяйственный оборот финансовых, материальных, природных и трудовых ресурсов региона.

В российском законодательстве под особой экономической зоной понимается определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. При этом целями создания ОЭЗ определяются развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры [см. 2, ст. 2, 3]. Кроме того, Закон об ОЭЗ в РФ предусматривает возможность организации двух типов ОЭЗ: промышленно-производственные (площадью не более 20 квадратных километров) и технико-внедренческие (площадью не более 2 квадратных километров), что не отвечает потенциалу многих российских регионов, в том числе и Республики Дагестан. Положительным моментом в Законе является полный запрет на территории ОЭЗ осуществление добычи полезных ископаемых и металлургическое производство, в том числе переработка полезных ископаемых и лома черных и цветных металлов, а также производство и переработка подакцизных товаров за исключением легковых автомобилей и мотоциклов.

Практика создания, функционирования и развития ОЭЗ в нашей стране доказал, что они могут иметь не только положительные стороны своего воздействия, но и существенный перечень недостатков и негативов, связанных в основном с недостатками в области теории, методологии и организации процессов создания ОЭЗ в российских условиях. Была ошибочной и практика создания ОЭЗ в России в форме массовых кампаний на всей территории субъекта федерации. На практике они превратились вместо «точек роста» в налоговые и таможенные «черные дыры», через которые происходило бегство капитала от эксплуатации природных ресурсов. Подобные зоны были законодательно организованы в Угличе, Ингушетии, на Байконуре, в Калмыкии и других регионах, требовавших инвестиций. В результате никакие инвесторы туда не пришли.

Другим примером может служить действующая и в настоящее время особая экономическая зона на территории Калининградской области, которая представляет собой таможенную дыру. Преимущества, которые при этом получила Калининградская область весьма сомнительны – дешевый импорт продовольствия, которое убило местное сельское хозяйство и отверточная сборка автомобилей (БМВ), которых и без особых режимов предпринимательства прекрасно организуются и работают в других регионах России. То

есть, в России при предоставлении права выбора им пользуются те, кого стоило бы возможности выбора лишить.

Тем не менее, наличие в России и в некоторых зарубежных странах существенного отрицательного опыта по созданию и функционированию ОЭЗ, не снижает возможности и роль ОЭЗ в развитии определенных территорий. Практика показывает, что в достижении текущего экономического благополучия в Китае важную роль сыграли особые экономические зоны. В целом, ОЭЗ – это экономический инструмент, и значит, результаты его использования зависят от умения пользователя. В России в ходе организации ОЭЗ придется решать дилемму – ограничение права выбора инвестора и одновременно не ущемлять право выбора инвестора. Тем не менее, в России существует и положительный опыт функционирования ОЭЗ – свободная экономическая зона «Находка», свободная экономическая зона «Шереметьево», особая технико-внедренческая зона «Дубна».

Несмотря на существующий отрицательный опыт создания и функционирования ОЭЗ в России, мы считаем в современных условиях необходимым создание ОЭЗ на территории Республики Дагестан, которые должны стать «точками роста» экономики региона. Причины необходимости создания несколько: сложное социально-экономическое положение (высокая дотационность, низкий уровень жизни населения, высокий уровень безработицы, падение уровня индустриализации экономики и т.д.); геополитическое положение республики (выгодное географическое положение региона с благоприятными природно-климатическими условиями, стратегически важное значение для России, которая заключается в том, что РД является самым южным и приграничным регионом и т.д.); наличие высокого потенциала развития экономики (производственного, природно-ресурсного, трудового и предпринимательского потенциала). Тем более что мировой опыт свидетельствует, что практика создания ОЭЗ получает развитие в тех странах, правительства которых стремятся быстрее ликвидировать кризисные явления в экономике, ускорить темпы социально-экономического развития, создать материально-техническую базу и условия возрождения национальной и региональной экономики. В этих целях в 1950-1960-х гг. создавались ОЭЗ в Бразилии, в Мексике, в странах Карибского бассейна, Гонконг, Тайвань, Сингапур, Южная Корея, а чуть позднее (в 1980-х гг.) – создавались специальные экономические зоны, открытые прибрежные города, районы экономического развития в КНР.

С принятием нового федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» можно считать начался второй этап создания ОЭЗ в России. На объявленный Минэкономразвития РФ конкурс, было подано более тридцати заявок на создание ОЭЗ, но вследствие низкого уровня проработанности заявок, поддержку получили только шесть. Особые экономические зоны технико-внедренческого типа созданы в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Томской области, а промышленного типа – в Липецкой области и Татарстане. В подмосковном Зеленограде развивается производство микроэлектроники, в подмосковной Дубне – ядерные и физи-

ческие технологии, в Томске – новые материалы, а в Санкт-Петербурге – информационные технологии и аналитическое приборостроение. В Липецкой области преференции получили проект по совместному с Италией производству бытовой техники, а в Татарстане – производство автокомпонентов и высокотехнологических продуктов нефтехимии. Здесь следует отметить, что речь идет не о создании новых рабочих мест в депрессивных регионах (для чего, в том числе, предполагалось создавать ОЭЗ), а о налоговых и таможенных льготах для уже существующих и успешных конкретных предприятий, что не подходит для традиционно трудоизбыточной Республики Дагестан.

В настоящее время при создании ОЭЗ необходимо максимально учитывать региональную специфику, чтобы не обострять социально-экономическую ситуацию на территории функционирования специальных зон. В Республике Дагестан в процессе разработки ОЭЗ необходимо придерживаться удовлетворения следующих критериев:

- ❖ при выборе типа ОЭЗ целесообразно отдавать предпочтение тому типу, который отличается быстротой окупаемости и способностью максимальной реализации потенциальных возможностей региона (технико-внедренческие ОЭЗ – быстроокупаемые, туристско-рекреационные ОЭЗ – способны вовлечь трудовой, предпринимательский, природно-ресурсный, производственный потенциал);
- ❖ создаваемая ОЭЗ должна способствовать удовлетворению геополитических интересов России на Северном Кавказе;
- ❖ в целях недопущения национальной конфронтации ОЭЗ необходимо создавать в той части республики, где нет численного преобладания представителей одной национальности.

Этим критериям отвечают создание ОЭЗ технико-внедренческого и туристско-рекреационного типа. На наш взгляд, идеальным местом создания ОЭЗ технико-внедренческого типа в Республике Дагестан является Дагестанский научный центр РАН (ДНЦ РАН). Необходимо заметить, что ДНЦ РАН является крупным научным центром РАН на юге России, располагающим кадровым и техническим потенциалом, а также перспективными территориями для создания инновационных производств как на базе собственных разработок, так и адаптацией зарубежных инновационных технологий. Главная цель создания ОЭЗ на территориях ДНЦ РАН заключается в организации на ограниченной территории разнопрофильного, многофункционального, высокоэффективного производственно-хозяйственного, торгово-коммерческого, социально-культурного, предпринимательско-управленческого комплексов, отвечающих международным стандартам и активно воздействующих на ускорение экономического и социального развития Республики Дагестан и других регионов юга России. При этом ОЭЗ выступает в качестве связующего звена в обеспечении экономического и политического сотрудничества государств и народов, особенно Среднего и Ближнего Востока и Западной Европы.

Расположение ОЭЗ непосредственно на территориях ДНЦ РАН позволяет ориентировать часть научных сотрудников на организацию сборки

транспортабельной конкурентоспособной продукции, детали и узлы для изготовления которой могут поставляться, особенно в первые годы становления ОЭЗ, по кооперации из других регионов и стран ближнего и дальнего зарубежья. Кроме того, ОЭЗ на территориях ДНЦ РАН может выступать в качестве связующего звена во внедрении инновационных разработок ученых, работающих в вузах республики и Северного Кавказа.

Важнейшими функциями технико-внедренческой ОЭЗ на территориях ДНЦ РАН могут стать инновационная, внешнеэкономическая, финансово-торговая, экспортно-импортная деятельность. При этом рассматриваемая ОЭЗ превращается в основной инновационный центр на юге России, где функционируют надежная рыночная и производственная инфраструктура, обеспечивающие операции по привлечению отечественных и иностранных инвесторов для финансирования производства инновационной продукции, поставке комплектующих деталей и т.п. для предприятий, территориально прилегающих к ОЭЗ. Здесь также целесообразно обеспечить размещение крупного информационного центра, включенного в систему международных информационных центров деловой и научно-технической деятельности, услугами которого могли бы пользоваться предприятия и организации по всей республике и Северному Кавказу.

В связи с острой конкуренцией между ОЭЗ разных стран за привлечение иностранного капитала, стимулы, которые может предложить ОЭЗ должны находиться на уровне требований мирового рынка: не обязательно они должны быть сильнее, но в любом случае не слабее общепринятых в мировой практике. При этом стимул получения выхода на российский внутренний рынок, вероятно, будет иметь решающее значение. В ОЭЗ должен быть создан благоприятный «хозяйственный климат» с целью увеличения притока инвестиций и ускорения процесса внедрения инноваций в экономику региона.

Немаловажное значение для выхода из депрессивного состояния экономики Республики Дагестан имеет реализация туристско-рекреационного потенциала региона. Для этого необходимо создать на прибрежной территории республики туристско-рекреационную особую экономическую зону. Территориально это может простираться от поселка Манаскент с севера до г. Дербент с юга. На начальном этапе создания ОЭЗ в прибрежной части республики в качестве возможных территорий необходимо рассматривать действующие санатории и базы отдыха, на территории которых имеется относительно развитая инфраструктура: санатории «Каспий», «Каякент», «Дагестан», базы отдыха, расположенные по всему дагестанскому побережью. В начале целесообразно их реформировать и создать акционерные общества с возможностью продажи до 25% акций иностранным инвесторам.

В последующем возможно расширить территории, на которых будут действовать особые режимы предпринимательской деятельности. Для этих целей можно предоставлять в аренду или в концессию прибрежные земли отечественным и зарубежным инвесторам. Главным условием предоставления в концессию прибрежных земель иностранцам должно быть преимуще-

ственное использование местных трудовых ресурсов в процессе строительства и эксплуатации туристско-рекреационных комплексов – можно законодательно установить максимальное соотношение иностранных и отечественных работников в пределах 25/75. Несмотря на достаточно большую площадь предположительно отводимой под ОЭЗ, мы считаем, что данная зона имеет все возможности эффективного развития и превращения в «локомотив развития» или «точку роста» экономики республики.

Несмотря на тип зон для участников ОЭЗ целесообразно введение следующих налоговых льгот:

- ❖ вновь создаваемые на территории ОЭЗ предприятия с долей иностранных инвестиций более 50% целесообразно первые 5 лет освобождать от налога на прибыль при условии ее полного использования в создание и реконструкцию инженерных и производственных инфраструктур территории, а в последующие 5 лет выплачивают налог на прибыль на 50% ниже норм, установленных действующим законодательством;
- ❖ вновь создаваемые и существовавшие на момент создания ОЭЗ предприятия с долей иностранных инвестиций 20–50% первые 5 лет целесообразно установить налог на прибыль на 50% ниже установленных норм при условии ее использования в благоустройство и создание инфраструктуры территории;
- ❖ участников ОЭЗ можно освобождать от отчислений в бюджет с части прибыли, реинвестируемой на территории ОЭЗ в развитие социальной сферы и инфраструктуры, а также используемой на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направляемой на подготовку и переподготовку кадров;
- ❖ участников ОЭЗ можно освобождать от налога на экспорт и импорт продукции, произведенной и потребляемой предприятиями, организациями и населением самой ОЭЗ;
- ❖ в отношении резидентов ОЭЗ целесообразно установить порядок не регламентирования предельного уровня рентабельности и освободить от государственного регулирования расходования средств, направляемых на потребление;
- ❖ иностранная валюта, зарабатываемая предприятиями ОЭЗ первые 5 лет ее функционирования, можно оставлять в их полном распоряжении, за исключением 5–7 процентов отчислений в валютный фонд Правительства Республики Дагестан. Размер отчислений в валютные фонды Правительства Республики Дагестан можно устанавливать по взаимному согласованию и целесообразно ежегодно корректировать;
- ❖ иностранным инвесторам, действующим в ОЭЗ, необходимо гарантировать, после выплаты установленных налогов, свободный перевод за границу всех сумм в иностранной валюте, получаемых ими в виде прибыли, а также в связи с продажей всей или части доли в ус-

тавном фонде предприятия с иностранными инвестициями, выходом из него или ликвидацией предприятия;

- ❖ установить, что иностранные инвесторы, действующие в ОЭЗ, могут иметь валютные и рублевые текущие и расчетные счета как в государственных, так и в коммерческих банках ОЭЗ с правом расходования имеющихся в них средств в соответствии с действующим законодательством;
- ❖ на территории ОЭЗ между ее участниками разрешить расчеты в иностранной валюте в безналичной форме в соответствии с законодательством о регулировании валютных операций;
- ❖ с целью сосредоточения необходимых финансовых ресурсов для формирования и развития инфраструктуры ОЭЗ целесообразно создать некоммерческий фонд развития ОЭЗ (Фонд развития ОЭЗ). В течение 5 лет функционирования ОЭЗ в указанный фонд целесообразно направлять 100 процентов суммы всех налогов и платежей, подлежащих перечислению в республиканский бюджет;
- ❖ условия труда иностранных работников предприятий-резидентов ОЭЗ можно регулировать индивидуальными трудовыми договорами. При этом можно законодательно разрешить полученные этими работниками доходы в иностранной валюте после уплаты налогов беспрепятственно переводить за границу;
- ❖ предоставить предприятиям-резидентам ОЭЗ право начислять заработную плату работникам в иностранной валюте, перечисляя ее на специальные счета в банки и выплачивая в виде именных чеков, расчетно-кредитных карточек и других безналичных платежных средств, для использования в специальных магазинах ОЭЗ, а также за рубежом.

Кроме того, целесообразно рассмотреть вопрос о принятии комплексной программы развития туризма в Республике Дагестан. Данная необходимость связана с наличием высокого потенциала развития туризма как прибрежной, так и горной зоне. В последние годы особенно актуальным становится вопрос организации горнолыжных курортов в Дагестане: «Чиндере» в Акушинском районе, «Терменлик» в Буйнакском районе, «Матлас» в Хунзахском районе.

Для туристско-рекреационных ОЭЗ наиболее актуальны проблемы создания на территории благоприятных условий для развития предпринимательства, привлечения иностранных и отечественных инвесторов, активная политика по созданию имиджа региона, а это требует финансирования из бюджета ОЭЗ работ по созданию, совершенствованию и реконструкции социальной и транспортной инфраструктуры; созданию и развитию информационных сетей; подготовке и переподготовке кадров; созданию рыночной инфраструктуры, включая маркетинговые службы; систему коммерческой информации; условия по привлечению и развитию в ОЭЗ интеллектуального потенциала и т.д. Кроме того, необходимо на уровне республиканского правительства создать государственную структуру по созданию и поддержке позитивного

имиджа республики, по поиску заинтересованных иностранных и отечественных инвесторов и т.д.

Литература

1. Леденев С.В., Тарханов А.В. Экономика зон свободного предпринимательства. – М.: РГА, 1997.
2. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 года, №116-ФЗ.
3. Зельднер А.Г. Особые технико-внедренческие зоны в реализации модели инновационного развития. Научный доклад. – М.: Институт экономики РАН, 2011.

СТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Автор рассматривает структурные аспекты государственного регулирования предпринимательской деятельности в Российской Федерации на основе анализа статистической информации как в целом по стране, так и по отдельным регионам. В статье анализируются провалы рыночного саморегулирования, связанные с широким распространением частного сектора экономики в динамике за последнее двадцатилетие. Особое внимание уделяется диспропорция развития государственного и частного секторов экономики.

SMIRNOV V.M.

STRUCTURAL ASPECTS OF THE POLICY IN THE SPHERE OF STATE REGULATION OF BUSINESS IN MODERN RUSSIA

The author examines the structural aspects of business regulation in Russia, based on analysis of statistical information as in the whole country and for individual regions. The article analyzes the failures of market self-associated with widespread private sector participation in the dynamics of the last two decades. Particular attention is paid to disparities of the public and private sectors.

Ключевые слова: структурная политика, региональные рынки, провалы рынка, информационная асимметрия, государственное регулирование, рыночные отношения, предпринимательство.

Keywords: structural policy, regional markets, market failures, information asymmetry, state regulation, market relations, entrepreneurship.

В последние десятилетия преобразования в экономической сфере общества не нашли должной научной проработки в части формирования полноценного состава субъектов и объектов структурной политики. В странах с развитой рыночной экономикой субъектами разработки и реализации структурной политики является триада представителей исполнительной, законодательной властей и научно-экспертного сообщества. Причем реализацией политики занимаются в первую очередь и исключительно органы исполнительной власти, а за разработку отвечают в той или иной степени парламентские органы и научно-экспертное сообщество. За счет открытости, публичности, прозрачности и демократичности представители научной общественности принимают непосредственное участие в разработке структурной политики,

что должно обеспечивать ее соответствие реальным социально-экономическим потребностям общества.

В России такие механизмы в должной мере в настоящее время еще не сформировались. Так, по утверждению известного российского ученого-экономиста Д.С. Львова, изначально в основе идеологии российских реформ лежала разумная и правильная идея реформирования системы оплаты труда. Эта идея была предложена в самом начале перестройки, в рамках крупномасштабных исследований по комплексной программе научно-технического прогресса, в которых участвовали ведущие представители научно-экспертного сообщества страны. Суть ее заключалась в том, что основной диспропорцией советской экономики была названа низкая оплата труда, особенно квалифицированного, – низкая по отношению к низкой производительности труда в России. Такой разрыв между низкой производительностью труда и еще более низкой заработной платой возник не в ходе рыночных преобразований, а еще в условиях командно-плановой экономики. Но за годы радикальных экономических реформ эта диспропорция значительно обострилась. Производительность за последние десять лет сократилась примерно на треть, а реальная заработная плата наемных работников упала более чем на пятьдесят процентов. В ходе реформ была осуществлена либерализация всех факторов производства, кроме труда. Реальная средняя заработная плата в России в настоящее время еще не достигла даже невысокого уровня средней заработной платы в СССР. В результате сложилась ситуация, когда наемному работнику приходится обменивать свою очень невысокую заработную плату на продукцию и услуги, цены на которые стремительно приближаются к мировым [1].

Следует отметить, что базовой предпосылкой реформ была трансформация роли заработной платы в формировании национального богатства. Основопологающая идея реформ состояла в том, чтобы поднять оплату труда, поддержав ее подъем крупномасштабным структурным маневром по переориентации экономики на потребительский сектор и институциональные преобразования. Рост оплаты труда рассматривался тогда не как отдаленное следствие, а как ключевая предпосылка реформы. По-мнению ученых, ликвидация диспропорции в оплате труда развязала бы многие узлы в экономике, в частности, повысила бы восприимчивость к научно-техническому прогрессу. Только на этой базе сыграли бы позитивную роль меры по либерализации экономики. Такова была идея реформы, идея, обоснованная научными исследованиями. Но на практике, с самого начала реформ был запущен механизм, действующий в противоположном направлении. Основная идея реформ была подменена. Очевидно, что реализовать этот замысел сейчас, когда производство резко сократилось, а система управления экономикой претерпела значительные трансформации в направлении децентрализации, гораздо труднее.

Такое отношение к принципиальным научным положениям, разработанным и предложенным научно-экспертным сообществом, показывает его практически ничтожную роль в выработке структурной политике и отсутст-

вие контроля за ее реализацией. Вышеприведенный тезис необходим нам для дальнейшего построения рассуждений по поводу политики в сфере регулирования предпринимательской деятельности в стране, так как заработная плата, как производная от такого фактора производства, как труд, во многом определяет фактор спроса на ныне формально свободном рынке недвижимости.

При анализе состава хозяйствующих субъектов в предпринимательской сфере, можно прийти к выводу об относительно благополучном их состоянии. Но в то же время состав и производственный потенциал основной массы хозяйствующих субъектов позволяет утверждать, что массовый прорыв, успешная реализация программы модернизации российской экономики в подобных институциональных условиях осуществлены быть не могут. Попробуем аргументировать данный тезис.

В первую очередь проанализируем структуру занятости в государственном и частном секторах российской экономики в динамике за последние сорок лет, что позволит проиллюстрировать значение государственного и частного секторов в российской экономике (таблица 1).

Таблица 1.

Среднегодовая численность занятых в экономике по формам собственности [1]

	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
	Тысяч человек									
Всего в экономике, в том числе по формам собственности:	64006	73275	75325	66330	64517	66792	67174	68019	68474	67343
государственная, муниципальная	55051	66219	62198	27945	24371	22499	22038	21796	21530	21097
частная	8955	7056	9384	22750	29776	36178	37223	38327	39110	38894
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	н.д.	н.д.	630	474	526	382	383	375	358	329
смешанная российская	н.д.	н.д.	3046	14736	8114	5202	4855	4591	4274	3841
иностранная, совместная российская и иностранная	н.д.	н.д.	67	425	1730	2531	2675	2930	3202	3182
	В процентах к итогу									
Всего в экономике в том числе по формам собственности:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
государственная, муниципальная	86	90,4	82,6	42,2	37,8	33,7	32,8	32,1	31,5	31,3
Частная	14	9,6	12,5	34,3	46,1	54,1	55,4	56,3	57,1	57,8
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	н.д.	н.д.	0,8	0,7	0,8	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
смешанная российская	н.д.	н.д.	4	22,2	12,6	7,8	7,2	6,7	6,2	5,7
иностранная, совместная российская и иностранная	н.д.	н.д.	0,1	0,6	2,7	3,8	4	4,3	4,7	4,7

Как показывают представленные статистические данные, с 1970 по 2009 годы количество трудящихся на предприятиях государственной формы собственности снизилось с 86 до 31,3 процентов от общей численности работающих в стране. При этом общее количество предприятий и организаций, за исключением индивидуальных предпринимателей, составляло в 1995 году 2250 тысяч единиц, в 2007 году – 4675 тысяч, а в 2009 году – 4908 тысяч. Из этого количества число предприятий и организаций государственной и муниципальной форм собственности составляло в 1995 году 520 тысяч (23,1 процент от общего числа), в 2007 году – 405 тысяч (8,6 процентов от общего числа), а в 2009 году – 383 тысячи (7,8 процента от общего числа). Представленные данные как по численности работающих по формам собственности, так и по численности предприятий по формам собственности, позволяют сделать вывод о тенденции роста числа частных предприятий и организаций и сокращении доли государственного сектора. Вывод, который никак не может считаться новым вполне отражает политику приватизации государственных предприятий, проводимую с начала 1990-х годов по настоящее время с некоторыми различиями по этапам приватизации. Более важным нам представляется в этой связи проблема структурной политики в части определения оптимального соотношения количества предприятий и организаций, функционирующих в определенных отраслях народного хозяйства.

Таблица 2.

Динамика роста количества предприятий и относительного количества предприятий в Москве и Московской области [3]

Общее количество предприятий, на конец года	1990	1995	2000	2001	2004	2007	2009
Российская Федерация	288423	2249531	3346483	3593837	4417074	4674896	4907753
г. Москва	17141	397957	758699	834288	1107108	1096883	1106897
г.Москва, в % к общему числу	5,94	17,69	22,67	23,21	25,06	23,46	22,55

Численность населения, тыс. человек

Российская Федерация	148274	148292	146304	145649	143474	142009	141914
г. Москва	9017	9247	10114	10270	10407	10470	10563

Количество предприятий на 1000 человек, ед.

Российская Федерация	1,95	15,17	22,87	24,67	30,79	32,92	34,58
г. Москва	1,90	43,04	75,01	81,24	106,38	104,76	104,79

Если взять общие пропорции отношения населения к количеству зарегистрированных предприятий и организаций всех форм собственности, за исключением индивидуальных предпринимателей (их число к 2009 году достигло 4 миллионов), то общую картину можно представить в виде таблицы (таблица 2). При этом при анализе данного показателя в региональном разрезе выяснились значительные отклонения такого региона, как город Москва,

от средних значений, в силу чего показатели по данному региону внесены в таблицу отдельной строкой.

Если провести сопоставление количества функционирующих предприятий (без учета индивидуальных предпринимателей) с общим количеством занятых в государственном и частном секторах экономики, то оказывается, что на 1000 занятых на частных предприятиях приходилось в 1995 году 62,5 предприятий, в 2007 году – 100 предприятий, а в 2009 году – 106 предприятий, то есть на 1 предприятие частного сектора в 1995 году приходилось около 16 работающих, в 2007 году – около 10 работающих, и в 2009 году – менее 10 работающих.

С позиций либеральной рыночной трактовки в представленной статистике нет никаких проблемных для национальной экономики показателей, так как она отражает рост количества предприятий малого и среднего бизнеса, которые в соответствии со ставшим традиционным подходом являются двигателем развития экономики страны. Но, выражаясь терминологией нобелевского лауреата Джозефа Стиглица, данная статистика отражает рост количества «токсичных» предприятий, которые при отсутствии должного регулирующего подхода и выстроенной структурной политики по отношению к регулированию предпринимательской среды в стране «засоряют» институциональную среду функционирования бизнеса в России.

Литература

1. Львов Д.С. Нравственная экономика // Свободная мысль – XXI, №9, 2004.
2. Российский статистический ежегодник, 2010.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2010. – М., 2011.
4. Stiglitz J.E. Freefall: America, Free Markets and the Sinking of the World Economy, 2010.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНАХ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с реализацией кластерной политики в регионах. Сформулированы основные цели и задачи кластерной политики, представлены ключевые направления содействия развитию кластеров.

GADZHIEVA A.I.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION OF REGIONAL CLUSTER POLICY

The article discusses issues related to the implementation of cluster policy in the regions. Formulated the main goals and objectives of cluster policy, are the key areas to promote clusters.

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность, внешнеэкономическая интеграция, налоговое регулирование, административные барьеры, технопарк, стратегия развития.

Keywords: cluster, competitiveness, foreign trade integration, tax regulations, administrative barriers, technology park, a development strategy.

Развитие территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства.

Организационно-территориальные кластеры представляют собой объединения предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации [1].

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008г. №1662-р, предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотех-

нологичных кластеров в европейской и азиатской части России.

В настоящее время кластерный подход в рамках модернизации и структуризации региональной экономики занимает одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации.

Следует отметить, что современная нормативно-правовая и законодательная база формирования и функционирования региональных объединений кластерного типа нуждается в серьезной доработке, хотя на федеральном уровне уже сформирован ряд механизмов, позволяющих обеспечить гибкое финансирование мероприятий по развитию кластеров.

Так, в соответствии с Правилами предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005г. №249, на конкурсной основе осуществляется предоставление субсидий субъектам Российской Федерации на финансирование мероприятий, предусмотренных в соответствующей региональной программе. Данный механизм создает возможности для максимально гибкого использования финансовой поддержки субъектов Российской Федерации в целях реализации широкого спектра кластерных проектов [1].

Благоприятные возможности для развития кластерных проектов открывает использование в процессе их реализации потенциала особых экономических зон технико-внедренческого, промышленно-производственного, туристско-рекреационного и портового типа, создаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об особых экономических зонах» от 22 июля 2005г. №116-ФЗ, а также технопарков, формирование которых осуществляется в рамках реализации государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006г. №328-р.

Условия для образования новых территориально-производственных кластеров создаются также в рамках реализации проектов «промышленной сборки», осуществляемых в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 29 марта 2005г. №166.

Дополнительные предпосылки к развитию кластеров на базе наукоградов могут обеспечиваться и в рамках предоставления финансовой поддержки на строительство инновационной, социальной и инженерной инфраструктуры, осуществляемой из средств федерального бюджета в соответствии с Федеральным законом «О статусе наукограда Российской Федерации» от 7 апреля 1999г. №70-ФЗ.

Кроме того, эффективные механизмы финансирования проектов развития кластеров заложены в деятельности ряда институтов развития, таких как Инвестиционный фонд Российской Федерации, государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере [3].

В то же время многие аспекты практической реализации кластерной

политики нуждаются в дополнительной правовой поддержке, в частности:

- ❖ не созданы механизмы методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки развития кластеров;
- ❖ отсутствует необходимая координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики;
- ❖ ограничен набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов из бюджетных источников.

В современных условиях основной целью реализации кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры.

Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Нельзя не отметить и то, что формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. Включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера, путем:

- ❖ приобретения и внедрения критических технологий, новейшего оборудования;
- ❖ получения предприятиями кластера доступа к современным методам управления и специальным знаниям;
- ❖ получения предприятиями кластера эффективных возможностей выхода на высоко конкурентные международные рынки [2].

Развитие кластеров позволяет также обеспечить оптимизацию положения отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению степени переработки добываемого сырья, импортозамещению и росту локализации сборочных производств, а также повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественных

товаров и услуг.

В рамках реализации таких целевых установок основными задачами кластерной политики являются:

1. Формирование условий для эффективного организационного развития кластеров, включая выявление участников кластера, разработку стратегии развития кластера, обеспечивающей устранение «узких мест» и ограничений, подрывающих конкурентоспособность выпускаемой продукции в рамках цепочки производства добавленной стоимости, а также обеспечивающей наращивание конкурентных преимуществ участников кластера;

2. Обеспечение эффективной поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности участников кластера за счет фокусирования и координации, с учетом приоритетов развития кластеров, мероприятий экономической политики по направлениям:

- ❖ поддержки развития малого и среднего предпринимательства;
- ❖ инновационной и технологической политики;
- ❖ образовательной политики;
- ❖ политики привлечения инвестиций;
- ❖ политики развития экспорта;
- ❖ развития транспортной и энергетической инфраструктуры;
- ❖ развития отраслей экономики.

3. Обеспечение эффективной методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном и отраслевом уровне. Обеспечение координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики [4].

Как правило, результатами реализации кластерной политики является рост производительности и инновационной активности предприятий, входящих в кластер, а также повышение интенсивности развития малого и среднего предпринимательства, активизация привлечения прямых инвестиций, обеспечение ускоренного социально-экономического развития регионов базирования кластеров.

В качестве основных направлений содействия развитию кластеров, реализуемых органами государственной власти и местного самоуправления, можно выделить следующие:

- ❖ содействие институциональному развитию кластеров, предполагающее, в том числе, инициирование и поддержку создания специализированной организации развития кластера, а также деятельности по стратегическому планированию развития кластера, установлению эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера и стимулирование укрепления сотрудничества между ними;
- ❖ развитие механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и содействие эффективности их взаимодействия. Предполагая при этом, что предостав-

ление поддержки соответствующим проектам, должно оказываться вне зависимости от принадлежности участвующих в их реализации предприятий к тому или иному кластеру.

К основным задачам реализации кластерных проектов можно отнести:

- ❖ повышение качества управления на предприятиях кластера, повышение конкурентоспособности и качества продукции у предприятий-поставщиков и развитие механизмов субконтрактации;
- ❖ стимулирование инноваций и развитие механизмов коммерциализации технологий, поддержка сотрудничества между исследовательскими коллективами и предприятиями;
- ❖ содействие маркетингу продукции (товаров, услуг), выпускаемой предприятиями – участниками кластера, и привлечению прямых инвестиций.

Среди мер, обеспечивающих формирование благоприятных условий развития кластеров, следует выделить:

- ❖ повышение эффективности системы профессионального образования, содействие развитию сотрудничества между предприятиями и образовательными организациями;
- ❖ осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство, реализуемое с учетом задач развития кластеров;
- ❖ предоставление налоговых льгот в соответствии с действующим законодательством;
- ❖ снижение административных барьеров.

Каждое из направлений содействия развитию кластеров, с учетом особенностей разграничения полномочий, реализуется как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях.

В целях обеспечения эффективности реализации кластерной политики федеральными органами исполнительной власти предусматривается организация и оказание методической, информационно-аналитической консультационной и образовательной поддержки органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления, а также различного рода бизнес-ассоциациям.

При этом в рамках организационного развития кластеров предполагается оказание поддержки со стороны органов власти в реализации участниками кластера следующих мероприятий:

- ❖ формирование специализированной организации развития кластера, обеспечивающей координацию деятельности его участников, которая может создаваться в различных организационно-правовых формах. Предполагается, что функции указанной организации могут быть возложены как на вновь создаваемые, так и уже существующие организации;
- ❖ разработка стратегии развития кластера и плана мероприятий по ее реализации, включающей разработку набора кластерных проектов и мер, направленных на формирование благоприятных условий разви-

тия кластера, на базе анализа барьеров и возможностей для развития кластера;

- ❖ установление эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера;
- ❖ реализация мер по стимулированию сотрудничества между участниками кластера (организация конференций, семинаров, рабочих групп, создание специализированных интернет – ресурсов и электронных списков рассылки).

С позиций содействия реализации кластерных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности и рост эффективности взаимодействия предприятий и организаций, предполагается формирование соответствующих механизмов.

При этом в целях активизации процессов сотрудничества между предприятиями, научными и образовательными организациями опережающее развитие должны получить механизмы поддержки кооперационных проектов по следующим приоритетным задачам.

1. Повышение качества управления на предприятиях, включая:

- ❖ предоставление консультационных услуг предприятиям – участникам кластера в области менеджмента;
- ❖ проведение систематической работы по выявлению примеров лучшей практики по новым методам и механизмам управления на предприятиях кластера и содействие их эффективному распространению;
- ❖ внедрение и сертификация предприятиями системы управления качеством в соответствии с установленными стандартами;
- ❖ развитие механизмов субконтрактации, включая распространение информации о возможности оказания промышленных услуг по субконтрактным договорам, на основе информации о наличии общих и специализированных производственных мощностях и потребностях предприятий;
- ❖ организация ознакомительных поездок на предприятия соответствующей отрасли, в том числе за рубежом.

2. Содействие выходу предприятий на внешние рынки и реализации коллективных маркетинговых проектов.

В области содействия выходу предприятий на внешние рынки могут быть использованы следующие механизмы стимулирования:

- ❖ субсидирование части затрат субъектов малого предпринимательства по аренде выставочных площадей для участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом и иных маркетинговых расходов, связанных с выходом на внешние рынки;
- ❖ субсидирование части затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия;
- ❖ субсидирование части затрат по оплате услуг по разработке средств

индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), в том числе фирменного наименования, товарного знака, для товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта [4].

В целях активизации кооперационного взаимодействия между предприятиями-экспортерами предлагается в качестве одного из критериев, позволяющих рассматривать заявки на предоставление соответствующих субсидий в преимущественном порядке, устанавливать принадлежность предприятия к экспортному консорциуму по следующим признакам:

- ❖ совместное финансирование маркетинговых исследований;
- ❖ совместная реализация рекламных компаний и мероприятий по связям с общественностью;
- ❖ регистрация и продвижение коллективных товарных марок, продукции, выпускаемой участниками кластера, организация коллективного юридического сопровождения;
- ❖ регистрация и продвижение наименований места происхождения продукции, обладающей особыми свойствами;
- ❖ продвижение позитивного бренда, под которым понимается репутация, набор ожиданий и ассоциаций с целью повышения капитализации и инвестиционной привлекательности участниками экспортного консорциума, а также повышения восприятия престижности и оценки качества товаров и услуг, реализуемых организациями, входящими в экспортный консорциум.

Кроме того, в качестве самостоятельного направления можно выделить поддержку коллективных маркетинговых проектов, позволяющих за счет достижения эффекта экономии от масштаба снизить удельные издержки и повысить результативность реализуемых проектов.

При этом следует подчеркнуть, что поддержка реализации коллективных маркетинговых проектов является важной предпосылкой успешного привлечения инвестиций на территорию региона, а также расширения экспорта и привлечения квалифицированной рабочей силы.

3. Стимулирование инноваций, развитие кооперации внутри кластера в области НИОКР и развитие механизмов коммерциализации технологий.

Основными приоритетами кластерной политики в области развития инноваций является:

- ❖ содействие проведению совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предприятиями кластера, институтами и университетами, содействие разработке программ долгосрочных партнерских исследований, кооперации предприятий при финансировании и реализации НИОКР, включая формирование инновационных консорциумов;
- ❖ содействие созданию новых инновационных предприятий, включая предоставление консультационной помощи при создании новых инновационных предприятий, содействие в привлечении финансирования, в том числе со стороны индивидуальных инвесторов и

венчурных фондов;

- ❖ развитие и обеспечение высокого качества услуг объектов инновационной инфраструктуры, в том числе – бизнес инкубаторов и технопарков, центров трансфера технологий, центров развития дизайна;
- ❖ содействие активизации инновационного процесса на предприятиях, включая развитие механизмов и практики «технологического аудита», субсидирование части затрат предприятий по созданию промышленных образцов, по регистрации и правовой охране за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности.

Не менее важной задачей представляются вопросы обеспечения благоприятных условий развития кластеров, среди которых следует выделить:

1. Повышение эффективности системы профессионального и непрерывного образования с позиций обеспечения сотрудничества между предприятиями и образовательными организациями, в том числе по следующим направлениям:

- ❖ мониторинг и прогнозирование потребностей участников кластера в специализированных человеческих ресурсах и планирование, участие в разработке государственного задания по подготовке специалистов;
- ❖ совместная разработка образовательных программ основного и дополнительного профессионального образования;
- ❖ общественно-профессиональная аккредитация и оценка качества содержания образовательных программ в интересах развития кластера;
- ❖ совместная реализация образовательных программ (материально-техническое, технологическое и кадровое обеспечение в части целевой подготовки);
- ❖ организация стажировок и производственной практики на предприятиях кластера.

2. Создание промышленных парков и технопарков как инфраструктуры для развития кластеров.

В частности, использование услуг промышленного парка позволяет снижать издержки и ускорить процесс реализации инвестиционных проектов. Обеспечение целенаправленной поддержки создания промышленных парков в субъектах Российской Федерации со стороны федеральных органов исполнительной власти должно обеспечить дополнительное увеличение объемов прямых иностранных инвестиций, а также наращивание темпов развития предприятий малого и среднего бизнеса в обрабатывающих отраслях промышленности и способствовать развитию кластеров [2].

Технопарки же, как объекты инновационной инфраструктуры, в отличие от промышленных парков, характеризуются наличием жестких требований к инновационному характеру деятельности предприятий-резидентов, а также предоставлением специализированных услуг, содействующих трансферу технологий. Эффективно работающие технопарки могут стать важ-

ным элементом инновационной инфраструктуры для развития инновационных кластеров.

Факторами, сдерживающими развитие отечественных технопарков, созданных ранее на базе вузов и государственных научно-исследовательских институтов, являются недостаток обустроенных под нужды технопарка площадей, низкий уровень информационно-консультационной и маркетинговой поддержки резидентов технопарка.

Эффективность наиболее распространенной в стране организационной модели технопарков ограничена. В мировой практике технопарк как самостоятельное юридическое лицо, заинтересованное в максимизации собственной прибыли в рамках заданных ограничений. В состав его учредителей входят, в первую очередь коммерческие организации, наряду с представителями образовательных и научных организаций, а также местные органы власти. В России технопарки в большинстве случаев находятся в полной зависимости от базового вуза или НИИ, являясь частью его организационной структуры.

В этих условиях необходимо формирование механизмов, обеспечивающих высокие темпы развития сети технопарков, создаваемых на рыночной основе, а также повышение результативности деятельности существующих технопарков.

3. Осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство, реализуемое с учетом задач развития кластеров [5].

Именно развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, объектов жилищного строительства в ряде случаев становятся необходимым условием развития кластеров в регионах.

Организационной предпосылкой удовлетворения потребностей организаций кластера в развитии инфраструктуры и жилищного строительства является учет данных потребностей в рамках разработки региональных и муниципальных программ социально-экономического развития, федеральных целевых программ развития регионов базирования кластеров и в рамках механизма предоставления субсидий на развитие наукоградов.

В этой связи представляется необходимым обеспечить интеграцию разработки программ (концепций, стратегий) развития кластеров и программ (стратегий, концепций) соответствующих субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также федеральных целевых программ [3].

Помимо перечисленных выше условий, в механизмах реализации кластерной политики в регионах существенное место должно отводиться мерам налогового регулирования.

В соответствии с действующим законодательством такие льготы могут быть представлены по ставкам федеральных налогов, установленных в отношении организаций – резидентов особых экономических зон (Федеральный закон «Об особых экономических зонах» от 22 июля 2005г. №116-ФЗ).

При этом, что крайне важно, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования имеют право на установление льгот по уплате соот-

ветственно региональных и местных налогов и сборов, а также ставки налога на прибыль, подлежащей уплате в бюджет субъекта Российской Федерации. Возможность предоставления налоговых льгот регионального и муниципального уровня, в том числе в рамках создания особых экономических зон регионального уровня, является эффективным инструментом развития и реализации кластерной политики в регионах.

В заключение, нельзя не отметить и такое направление развития кластеров, как снижение административных барьеров на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

В числе первоочередных мер по снижению административных барьеров представляется важным, с учетом опыта формирования особых экономических зон, введение ускоренного порядка получения экспертизы проектной документации и государственной экспертизы результатов инженерных изысканий.

Литература

1. Глотко А.В. Формирование и развитие кластера в АПК // Вестник Алтайского государственного аграрного университета, 2007, №5.
2. Лаврикова Ю.Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008г.
3. Меньшенина И.Г. Формирование и развитие кластеров как механизм обеспечения конкурентоспособности региона // Сб. науч. ст. по материалам Международной науч.-практич. интернет-конф. – Екатеринбург, 2008г.
4. Рыжаков Е.Д. Кластерные стратегии развития экономики региона // Региональная экономика: теория и практика, 2008г.
5. Татаркин А.И. Кластерная политика региона // Промышленная политика в Российской Федерации, 2008г.

ЭВОЛЮЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОТДАЛЕННЫХ РЕГИОНОВ

Коренные преобразования в экономической и социально-политической жизни России в последние годы достаточно полно отвечают содержанию и действию эволюционного типа развития. Это предполагает поиск пути укрепления нового качества, способствующего движению в сторону прогрессивных изменений. Достижению подобного положения во многом определяется созданием условий развития отдельных территорий с учетом всего многообразия их особенностей. Решение такой сложной и многоаспектной задачи требует соответствующего научного обеспечения, теоретических разработок, чему посвящена настоящая статья, в которой рассматривается территориальный аспект преобразований экономики на уровне страны и региона.

GORDEEV S.O.

EVOLUTION OF THE RUSSIAN ECONOMY AND ESPECIALLY THE ECONOMIC SYSTEM IN REMOTE AREAS

Fundamental changes in the economic and socio-political life in Russia in recent years adequately meet the content and effect of the evolutionary type of development. This implies a search for new ways to enhance the quality, contributing to the movement toward progressive change. Achieve this situation is largely determined by the creation of conditions for the development of individual territories, taking into account the diversity of their features. The solution of such complex and multifaceted problem requires an appropriate scientific support, theoretical developments, to which the present article, which deals with the territorial aspect of the transformation of the economy at the level of country and region.

Ключевые слова: регион, проблемный регион, территория, устойчивое развитие, эволюционная экономика.

Key words: region, a troubled region, territory, sustainable development, evolutionary economics.

Поворот в сторону повышения роли региональной составляющей экономики и социальной сферы страны предопределяет проблему развития территории как единого механизма воспроизводства уровня и качества жизни населения. Тем самым во главу угла выдвигаются интересы территорий, вы-

ступающих целостными субъектами управления. Это требует учета всех аспектов их развития: географических, природно-климатических, экономических, социальных и др. Одновременно следует исходить из изменившихся современных условий, требующих соответственного реагирования для обеспечения динамического роста национального хозяйства страны и устойчивого развития регионов. В совокупности данные положения ставят исключительно сложную для своего решения задачу ввиду широкого разнообразия их специфики, обусловленной уровнем развития каждого региона, с одной стороны, и характером накопленных проблем, с другой.

По этой причине, а также наличия глубокой дифференциации регионов до настоящего времени отсутствует целостная системная программа, позволяющая комплексно и эффективно осуществить мероприятия по устойчивому социально-экономическому развитию регионов страны. Частично поставленная задача решается соответствующими целевыми программами, в основе которых лежит принцип выравнивания. По назначению они отражают политику смягчения диспропорций в социально-экономическом развитии между различными регионами. Однако в реальной жизни данную проблему зачастую приходится решать в приоритетном, а не текущем, порядке, то есть, по существу, от случая к случаю.

В результате за годы рыночных реформ произошло усиление поляризации регионов по уровню развития, и этот процесс наблюдается до настоящего времени. Тем самым усугубляются не только внешние, но и внутренние диспропорции в развитии регионов, что следует рассматривать негативным, сдерживающим моментом для укрепления экономики и социального положения в стране.

Возникшая видовая дифференциация по уровню экономического и социального развития наблюдается и внутри всех регионов страны, независимо от их общего состояния. Во многом это связано с удаленностью от центров экономической, политической и культурной жизни страны и региона, а также особенностью местоположения той или иной территории, что изначально создает различные стартовые условия для проведения тех или иных преобразований по региону в целом.

Они проявляются в более слабой экономике, отсутствии условий для закрепления кадров, низком качестве дорог, недостаточном обеспечении транспортными услугами, газом, электроэнергией и т.п. Все это предопределяет необходимость усиления роли хозяйственного механизма с ориентацией его на соответствие новым подходам к реформированию. Не менее важно переориентировать систему государственной поддержки и деятельность органов самоуправления на повышение эффективности местного производства на основе широкого использования современных технологий, организации труда и управления.

В этой связи становится все более важным изучение процессов, происходящих в отдаленных регионах (территориях). Здесь значительно усложняются управление и организация любого производства, повышается изменчивость и неопределенность развития, возрастает степень риска. Поэтому нуж-

ны исследования экономики отдаленных регионов, независимо от их масштабов, места в общественном разделении труда и роли в сложившемся экономическом потенциале страны. Они предполагают наличие теоретических разработок, способствующих поиску нестандартных решений и методов управления развитием таких регионов. На этой основе становится возможным создавать условия устойчивого развития региона, как сложной социально-экономической системы.

Подобные исследования должны исходить из сложившейся экономической реальности и действительным состоянием социальной жизни в территориальном разрезе. С данной точки зрения заслуживает внимания подход к современному обществу как обществу риска, в котором достаточно четко отражаются основные проблемы и опыт промышленной стадии общественного развития, все более тесно связанного с наукой. Его можно вполне объективно считать обществом опасностей и катастроф, в котором безопасность поднята до положения центральной ценности.

В этом аспекте риск рассматривается в качестве соотношения шансов и потерь по отношению к управленческому решению, позволяющему рассчитывать будущее с учетом его неопределенности. При этом отмечается, что чем она больше относительно временных взаимосвязей результатов, действий и решений, тем становится более возможным и необходимым ввести в игру риск. Исходя из такого понимания его места и роли в принятии управленческих решений, отмечается, что «... и попытки избежать рискованных действий с помощью предупредительных стратегий так же осознаются, как рискованные, поскольку груз затрат и отказов может впоследствии оказаться ненужным балластом» [1].

Такая точка зрения, имеющая место в теории общества, все более отчетливо прослеживается в экономической теории, в частности, в теории устойчивого развития. Не останавливаясь на сущности и основных положениях данной теории, получившей широкое освещение в научной литературе, следует обратить внимание на трактовку понятия «устойчивое развитие». Уже первое его определение указывает, что «устойчивое развитие – это такое развитие, которое ... не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [7]. Подобное его понимание вполне определено прослеживается и в определении, выдвинутом ООН, рассматривающей устойчивое развитие как развитие общества, которое позволяет удовлетворять потребности нынешних поколений, не нанося ущерба возможностям, оставляемым в наследство будущим поколениям.

Важность создания условий безопасности развития общества достаточно очевидно просматривается и в формулировках российских ученых. Так, академик Коптюг В.А. считает необходимым включение в концепцию устойчивого развития сохранение окружающей среды и резкое сокращение экономического диспаритета между развитыми и развивающимися странами. Схожие определения устойчивого развития, отражающие особенности современного общества, встречаются и у ряда др. авторов.

Таким образом, отправным условием в понимании процесса устойчивого развития вполне определенно прослеживаются такие особенности современного общества, как наличие угроз, необходимость безопасности, предполагающей предотвращение каких-либо угроз, предупреждение ущерба, сокращение разницы в уровне развития стран и регионов, устранение условий деградации человека и т.п. Все они, так или иначе, находят свое отражение в риске, занимающем одно из центральных мест в разных областях современной экономики.

В этом аспекте основным становится выбор главного пути снижения риска, исходящего из эволюционно/революционных возможностей социально-экономического развития. Масштабность необходимых преобразований, глубина охвата ими различных сторон экономики и общества, отсутствие революционной ситуации в отношении наличия знаний и потребностей в их освоении, необходимость создания и поворот к новому мировоззренческому мышлению и многое др. достаточно объективно и логически обоснованно указывают на приоритет эволюционного типа развития, как наиболее приемлемого для устойчивого развития экономики в условиях постиндустриального (информационного) общества.

Общее понимание развития, получившее достаточно широкое освещение в научной литературе, также тяготеет к эволюционному подходу его практического осуществления в условиях современного общества. Данное понятие рассматривается как сложное, комплексное и системное, что позволяет достаточно полно отразить в совокупности различные стороны функционирования экономической системы. В частности, отмечается, что развитие «... охватывает внутренние сущностные, качественные изменения объекта и их проявления, оценивает происходящие в системе количественные и качественные сдвиги, соотношение элементов, структуры, их взаимосвязей, учитывает изменения внешней среды и ее влияние на объект, и изменение взаимодействий самого объекта со средой в соответствии с принципом системной организации система-подсистема» [8]. При этом процесс развития рассматривается с позиции теории катастроф. В целом подобное понимание развития вполне применимо и к экономической системе России.

Таким образом, условия современного общества объективно предопределяют создание эволюционной экономики, что предполагает поиск эволюционных направлений ее устойчивого развития. Решению такой задачи способствуют следующие особенности эволюционной экономики:

- ❖ повышение четкости проявления практических изменений, возникающих в ходе преобразований экономической системы;
- ❖ возможность (во времени) своевременного отказа от отдельных абстрактных допущений, выдвигаемых теми или иными теоретическими разработками;
- ❖ резкое усиление внимания к связи научно-технического прогресса с действиями экономического субъекта;

- ❖ переход к непрерывному учету времени, что способствует выбору новых технологий с позиции их неуклонного улучшения в перспективе.

В совокупности они усиливают значение эмпирических результатов проводимых преобразований, исходящих из материализации НТП в реальную практику развития страны (региона). Достижению подобного положения, в частности, отвечает понимание неоднозначности влияния НТП на развитие отдельных отраслей и территорий, что особенно важно для России, как страны с огромной территорией, имеющей большие различия географического, природно-климатического, ресурсного, экономического и др. характера.

В свете вышеизложенного эволюцию современной России предпочтительно рассматривать в условиях после кризисного периода, исходя из общего положения, что «... под развитием обычно подразумевается любое прогрессивное изменение, прежде всего, в экономической сфере» [3]. Кроме того, развитие представляет собой управляемый процесс качественных (структурных) преобразований во всех областях национального хозяйства, что практически стало возможным только по завершению кризиса 1998г и началом укрепления государственности на всех уровнях страны и регионов. Это способствовало возрастанию роли рационального, социально-ориентированного управления экономическими процессами вместо его стихийного типа, что характерно для перехода к информационному обществу и социально-ориентированной рыночной экономике.

Следует учитывать также негативные последствия рыночных реформ, как одного из условий выявления общих закономерностей развития российской экономики нового типа, нацеленного на формирование и совершенствование личности. В целом они характеризуются потерей Россией преимущества крупномасштабной экономики. Так, страна по объему ВВП опустилась с 5-го на 10-е место в мире. Вклад России в мировой ВВП сократился почти в 3,5 раза, а уровень душевого дохода составил лишь 5,8% от уровня США. Она заняла 78 место среди 175 стран по выборке МВФ, а по текущему рыночному курсу уступила экономикам Китая, Мексики, Бразилии, Индии и Кореи. Резко увеличился разрыв в уровне жизни по отношению к США [6]. На этом этапе сложившееся положение в экономике и социальной сфере можно рассматривать как следствие революционного типа развития, ставшего причиной снижения количественных характеристик за короткий период времени.

С таких стартовых условий начались позитивные сдвиги в отечественной экономике, обусловившие ее настоящий облик как с количественной, так и качественной стороны. Для них характерными становятся положительные количественные изменения при неуклонном, постепенном укреплении возникающего нового качества, способствующего движению по пути прогрессивных изменений. В совокупности данные направления достаточно полно отвечают содержанию и действию эволюционного типа развития, что вполне определенно указывает на начало становления эволюционной экономики России.

Сложившаяся к настоящему времени макроэкономическая, институциональная и политическая среда способствует закреплению достигнутых результатов и направленности на рост и устойчивое развитие национальной экономики. Так, за период 2000-2009 г.г. кумулятивный экономический рост составил свыше 49%, а среднегодовая инфляция снизилась до 7%-9%. Происходил быстрый рост добавленной стоимости во всех секторах экономики, особенно в сфере рыночных услуг, для которой также характерно увеличение занятости. Инвестиции в основной капитал возросли в 4,8 раза. Положительные изменения наблюдаются в материальной сфере. В целом становится возможным выход страны на траекторию быстрого и устойчивого роста, когда прирост ВВП достигнет 10% ежегодно, инвестиций – 25%, а инвестиций в новый технологический уклад – до 35% [4]. Этому и отвечает эволюционное развитие экономики.

Ее движение в рамках данного типа развития предопределяет охват количественными и качественными изменениями всех частей экономического пространства, независимо от их места и роли в формировании его состояния в конкретный период времени. Подобная направленность развития предопределяет усиление роли интеграционных процессов и конвергенции (сближения) в развитии различных территориальных образований на основе наиболее полного удовлетворения интересов всех и каждого. Объективным условием решения такой задачи выступает опережающий рост обмена между и внутри образований по сравнению с ростом производства. На такой основе становится возможным усиление взаимодополнения экономик взаимосвязанных территорий, как частей единого целого, и возникновение синергетического эффекта в ходе развития региона.

Осмыслению сущности и закономерности происходящих экономических явлений способствует рассмотрение понятия «регион» с точки зрения эволюционной теории. В этом аспекте следует учитывать, по нашему мнению, одно из основных ее положений, что достижение экономического роста должно осуществляться за счет постепенных эволюционных изменений. Одновременно важно принимать во внимание необходимость «внешнего» вмешательства, выражающегося в прямой государственной поддержке новых рыночных структур и адекватном усилении стабилизационной политики.

В широком понимании регион представляет собой крупную индивидуальную территориальную единицу, что явно недостаточно для практического применения. Системный подход способствует устранению этого недостатка, отмечая, что «регион – это подсистема государства и национальной экономики» [2]. Данное определение указывает на возможность управления собственностью, регулирование экономики и наличие ресурсного потенциала для саморазвития региона как динамической системы. Тем самым возникает его реальный облик, позволяющий рассматривать явления и процессы, характерных для таких систем в целом, с одной стороны, и специфичных для отдельных типов и конкретных регионов, с другой.

Понятийное определение региона способствует установлению его видового содержания. Оно связано с изучением типологии регионов при до-

полнении ее группировками по различным классификационным признакам. В частности, выделяются так называемые «проблемные регионы», под которыми понимаются территории, не способные самостоятельно решать свои социально-экономические проблемы и требующие активной поддержки со стороны государства [5]. Основой типологизации здесь выступает оценка регионов по степени остроты важнейших проблем на базе системы индикаторов. Тем самым учитывается следствие (существующие проблемы), но не отражаются причины их возникновения и текущего действия.

Одной из таких причин следует считать месторасположение определенной территории относительно наиболее благополучной сопредельной территории (центра). При этом под сопредельностью следует понимать не административные границы, а степень взаимосвязи указанных территорий по всем параметрам общественного развития (хозяйственным, управленческим, производственным, культурно-историческим и т.п.). Качество такой взаимосвязи определяется различными факторами, среди которых основополагающими выступают расстояние от центра и доступность отдельной территории для наибольшего воздействия с его стороны.

Конечно, подобное понимание места и роли расстояния и доступности в установлении вида региона является относительным, т.к. они могут резко изменяться под воздействием деятельности человека. Однако оно достаточно существенно для поиска путей эффективного развития экономического пространства страны (субъекта Федерации) в конкретный период времени.

В этом аспекте заслуживают внимания последствия экономических реформ, от которых в наибольшей степени «пострадали» хозяйства и комплексы территорий, отдаленных от центров различного уровня территориально-административного управления. Наиболее ярким примером подобного положения является сельское хозяйство, расположенное, как правило, вдали от промышленных и культурных центров и наиболее тесно связанное с так называемой глубиной. Оно и раньше отличалось более слабой экономикой, низкой закрепляемостью кадров, худшими дорожными, транспортными условиями и др. параметрами, которые в ходе рыночных преобразований поставили отдельные территории на край деградации.

Время, прошедшее с начала рыночных преобразований в стране и регионах, показало необходимость изменения «пространственной» политики, учитывающей, главным образом, интересы центральных территорий. Усиление действия закономерностей и принципов ведения экономики эволюционного типа развития объективно выдвигают необходимость поворота в сторону вовлечения в процесс экономических и социальных преобразований всех территориальных образований, независимо от их места и роли в формировании экономики. Следовательно, необходима целенаправленная разработка положений и рекомендаций по реформированию производства и хозяйствования в отдаленных территориях, направленные на обеспечение их устойчивого развития на базе местного потенциала (ресурсного, природно-климатического, трудового и др.) при активной поддержке центра.

С такой позиции интерес представляет понятийное рассмотрение изучаемого объекта, в частности отдаленного региона. В этимологическом смысле он может определяться как далеко отстоящий в пространстве и времени. Отсюда понятие «глубина» сводится к пространству, расположенному вглубь от границы, а глубинка – это далекий от центра пункт, район (регион). Вместе с тем регион представляет собой локальную территорию, целостную систему, имеющую связи с внешней средой и условиями жизни населения. В экономической литературе отмечается, что «глубинные ... регионы – это те, которые расположены далеко от промышленных центров и имеют в основном сельскохозяйственное направление» [7].

С другой стороны, от связей (внутренних и внешних) во многом зависит хозяйственная деятельность, экономика и благосостояние населения на конкретной территории. Это предполагает наличие структур и функций, связанных с внешней средой и условиями жизни населения конкретной территории. Тем самым отдаленный регион (район или иное территориально-административное образование) может рассматриваться как локальная социально-экономическая система с ограниченными экономическими, хозяйственными и культурными связями, пространственно расположенная относительно далеко от промышленных центров с учетом доступности территории. Отсюда расстояние и место расположения становятся основными факторами, определяющими развитие отдаленного региона.

В этой связи возникает необходимость расширения и углубления процесса общественного разделения труда, исходя из направленности его действия на все без исключения территориальные образования. Здесь связующим звеном между ними становится не только обмен результатами экономической (хозяйственной) деятельности, но и взаимопроникновение всех параметров социальной и общественной жизни центра и остальных территориально-административных образований. В результате возникает возможность качественного скачка не только в экономике, но также в социальной и духовной сферах всего региона.

Литература

1. Бехман Г. Современное общество как общество риска // Вопросы философии, №1, 2007, 1,4 п.л.
2. Бучаев А.Г. Регионоведение. – Махачкала, изд-во «Дагпресс», 2001.
3. Гапоненко А.Л., Полянский В.Г. Развитие региона: цели, закономерности, методы управления. – М., Издательство РАГС, 1999, 10 п.л.
4. Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики, №5, 2007, 12,1 п.л.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. 3-е изд. – М., ГУ ВШЭ, 2003, 20,6 п.л.
6. Нагдиева М.Г. Российская модель рыночной экономики: проблемы и направления развития // Вопросы структуризации экономики, №3. – Махачкала, ИСЭИ ДНЦ РАН, 2006, 0,5 п.л.

7. Павлов К.В., Шишкина Е.М., Шишкин М.И. Социально-экономические особенности функционирования хозяйственной системы в глубинных (отдаленных) регионах // Региональная экономика: теория и практика, №1, 2006, 0,9 п.л.
8. Шургалина И.Н. Реформирование российской экономики. Опыт анализа в свете теории катастроф. – М., Российская политическая энциклопедия (РОС-СПЭН), 1997, 1,0 п.л..

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Предложена типизация кластеров с точки зрения кластеров как резервных систем экономического развития и плацдарм новой организации сознания и мышления людей. Рассматривается эпистемотехнологическая иерархия кластеров с учетом современных тенденций инновационного развития информационного общества и экономики знаний.

BEKETOV N.V.

PROBLEMS OF FORMATION КЛАСТЕРОВ OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Typification of clusters is offered from point of clusters – as backup systems of economic development and place of arms of new organization of consciousness and thought of people. The epistemotekhnologicheskaya hierarchy of clusters is examined taking into account modern innovative progress of informative society and economy of knowledges trends.

Ключевые слова: кластеры, кластеры промышленного развития, инновационные кластеры, экономика знаний, инновации.

Keywords: кластеры, кластеры industrial development, innovative кластеры, economy of knowledge, innovations.

Проблема формирования кластеров промышленного развития – это попытка ответить на хорошо понятный любому практику-промышленнику вопрос: а почему у нас не внедряются принципиально новые технологии.

Проблема состоит в другом. С точки зрения предъявляющейся разработки абсолютно непонятны для лица, принимающего финансовые решения, основания: можно ли данную новую технологию внедрять (втискивать) в существующий тип производства или на базе данной технологии необходимо формировать совершенно новый тип производства. Внедрение новой технологии в промышленное предприятие старой формации, старого уклада может вызвать очень серьезные дисфункции, которые повлекут за собой снижение эффективности, надёжности и в конечном счете прибыльности данного производства. Создание же принципиально нового, не имеющего нигде в мире аналогов производства, вызывает различные опасения, поскольку связано с многочисленными рисками. А действительно, как просчитать маркетинговый «гарантированный» спрос на продукт, которого ещё нет? Как правило, разнообразные разработки наших учёных предполагают создание не просто от-

дельных производств, но новых отраслей промышленности. Другое дело, адекватной ли является форма отраслевой организации для промышленных производств 21 века.

А существует ли научный ответ на данный вопрос? Оказывается, существует. Он был разработан одним из специалистов в области экономики развития сверхсложных систем и мегапроектов профессором Марком Давидовичем Дворциным. Этим учёным была разработана специальная дисциплина «Технодинамика», описывающая закономерности эволюции и изменения полномасштабных производительных систем, включающих институты образования, промышленности, науки. Технодинамика является теорией институциональной динамики, сфокусированной на анализе изменения технологий, определяющих условия создания новых промышленных систем в изменяющихся институциональных условиях. Эта практическая дисциплина показывает бесперспективность представлений так называемой «инновационной экономики», которая может анализировать только одну проблему – «втискивать» или не «втискивать» новые технологические решения в старые организационные системы. Но разобраться с тем, идёт ли речь об обновлении старого технопромышленного уклада или задача состоит в создании промышленного производства принципиально нового технопромышленного уклада, «инновационная экономика» не способна. Поэтому значительно более удачным термином, чем инновационная экономика, является понятие «экономика развития», с одной только поправкой, что развитие исходно является внеэкономической категорией. Сначала надо развитие организовать, а лишь потом его капитализировать.

Цена эпистемотехнологического вызова.

С чем же связана основная тенденция перехода к новому технопромышленному укладу? С кардинальным изменением институциональных условий деятельности людей, в основе которого лежит изменение основного типа собственности. Новый тип уклада связан с формирующимся типом собственности на трансферт, перенос технологий из одной области и использование этих технологий в другой. Собственность на трансферт и на динамику технологий предполагает развитие института интеллектуальной собственности. Об угрожающем состоянии этого института в России свидетельствует иск компании «Микрософт» к директору сельской школы Поносову, а также покупка и внедрение системных продуктов этой компании на российских атомных станциях и атомных подводных лодках. Всё дело в том, что технологический трансферт осуществляется в особой «ауре», окутывающей актив или промышленную платформу, – эту ауру образуют не информационные технологии в виде пресловутого ИТ, но эпистемические технологии, обеспечивающие возможность вычленять технологические решения, основанные на новых физических принципах и эффектах, и определять условия их переноса в другие практико-промышленные зоны. В рамках формирующегося во всём мире нового технопромышленного уклада 90 процентов добавленной стоимости будет формироваться именно в этой ауре. Поэтому, как и в других областях, проблема звучит очень просто: либо мы будем формировать свою

эпистемическую «ауру» и систему анализа активов, либо это всё будет присваиваться через чужую «ауру» миллиардера Била Гейтса.

Но для того чтобы на основе эпистемических (знаниевых) практик технологии и новые технологические решения могли бы переноситься из одних областей промышленного производства в другие, должны быть подготовлены специальные платформы, обеспечивающие подобный перенос. Вот, собственно, с построением подобных платформ и связано для нас формирование кластеров, поскольку на основе подобных платформ предполагается соединять вместе фундаментальную практико-ориентированную науку, проектно-конструкторские разработки и новые высокотехнологические производства. С этой точки зрения кластеры – это не просто маниакальная одержимость после 15 лет отупения начать хоть что-то делать и всеми силами доводить до реализации производственные процессы – создавать спутники, самолёты, автомобили и т.д. Эта очень важная задача подъёма производственной дисциплины и мобилизованности не имеет никакого отношения ни к кластерам, ни к экономике развития, ни даже к инновационной экономике. То есть кластеры, говоря языком Шопенгауэра, это не только воля (одержимость), но ещё и представление.

Эпистемотехнологические представления о кластерах.

Построение кластера связано с необходимостью объединить в рамках одной особой зоны производственные бизнес-проекты в конкретной технологической области, фундаментальные разработки и современные системы проектирования новых продуктов и подготовку производства этих продуктов.

Собственно объединение в рамках единой системы управления циклов обмена знаниями и технологиями позволит выстроить опорные институциональные структуры (ядро и хребет) будущего кластера, объединяющего в своей организации несколько принципиально новых, сегодня не существующих отраслей. Переход же к кластеру связан с организацией процессов технодинамики однотипных технологических систем в рамках нового, формирующегося в России технопромышленного уклада на основе преобразования и замещения новыми технологическими решениями значительных массивов российских промышленных производств. Эпистемотехнологический подход позволяет расширить представление о кластере, введенное лауреатом Нобелевской премии Майклом Портером. Как известно, М. Портер давал следующее определение кластеру: «Кластер, или промышленная группа, – это группа соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определённой сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [2].

Центральным моментом формирования кластера при нашем подходе является не просто территориально-географическое сближение, резиденциальное объединение производств нескольких разных отраслей, между которыми возможна синергия и взаимно функциональные отношения (по типу поставщик-потребитель, разработка смежных решений и т.д.). Задача состоит в том, чтобы довести ряд принципиально новых лабораторных технологий,

действие которых основано на новых физических принципах и эффектах до новых систем деятельности и практики. На основе сформировавшихся новых систем деятельности и практики возможно перевооружение всего массива отраслей предшествующего технопромышленного уклада. С этой точки зрения всякий кластер интегрирует в своём устройстве несколько разных деятельностных схем:

- ❖ схему организации полномасштабной производительной системы, объединяющей в своём устройстве фундаментальную практико-ориентированную науку (физико-математическую и гуманитарную), инновационную промышленность и развивающее образование;
- ❖ схему сферной организации промышленно-производственных платформ в виде процессов производства, воспроизводства, устойчивого функционирования, развития, захоронения технологий предшествующего технопромышленного уклада, руководства, организации, управления;
- ❖ схему мультиотраслевой и полисферной организации практики, предполагающей организацию технодинамики и технологической диффузии новых решений не по границам отраслей и переделов, а в соответствии с принципом инновационной восприимчивости различных групп трансроссийской инновационной инфраструктуры;
- ❖ схему соорганизации и одновременного использования знаниево-логистического (постиндустриального) уровня переделов и модернизируемой промышленной платформы (неоиндустриального уровня переделов), обеспечивающей формирования приборов нового поколения;
- ❖ схему соорганизации прорывного, централизованно организуемого ядра и конкурентной рыночной среды, с разной скоростью и на разных принципах воспринимающей и реализующей технологии и продукты нового технопромышленного уклада;
- ❖ схему формирования продукции двойного назначения на основе серийных производств, обеспечивающих проверенное качество изделий;
- ❖ схему двойного «маркетингового кольца» (от маркетинга продукта к маркетингу нового стиля жизни и от маркетинга человека, употребляющего данный продукт и услугу, к маркетингу маркетинг вещи), обеспечивающего маркетинг нового типа приборов и технологических услуг по их реализации с маркетингом нового стиля жизни в России, с модой на жизнь в России творческого креативно-мыслящего человека;
- ❖ схему инвестиционного проектирования и построения финансово-инжиниринговой компании, обеспечивающей реализацию мегапроектов на основе прослеживания всего альтернативного набора перспективных проектных продуктов и учёта рисков, а не дисконтирования финансового потока.

Идея создания кластеров с эпистемотехнологической позиции включает в себя следующие важнейшие организационные принципы:

1. Создаваемые кластеры – зона дохода за пределами углеводородной отрасли. Основная идея формирования кластера состоит в том, чтобы создать на основе научно-обоснованных и технологически реализуемых комплексных решений, а также коммерческих механизмов условия для перевооружения промышленности высоких переделов (разработка приборов нового поколения, машиностроение, новые материалы – полимеры, сверхчистые материалы, нанотехнологии) и тем самым подготовить комплексные производственно-технологические пакеты для выгодных инвестиционных вложений. Подобные решения, положенные в основу инвестиционных проектов, являются условием формирования в России впервые зоны выгодных денежных вложений за рамками ресурсодобывающего сектора промышленности в соответствии с решениями Президента РФ и миссией российской промышленности.

Кластер – зона выращивания новых типовых решений регионального развития. Данные технологические пакеты, создаваемые в кластерах, могут тиражироваться на различных территориях страны, формируя региональные площадки стратегической занятости, в том числе и на основе привлечения в страну ранее из неё уехавших специалистов.

Кластеры – переходник между фундаментальной наукой и комплексными разработками. Формирование комплексных технологических решений является ключевым преимуществом кластера, обеспечивающего перевод знаний о новых физических принципах и эффектах, полученных в лабораториях академических институтов страны, в промышленные технологии производства, а также в технологическое know – how приборов и инструментальных систем нового класса для различных отраслей промышленности.

Управление знаниями как условие формирования экономики развития.

Осуществляемый оборот знаний (фундаментальных, технологических, технических, естественно-научных, гуманитарных, экономических) составляет основу комплексных технологических решений и новых форм управления системами промышленного производства. С этой точки зрения кластер является фабрикой комплексного практико-ориентированного знания, позволяющего определить зоны приоритетных инвестиционных вложений.

Инновационная инфраструктура и финансово-инжиниринговые схемы для реализации мегапроекта.

Для реализации разрабатываемых на площадках формируемых кластеров мегапроектов перевооружения промышленности предполагается разработка специальных финансово-инвестиционных схем и инновационных стратегий, поддерживаемых потребителями крупных инфраструктурных решений (типа ОАО РЖД). Принципы оборота знаний, финансово-инжиниринговые схемы, инновационно-сетевые стратегии должны разрабатываться на основе специальных гуманитарных теорий. С этой точки зрения создание кластеров

предполагает организацию технических, естественно-научных и гуманитарных знаний.

Кластеры как обучающая организация.

Важнейшим условием создание опытных производств нового поколения является постоянный процесс переподготовки менеджеров и разработчиков формируемого кластера, что позволяет его рассматривать в качестве обучающей организации, осваивающей новые институциональные схемы деятельности.

Типы кластеров.

А какое представление стоит за кластерами? Это представление должно быть связано с ответом на вопрос, а что мы, собственно, хотим достичь, создавая кластерную, организованную в виде грозди систем производств, с какой практической необходимостью связано подобное гроздеобразование-2? С нашей точки зрения это «гроздеобразование» как стратегический процесс может быть связан как минимум с четырьмя следующими обстоятельствами:

1. Технологическим перевоспроизводством и переосвоением некоторой имеющейся инфраструктурной платформы на основе принципиально новых технологических решений следующего технопромышленного и социокультурного уклада. Например, на основе принципиально новых материалов мы начинаем перевооружать всю инфраструктуру РЖД. В этом случае кластер (или мультикластер) начинает формироваться вокруг состыкуемых зон новых технологических решений. Становится хорошо понятно, что одни технологические преобразования в скором времени повлекут за собой следующие и т.д. Данный тип кластера следовало бы назвать инфраструктурно-инновационным. Основное преимущество данного кластера связано с тем, что он формируется вокруг системы гарантированного потребления продукции. Стоит включить принципиально новые материалы в конструкцию узлов инфраструктуры, и теперь у производителей данного ассортимента будет гарантированный потребитель. Основная сложность формирования данного кластера состоит в состыковке, организации и агрегировании разных технологических решений для того, чтобы перевооружаемая инфраструктура функционировала бы устойчиво.

2. Следующий тип кластера связан с созданием на основе принципиально новых физических принципов и эффектов не существующих в настоящий момент инфраструктур. Например, такой новой инфраструктурой может быть запуск констелляции спутников разных размеров – больших спутников, малых спутников, наноспутников – которые обеспечивают создание многоуровневых систем наблюдения. Такой принципиально новой инфраструктурой может быть создание лазерного станкостроения, в которой малогабаритные лазеры могут заменить функции многих существующих сегодня станков. Наконец, подобной инфраструктурой может быть система поддержания здоровья и обеспечения человека «живой пищей», энергетический эффект которой не снижен ароматизационными добавками и красителями, на основе технологий биофотоники, позволяющих фиксировать ультраслабые излучения и диагностировать состояние клеточных тканей человека. Основное преимуще-

щество в формировании данного кластера состоит в том, что его не надо вписывать в существующие системы производств. Он формируется на новом свободном месте. Основной недостаток данного кластера состоит в том, что никогда заранее невозможно просчитать гарантированный спрос продукции данного кластера. Поэтому формирование данного кластера может осуществляться лишь под серьёзные гарантии государства.

3. Третий тип кластера следовало бы назвать ультраструктурный (в противоположность к инфраструктурному), метапромышленный кластер. На его основе создаётся промышленность по преобразованию существующих типов промышленности. Промышленность по перевооружению существующей промышленности мы и называем метапромышленностью. Типичным типом ультраструктурного метапромышленного кластера может быть наноэлектронный кластер. Предлагаемые научные решения по созданию приборов нового типа на основе наноэлектронных технологий могут быть использованы для перевооружения приборостроительных предприятий предшествующего технопромышленного уклада. Основное преимущество данного кластера состоит в возможности сформировать вокруг передовой технологии нового класса целую гроздь предприятий, на которых она будет реализовываться. Основная сложность построения данного кластера состоит в сложнейшей системе согласований научно-технологических, финансово-организационных и промышленно-производственных решений.

4. Четвёртый тип кластера можно назвать кластером «заимствования рубежной технологической платформы». Продвижение к формированию нового технопромышленного уклада предполагает создание условий для освоения технологий, которые сегодня в мире формируют передний край технологического развития. Поэтому заимствование и переосвоение в системе российской промышленности передовых технологических платформ является обязательным условием её конкурентоспособности. В данном случае речь не идёт о простом освоении технологических линий, производящих готовую продукцию. Задача заключается в том, чтобы на основе подключения к анализу технологических решений, заложенных в данную платформу фундаментальной практико-ориентированной науки, через какое-то время предложить следующий шаг развития данной технологической платформы. Преимущество построения данного кластера состоит в том, что в его основе лежат импортозамещающие технологии. Эксплуатация и использование этих технологий предполагает выход на отечественный рынок и предложение более низких цен на производство уже освоенной потребителем продукции. Основные сложности формирования данного кластера связаны, прежде всего, с отечественной культурой промышленно-производственного труда. Очень часто себестоимость и издержки производства на заимствованной технологической платформе оказывается выше, чем на аналогичных зарубежных производствах.

Следует отметить, что выделенные нами четыре типа кластеров являются идеальными типами по Максиму Веберу, то есть они представляют некоторую систему координат, в рамках которой могут анализироваться и разби-

раться решения построения конкретного кластера. Более того, конкретный кластер часто предполагает комбинацию и сочетания перечисленных типов: одного, двух, трёх или всех четырёх. Очень важно понимать, что обязательным общим моментом построения каждого из перечисленных типов кластеров является организация практико-ориентированной фундаментальной науки, проектно-конструкторских разработок и инновационной промышленности.

Кластеры и всероссийская вертикаль проектов.

Построение кластеров промышленного развития является центральным пунктом реализации проектной установки управления страной – введение идей национальных проектов. Последовательная реализация этой установки и предполагает перехват фарватера средостения власти для большинства жителей страны. Эффективно реализуемые проекты – это высокие зарплаты и комфортное жильё. Именно качество проектов развития определяет способность территорий и корпораций конкурировать за будущее. А это будущее сегодня связано не столько с получением финансовых средств, сколько с притягательностью стратегических типов занятости на данной территории и, прежде всего, для молодёжи. С этой точки зрения рыночные по внешней форме и советско-отраслевые по сути корпоративные решения, обеспечивают высасывание ресурсов и не способствуют увеличению плотности поселенческой ткани. Последняя представляет собой единственный критерий успешности экономики. Деньги, прибывающие к деньгам, при вымирающем населении кончаются для страны бедой.

Кластерная организация промышленности направлена на создание новой формы организации труда и обращена к накоплению ресурсов на территории. Поэтому беда «Газпрома» отнюдь не в том, что это низкий уровень технологических переделов и ускоренное потребление ресурсов будущих поколений, а в том, что они не могут предложить интересные рабочие места и стратегические типы занятости значительному количеству молодёжи. С этой точки зрения «Газпром» не открывает новых перспектив, хотя и финансирует «социалку» – так называемые национальные проекты. У сопротивляющейся разрушению под предлогом борьбы с монополией корпорации ОАО «РЖД» есть шанс использовать инфраструктуру для формирования мультикластерной транснациональной инновационной системы, на которую, как на шампур, могут быть нанизаны десятки, а при направленной работе и сотни новых производств. С этой точки зрения кластеры как институциональная форма организации нового технопромышленного и социо-культурного уклада являются шарнирным связующим элементом вертикали проектов, увязывающим в одно целое общестрановое и региональное развитие. Именно *кластер*, а не абстрактные *полюса роста*, еще недавно предлагавшиеся Минрегионразвитием в качестве методологии программ регионального развития, позволяет включать интересные региональные решения в масштабные российские проекты.

А новая экономика – это кластерная среда, в которой не деньги липнут к деньгам в отрыве от реальной экономики, а проекты реальной экономики

соединяются один с другим, образуя устойчивую и расширяющуюся проектную инфраструктуру реальной экономики.

Кластеры как резервные системы развития.

С точки зрения формирования новой экономики кластеры являются не только механизмом перехода к новому технопромышленному и социокультурному укладу, но и способом формирования резервных систем развития. Попытка втиснуть принципиально новые технологические решения в сложившуюся организационно-технологическую систему или размножить старые технологические решения за счёт рынка ни к какому развитию не приведут. Они будут просто направлены на уничтожение небольшого накопившегося ресурса. И этот ресурс быстро кончится. Поэтому все «грандиозные» планы строительства надо достаточно быстро проинвентаризировать для того, чтобы разобраться, а в какой мере они обеспечивают выход страны к освоению новых технологий, над созданием которых бьётся весь мир, а в какой мере – это родные отечественные изобретения, произведенные в прототипах «советских шарашек», очень эффективные ещё всего лишь 30-40 лет назад, до сих пор связываемые с научно-техническим прогрессом отсталыми народами Африки, сегодня продаваемые по псевдорыночной цене. С этой точки зрения масштабные решения, намеченные в целом ряде областей, очень неплохо отэкспертировать на их стратегичность, а не только сиюминутную прибыльность. Тем более, что очень часто работающие в различных корпорациях гуманитарии так и понимают свою задачу: приделать рыночные механизмы купли-продажи к старым технологическим решениям. Это вписывание в рынок всем хорошо известно, кроме того, оно уничтожает фундаментальную науку и делает ненужным процесс познания. Расплата за подобную методологию ждёт уже за ближайшим углом – списывание решений как неконкурентоспособных на свалку.

Но реальное продвижение к новому техно-промышленному и социокультурному укладу предполагает параллельное построение на новых принципах вторых резервных систем – ещё одной сети железных дорог, но в виде скоростных поездов на магнитной подвеске, создание новых городов, новых резервных энергетических систем полной мощности – одной из самых мощных в мире Туруханской ГЭС, без всяких поправок на обеспеченный спрос. Выдвижение подобных проектов вторых резервных систем, собственно, и позволяет нам перейти к рынку развития, к рынку проектов развития, а не продолжать топтаться на площадке выживания. С этой точки зрения проекты кластеров являются ни чем иным, как формами резервных систем развития.

Эпистемотехнологическая иерархия кластеров.

Но не следует считать, что кластеры – это что-то «чистое и светлое», потому что новое, или что кластеры – это что-то гигантское – именно так очень часто расшифровываются представления о кластерной организации. Всё дело в том, что именно кластеры являются шансом (возможно, последним) создать систему современных промышленных платформ в России. Это создание современных промышленных платформ России на специфических российских цивилизационных основаниях предполагает продвижение от

фундаментальных научных заделов к новым типам технологий и техники, а на их основе к новым типам продуктов и услуг, имеющих гарантированный спрос на основе процедур и техник системного маркетинга. Всё дело в том, что создаваемые новые промышленные платформы должны быть встроены как в систему отечественного, так и мирового спроса. Но при этом ошибочно было бы считать, что основная задача формирования кластеров – это научить учёных и промышленников продавать свою продукцию, как очень часто понимается основная роль технопарков и венчурных фондов.

Подобные «атомизирующие» подходы, нацеленные на коммерциализацию отдельных научных исследований и разработок, выполняют важную, но абсолютно частную задачу, по сравнению с необходимостью создания принципиально новых промышленных систем производства. Очень хорошо, что мы уже прошли через систему создания технопарков, венчурных фондов и «инновационную экономику» – какой-то народ немножко научился торговать, какой-то народ уехал за границу. Но этими мерами не создашь новые промышленные мультисистемы с эшелонированными и разнообразными маркетинговыми институтами, тем более в условиях, когда России необходимо создавать новые типы вооружения, продвигаясь к формированию нового технопромышленного и социо-культурного уклада, предполагающего создание новых форм профессионализма. В создании российских кластеров огромную роль играет фундаментальная практико-ориентированная наука, которая через систему разработческих фирм на основе новых физических эффектов и принципов может обеспечить создание технологий следующего класса для системной промышленности. Только в этом случае мы можем переиграть догоняющую китайскую индустриализацию и японскую инновационную экономику, которая движется не от фундаментальных новых научных принципов и решений, а от способов рационализации сложившихся форм производственного труда.

Конечно, при создании кластеров неплохо было бы понимать, как в целом должна быть устроена российская мультипромышленная система нового типа [3] и как её можно было бы создать, для того чтобы избежать разрушительного хаоса и бессистемности.

Например, это могло бы быть организовано следующим образом:

Первая зона кластеров – весь набор промышленных организмических тканей, из которых будет формироваться мультиорганизм российской промышленной системы.

Кластер наноэлектроники и биофотоники как своеобразная энергетическая экстрасенсорика – протонервная ткань, из которой будут формироваться зародышевые листы нервной ткани, а также все типы тканей – будущего российского организма мультипромышленной системы. Речь идёт о формировании технологий, основанных на новых физических принципах и эффектах, новых приёмниках и излучателях, новой элементной базе, которые станут основой всей совокупности российских производств.

Кластер интегративно-комплексных автоматизированных систем проектирования как система мозговой ткани центральной нервной системы, на

базе которых могут проектироваться промышленные системы создание всех типов конечной продукции от отечественного автомобиля до спутников и космических кораблей. Эта та часть промышленных систем запада, которая всегда так глубоко волнует российских академиков после их очередного посещения заграницы: «Надо же, они новый «Боинг» уже проектируют и затем реализуют исключительно на компьютерах. А дальше это прямо с компьютеров переносится в производственные системы». В этом, считает ряд академиков, и состоит управление на основе знаний. Автоматизированные системы проектирования Штаты закрепляют за собой, а промышленные линии и сборочные цеха выносят в другие страны. Сегодня в Китай. Понятно, что нам необходима для отечественной промышленной системы своя нервная ткань. Очень часто предполагается, что всё дело только в этом втором кластере, что является серьёзнейшей и принципиальной ошибкой. Во многом структура происходящей сейчас научно-технической революции скрытно развёртывается в первом кластере первой зоны. Во втором кластере первой зоны полученные результаты формализуются и закрепляются. Поэтому даже складывается впечатление, что все большие открытия сделаны и надо всё правильно алгебраически на компьютерах организовать.

Кластер новых материалов, пластических масс и полимеров – этот весь набор «промышленного тканеобразования» от крови, лимфы, кожного эпителия до костных тканей – если пользоваться языком метафор.

Кластер высокоточной (прецизионной) механики, из которой делаются «суставы и сочленения костно-опорного аппарата» будущего организма.

Кластер новых энергетических технологий, где будут запущены в производство реакторы на быстрых нейтронах, а также будут завершены разработки по промышленному применению теории и созданию замкнутого цикла радиоактивных материалов.

Вторая зона кластеров – это технопроизводственные инфраструктуры, которые определяют эффективность перевооружения промышленной системы. В этой зоне находятся:

Кластер станкостроения и лазерной техники, обеспечивающий производство средств производства.

Кластер приборостроения.

Кластер робототехники и автоматизационных систем.

Кластер агрегатов.

Кластер пластмассовых и полимерных узлов.

Третья зона кластеров – это системы производств, обеспечивающие создание конечных единиц продукции.

Силовые машины.

Самолётостроение.

Вертолётостроение.

Ракетостроение.

Спутникоостроение.

Сельхозтехника и т.д.

Следует отметить, что каждая из зон кластеров может содержать в себе неограниченное количество кластеров. И, помимо выделенных трёх групп, также можно попробовать наметить ещё какие-то группы кластеров. Нам же пока важно обозначить лишь следующее. Принципиальный смысл развёртывающейся научно-промышленно-антропологической (гуманитарной) революции предполагает либо одновременное продвижение в каждой из трёх групп кластеров, либо даже продвижение от первой группы к третьей. Научно-промышленная революция, связанная с созданием фордистско – поточных массовых производств, была основана на движении от третьей зоны кластеров к другим.

Третья зона кластеров в нашей типологизации предопределяет создание конечной вещи – изделия. Вещь-изделие позволяет сформулировать конечный результат в виде вещной логики – создание в шутках – танков, тракторов, самолётов. На этой логике и строилась форма организации советских изолированных отраслей – ведомств. И сейчас возникает соблазн – дать деньги выжившим отдельным заводам, ведь они прошли испытание, сохранились! Но подобный ход означает уничтожение возможности построения действительно новой промышленной мультисистемы. Поскольку реальное продвижение к новому типу связности и возможности решения комплексных задач предполагает, прежде всего, создание кластеров первой группы, а в ней, прежде всего, первого кластера. Но ведь действительно нам нужны не отдельные штуки спутников, а спутниковая инфраструктура, не отдельные самолёты, но новая авиационная инфраструктура и т.д. Построение инфраструктуры предполагает каждый раз сложное сочетание серийных и уникальных решений как на уровне систем управления, так и выбора конструкционных материалов и общего решения.

С этой точки зрения построение любого кластера, который должен быть организован в своём взаимодействии с многими производствами и другими кластерами, – это всегда мегапроект, который для его реализации должен быть артикулированно разложен на множество отдельных осуществляемых проектов.

Кластеры как мультисценарии.

Формирование кластера предполагает выделение нескольких сценариев – своеобразных операций, обеспечивающих построение кластера.

Мы считаем необходимым при построении кластера выделять технико-реализационный сценарий, организационно-производственный сценарий, маркетинговый сценарий, инвестиционный сценарий, кадровый сценарий, институционально-организационный сценарий [4].

Технико-реализационный сценарий предполагает получение ответа на вопрос, какой тип технологии может быть создан на основе фундаментального знания о новом физическом эффекте или новом физическом принципе. В основе этого сценария лежат необходимые способы взаимодействия представителей фундаментальной науки и разработчиков комплексных технологических решений.

Организационно-производственный сценарий должен обеспечить получение ответа на вопрос, какой тип серийного производства может и должен быть создан на основе опытно-экспериментальных образцов продукции.

Маркетинговый сценарий предполагает определение возможного спроса на данное изделие-услугу-технологию-инфраструктуру, позиционирование данной группы предприятий на рынке, создание условий для работы с дилерами в системе маркетинговых сетей, проектирование своеобразного стиля жизни людей, которые создают и потребляют продукцию нового технопромышленного уклада.

Инвестиционный сценарий предполагает оценку перспективности проекта по созданию продукта (услуги-технологии-инфраструктуры), определение всего набора организационных проектов и альтернативных вариантов проектов-единиц, включённых в мегапроект, оценку рисков каждого из проектов и каждого из этапов реализации отдельного проекта, постоянный анализ устойчивости спроса на результат реализации проекта в зависимости от стоимости продукции. При создании кластера для реализации инвестиционного сценария необходимо создание специальной инжиниринговой компании нового типа.

Специально разрабатываемый кадровый сценарий предполагает подготовку людей, которые способны работать в условиях высокой неопределённости, взаимодействия носителей разнопрофессиональных языков, а также огромной технологической гибкости и перенастройки современного постфордистского производства.

Наконец, институционально-организационный сценарий предполагает ответ на вопрос, как должен быть организован кластер, как он должен формироваться и выращиваться? Для нас кластер предполагает организацию как минимум четырёх крупных технологических групп, которые образуют технологическую основу кластера:

Прорывные научные лаборатории – опытные производства, на которых создаются основы новых технологий.

Разработческие центры, на которых создаются макеты и образцы технологий для опробования на экспериментальных производствах.

Промышленно-технологические группы, способные осуществлять оснастку производства для изготовления серий.

Маркетинговые группы, способные продвигать новый тип продукции на рынок и формировать устойчивый спрос.

Управленческой надстройкой, обеспечивающей взаимосвязь этих четырех крупных технологических групп друг с другом, являются: Совет инвесторов, который принимает решение о приоритетном финансировании того или иного проекта; экспертный Совет, рассматривающий различные проекты по мере их подготовки к реализации и, наконец, креативный центр, подготавливающий материалы для принятия решений экспертным Советом и Советом инвесторов.

Кластеры как плацдарм новой организации сознания и мышления людей.

Основными важнейшими реперами ситуации периода 2008-2010 гг. являются два предпринятых действия: 2006-2007 гг.: известная проектная инициатива 2006 года (идея национальных проектов) и утверждение России на внешнеполитической арене в качестве независимой цивилизации, имеющей 1000-летнюю историю государственности и русского слова (мюнхенская речь в феврале 2007 года). Этих два действия (действия для нас весьма существенно отличаются от деклараций и мыслей) на сегодня и определяют изменение управленческого механизма страной.

Вместе с тем за последние 15 лет в стране произошла достаточно серьёзная деградация форм мышления и профессионального труда, связанная со снижением социо-культурного уровня в целом, которая была инициирована в период ельцинского «развала». Этот развал повлёк за собой потерю цивилизационной перспективы страны, которая не выработана и официально не обозначена до сих пор. Вместе с тем формирование небольших групп, которые владеют практически неограниченными финансовыми ресурсами, и значительных групп населения, в том числе молодёжи, которые имеют неустойчивую форму заработка на фоне продолжающейся инфляции, создают условия значительной социально-политической неустойчивости. Представители самых разнообразных молодёжных групп утверждают, что у них нет будущего. Наиболее профессионализированные группы продолжают уезжать из страны. Долгожданное заявление Президента о том, что Россия – самостоятельное цивилизационное государство, не встретила радости и сочувствия на Западе. Возрождение России рассматривается в качестве угрозы безопасности США. РФ находится под постоянным прессингом со стороны элит США и Евросоюза, на руководство которого осуществляется постоянное воздействие истеблишментом США через новых членов Евросоюза (государства Балтии, Польши). Добиться же полного единения народа с политическим руководством достаточно трудно, поскольку у власти находятся группы лиц, контролирующие практически все финансовые потоки и которым есть, что терять.

В этих условиях единственная возможность увести страну от социальных беспорядков, импортируемых цветных революций, роста «полицейщины» как реакции на бессмысленные социальные бунты и беспорядки – беспрецедентный рост созидательной активности. В России должны начать строиться кластеры новых предприятий, железные и автомобильные дороги, порты, должны закладываться новые города. И вот это масштабное созидание: формирование практически повсюду параллельных резервных систем – новых железных дорог на магнитной подушке параллельно с существующими железными дорогами, новых городов наряду с уже существующими, новых электростанций и сетей наряду с существующими – должно стать предметом новой справедливой приватизации в интересах её создателей, в том числе молодёжи. У значительных групп населения появляется позитивная стратегическая перспектива – создать новые города и современные производства и стать их собственниками и жителями.

Поэтому важнейшей задачей становится разработка мегапроектов, формирования новых, не существующих сегодня кластеров, создание новых активов и разработка инвестиционных проектов. Для того чтобы приступить к реализации этих масштабных задач, необходима культура разработки мегапроектов и финансово-инжиниринговых институтов нового типа, способных финансировать разработку и реализацию мегапроектов и создавать для этого специальные инвестиционные схемы.

Выводы и предупреждение.

Для того чтобы кластеры можно было в России спроектировать и создать, на наш взгляд, должно быть создано несколько конкурирующих групп, которые могли бы предъявить методологию и конкретные организационные технологии построения кластеров, а затем получить право создания кластеров. Естественным образом никакие кластеры в России, конечно, сформированы не будут. По обычной российской привычке мы назовём кластерами очень разные вещи – перевод в Россию с Украины моторостроительных заводов, покупку и запуск технологических линий на западе по освоению новых единиц продукции, восстановление разрушенных после развала Советского Союза самых примитивных кооперативных связей, возможность продавать и коммерциализировать созданные ещё в 60-е годы прошлого века технологические решения. Делая всё это и оживляя российскую промышленность, мы не будем делать только одного: создавать новую промышленную мультисистему, прорываясь к новой форме организации профессионального труда. С этой точки зрения мы будем, скорее всего, создавать квазирыночный отраслевизм, где изолированные и обособленные ведомства, реально ни с кем не конкурируя, будут назначать определённую монопольную цену. Ведомственно-отраслевое сознание будет смешено с формально экономическим, «рыночным», но, к удивлению многих, никакой новой формы организации деятельности не возникнет. Такие, появляющиеся где угодно и по любому поводу, кластеры будут похожи на новые промышленные платформы как «Созвездие Пса на собаку, лающее животное», хотя всё и будет называться кластерами. Поэтому нам действительно нужны организационно-управленческие промышленно-методологические группы, способные разрабатывать организационные формы кластеров и создавать их на основе эпистемических (знаниевых) технологий, позволяющих различать и сорганизовывать разные типы знаний (фундаментально-научное знание, технологическое знание, маркетингово-гуманитарное знание, финансово-инжиниринговое знание, а также стратегическое видение), обеспечивающих продвижение новых кластерных корпораций. Поскольку отрасль формируется стихийно, при ориентации на вещь – продукт. Основным требованием является стремление сделать изделие-вещь любой ценой.

Здесь очень уместным становится известное различие древовидных систем и «ризомы» – особой подвижности клубня-луковицы, в отличие от чётко выраженного корня, способных прорасти стеблем в любом направлении – куда угодно. Метафора-схематизм «ризома» выражает подвижность самоконфигурирования нового формирующегося целого на границах взаимо-

действующих систем. Отрасль в силу, казалось бы, очевидности обыденного сознания формируется по принципу фиксированного скелета древовидной структуры. Поскольку те, кто создают отрасль, ориентированы на производство понятного продукта – вещи. В случае формирования кластера ориентировать исключительно на здравый смысл не получится. Соединение разных деятельностей и своеобразные прорывы изолированных границ происходят в сегментах до этого автономных систем, где формируется технологическая близость производств различного типа. Это интегрирование и замыкание разделённых и автономных технологических систем друг на друга обеспечивается возможностью переноса знаний и технологий из одних систем в другие. Такие переносы и взаимодействия должны специально проектироваться.

Кластер предполагает специальное эпистемическое проектирование – создание нужной институциональной формы на основе представление о том, как связывать и организовывать разноформационные знания. Ведомственно-отраслевой уклад формирует вполне определённое сознание, которое отнюдь не противостоит рыночно-договорной коммуникации. Он может адаптироваться к рынку, ему недоступно развитие. Для кластерного межотраслевого мультисферного сознания необходимо совершенно другое мышление и другой тип институционального действия.

Литература

1. Технодинамика: Основы теории формирования и развития технологических систем / М.Д. Дворцин, В.Н. Юсим. – М.: Международный фонд истории науки «Дикси», 1993. – 317с.
2. Портер М. Конкуренция. Издательский дом «Вильямс», 2001. – 207с.
3. Бекетов Н.В. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России // Проблемы современной экономики. Междунар. науч.-аналитич. Журнал (СПб), 2008, №2.
4. Бекетов Н.В. Перспективы развития межрегиональных инновационных систем и формирование инновационных кластеров российской экономики // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России. V-я Всероссийск. науч.-практ. конф. (г. Москва, 28-29 мая 2009г.). – М.: ИНИОН РАН, 2009.

ПРОГРАММИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Применение программно-целевых методов на региональном уровне при проведении промышленной политики аккумулирует взаимодействие хозяйствующих субъектов, участвующих в решении единой проблемы и достижении общей программной цели, и вносит значительный вклад в производственную и временную координацию и интеграцию производственно-экономических, научно-технических и социальных процессов.

IDZIEV G.I.

PROGRAMMING OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIES OF REPUBLIC DAGESTAN

The application of program-target methods at a regional level in conditions industrial policy accumulates interaction of the managing subjects participating in the decision of a uniform problem and achievement of the general program purpose, and brings in the significant contribution to industrial coordination and integration of productive and economic, scientific and technical and social processes.

Ключевые слова: программирование, метод, развитие региона, промышленность, стратегия, управление, критерии отбора.

Keywords: programming, method, the region's development, industry, strategy, management, selection criteria.

Проведение действенной промышленной политики в Республике Дагестан является достаточно сложным процессом. В первую очередь это связано с особенностями структуры промышленного сектора региона, которые являются причиной ее деформированности. Остановимся на этих деструктивных явлениях современной структуры экономики республики подробнее.

Во-первых, собственные «болезни» экономики республики, которая в последние семь десятилетий развивалась как сырьевой, технологический придаток российского хозяйства, что повлияло на ее структуру, «однoboкую и недоразвитую». Имеющийся производственный потенциал был ориентирован на производство промежуточного продукта, который оценивался во много раз дешевле, чем товары конечного потребления. Вследствие чего, в условиях переходного периода ущербность, дефицитность, депрессивность экономики стали проявлять себя в максимальной степени. Т.е. не существовало единого народнохозяйственного комплекса, работающего в интересах республики.

Во-вторых, экономика республики структурирована иначе, чем в условиях рынка: существующие типы структур (например, воспроизводственная, отраслевая) отличаются от соответствующих структур в условиях рынка: ги-

перетрофированное развитие добывающих отраслей в ущерб отраслям обрабатывающей промышленности и сфер высокой технологии. В частности, отсутствие действенной рыночной инфраструктуры приводит к тому, что попытки введения рыночных механизмов в нерыночную среду оборачиваются серьезными экономическими провалами.

В-третьих, выпускаемая в республике продукция, как правило, низкого качества и, как следствие, неконкурентоспособна. Главной причиной является высокая изношенность основных фондов, технологическая отсталость производства.

В-четвертых, рост числа убыточных предприятий: с 3% в 1990г. до 57% в 2009г. При повышении цен на энергоносители, удорожании сырья и комплектующих изделий предприятия пошли на снижение объемов производства при одновременном повышении цен – независимо от возможностей сбыта продукции. Это привело к увеличению запасов готовой продукции и к остановкам производства. Но, повышая цены на продукцию, предприятия практически не могут компенсировать затраты, т.е. производство не рентабельно.

В-пятых, наличие крупного теневого сектора (по неофициальным данным в этот сектор экономики уходит до 60-70% республиканского бюджета).

Сложившиеся диспропорции в отраслевой структуре промышленности РД отражены в сравнительной характеристике отраслей, представленной в таблице 1, в которой показатели численности ППП, доли в валовой продукции и объеме инвестиций производственного назначения, а также налоговые поступления даны в отраслевом разрезе.

Так, налоговые поступления пищевой промышленности в 1,8 раз больше, чем поступления электроэнергетики, но при этом первая инвестируется только на 4,86%, в отличие от последней, что в 15,9 раза меньше. Далее, машиностроение, имея наибольшую численность персонала (36,7%), выплачивает налоги в размере 6% от всех налоговых поступлений промышленности.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика отраслей промышленности Дагестана в 2009г.

	Объем производства	Инвестиции	Трудовые Ресурсы	Налоговые поступления
Вся промышленность (в %)	100	100	100	100
электроэнергетика	21,8	77,21	10,9	23,43
топливная	20,1	8,44	1,7	23,60
химическая и нефтехимическая	2,9	-	2,8	1,10
машиностроение и м/о	13,3	-	36,7	6,04
лесная и деревообрабатывающая	0,4	-	0,7	0,75
пищевая	32,6	4,86	18	41,57
легкая промышленность	0,9	0,26	15,8	0,87
промышленность стройматериалов	3,5	6,82	7,5	1,33
прочие отрасли	4,5	2,41	5,9	1,31

Составлено автором

Проводимые экономические преобразования разделили предприятия на две группы, резко различающиеся по условиям хозяйственной деятельности. Первая группа – это предприятия ТЭК, которые конкурентоспособны и могут сбывать свою продукцию. Вторая группа – все остальные предприятия, работающие на конечного потребителя, являющиеся неконкурентоспособными, и останутся таковыми, если региональные власти не изменят проводимую промышленную политику. К таким предприятиям, потенциальным предприятиям-банкротам, в Дагестане относится большинство предприятий машиностроения, пищевой и легкой промышленности, агропромышленного комплекса и других производственных отраслей.

Эти перечисленные особенности определяют круг проблемы, решить которую, на наш взгляд, возможно путем проведения действенной промышленной политики, основывающейся на программно-целевых подходах.

Применение программно-целевого метода на народнохозяйственном уровне впервые было осуществлено в ходе разработки плана электрификации (ГОЭЛРО), а затем при составлении первых пятилетних планов, которые имели программные разрезы и предусматривали реализацию комплексных программ развития регионов на основе освоения природных ресурсов. На современном этапе, в условиях преимущественного воздействия на экономику рыночных механизмов, целевые программы выступают одним из основных методов государственного регулирования.

Анализ практики применения программно-целевых подходов в управлении на региональном уровне показывает возрастающую сложность в его реализации, вызываемую рядом причин.

Во-первых, приходится учитывать и увязывать интересы государства, территорий, хозяйствующих субъектов и населения, в то время как ранее приоритет отдавался общегосударственным интересам

Во-вторых, теперь недостаточно обосновать потребность в тех или иных видах продукции или услуг и определить формальный срок окупаемости капитальных вложений, а необходимо учесть конъюнктуру рынка товаров и услуг, рынка инвестиций, фондового рынка и т.п., оценить конкурентоспособность продукции, намечаемой к производству, предложить систему мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования промышленного сектора экономики.

Процесс формирования программы может быть представлен в виде алгоритма (см. рис. 1), реализуемого на основе следующих принципов:

- ❖ комплексности и синхронности целей и задач программы на каждом этапе ее выполнения;
- ❖ целевой направленности и системности мероприятий программы;
- ❖ вариантной разработки мероприятий программы с учетом неопределенности (альтернативности) условий ее реализации;
- ❖ ресурсной обеспеченности программы;
- ❖ обеспечения управляемости программы (создание необходимых правовых, организационных, финансовых механизмов).

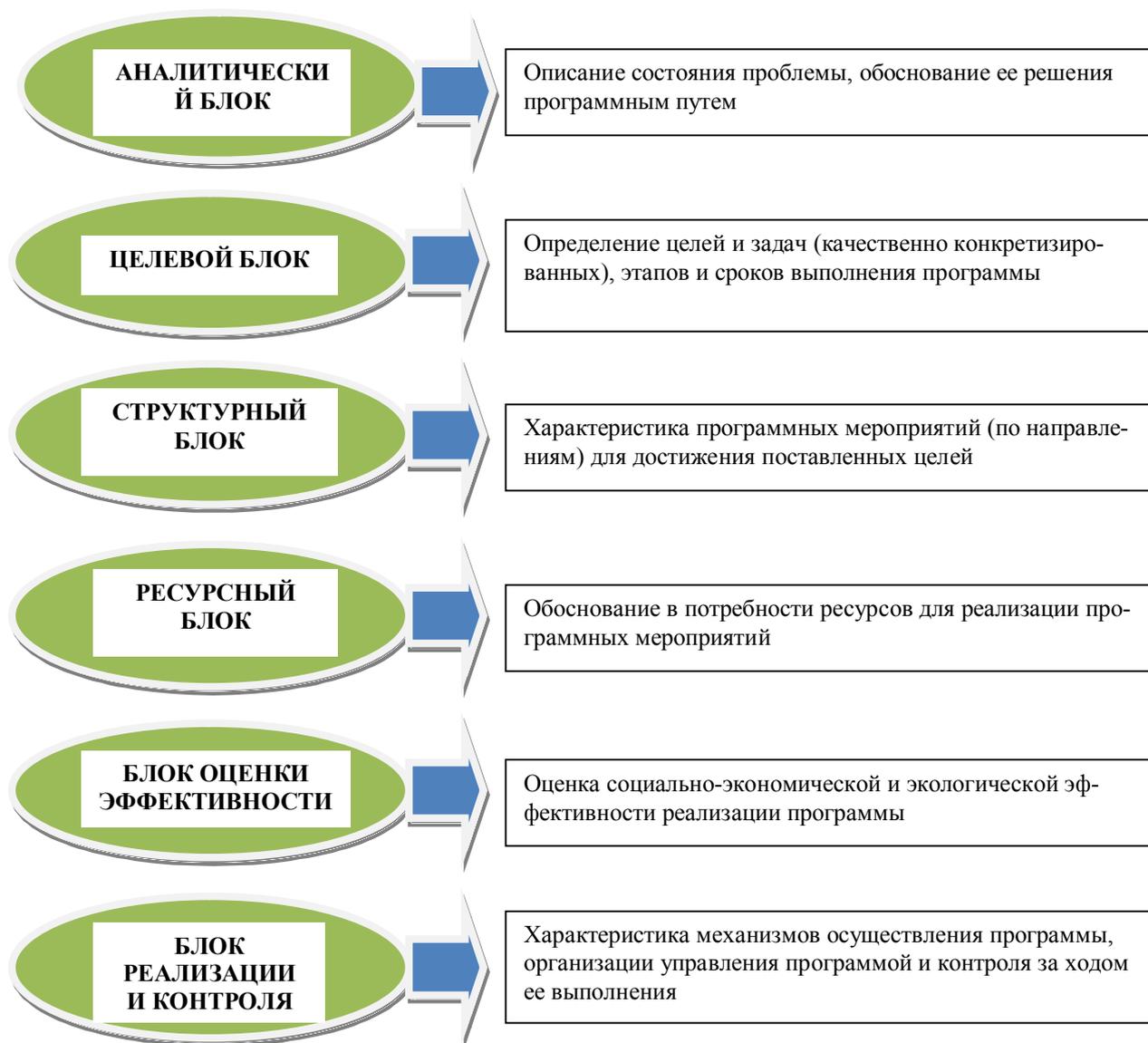


Рис. 1 Характеристика основных этапов формирования целевой программы.

Необходимо также выделить региональные программы в особый класс программ, потому что существует ряд проблем, для решения которых достаточно мобилизовать ресурсы нескольких регионов или даже одного субъекта Федерации, объектом программирования которых выступает территориальное образование эти программы и типологизированы по следующим признакам: по характеру решаемых проблем – на комплексные, экономические, социальные и экологические; по уровню (масштабам) – на межрегиональные (охватывающие несколько субъектов Федерации), субъектов Федерации, локальные (относящиеся к части территории одного или нескольких субъектов Федерации) и муниципальные (городские); в зависимости от срока реализации – на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (1-4 года), долгосрочные (более 4 лет) (см. рис. 2).

В Республике Дагестан в настоящее время реализуется ряд целевых программ, направленных на решение конкретных задач в различных сферах жизнедеятельности (в том числе, в промышленном секторе региона).

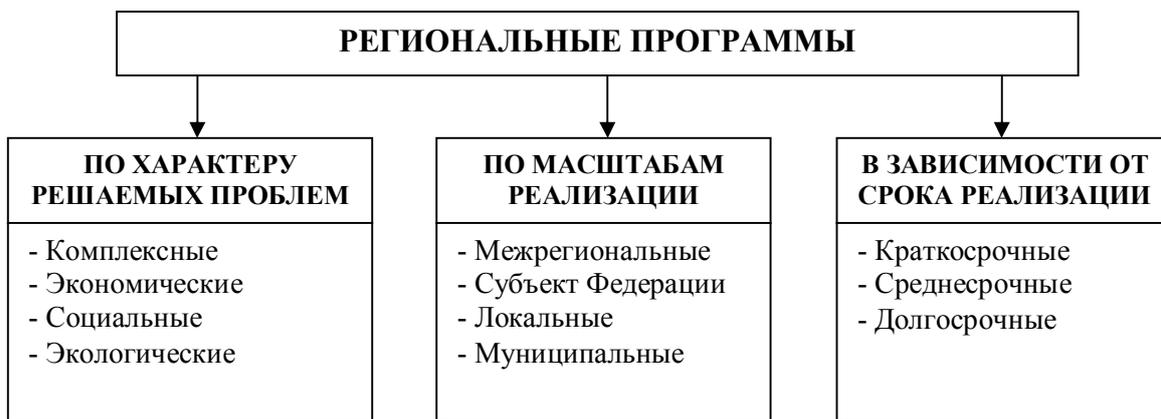


Рис. 2. Типы региональных целевых программ.

Анализ показывает, что разработка целевых программ (на региональном и муниципальном уровнях) опирается на следующие положения:

1. Главными факторами, определяющими необходимость программной разработки проблемы на региональном уровне, являются: стратегическая значимость проблемы для развития республики; невозможность решения проблемы без концентрации ресурсов различной принадлежности и целевой поддержки со стороны региональных органов власти и управления; необходимость координации межотраслевых связей для решения проблемы; высокая эффективность производственно-технологических, организационно-правовых и других мероприятий, предлагаемых для реализации и обеспечивающих значительный социальный, экономический и экологический эффект.

2. Головной исполнитель программы направляет государственному заказчику подготовленный проект целевой программы с пояснительной запиской, социально-экономическими и технико-экономическими обоснованиями, соглашениями (договорами) о намерениях между государственным заказчиком программы и предприятиями, организациями, подтверждающими финансирование за счет внебюджетных источников предварительной бюджетной заявкой на предстоящий год. Затем проект программы проходит стадию экспертизы, где дается заключение по материалам программы, исходящее из следующих критериев: степени приоритетности проблемы, предлагаемой для программного решения; обоснованности, комплексности и экологической безопасности программных мероприятий, сроков их реализации; необходимости привлечения в первую очередь внебюджетных средств в увязке с возможностями государственной поддержки программы за счет централизованных ресурсов; эффективности механизма осуществления программы; социально-экономической эффективности программы в целом, ожидаемых конечных результатов ее реализации. После получения заключения экспертизы головной исполнитель представляет проект целевой программы на утверждение заказчику.

3. Утвержденные целевые программы реализуются за счет средств республиканского бюджета, внебюджетных источников, средств местных бюджетов. К внебюджетным источникам, привлекаемым для финансирования целевых программ, относятся взносы участников реализации программ,

включая предприятия и организации государственного и негосударственного секторов экономики, кредиты банков, средства фондов и общественных организаций, частных и зарубежных инвесторов, заинтересованных в реализации программ. Контроль за реализацией программ осуществляется головными исполнителями, которые ежегодно представляют доклад о ходе реализации программ.

Вместе с тем, как показывает проведенный анализ, в механизме программно-целевого управления в Республике Дагестан существует ряд проблем, которые требуют своего разрешения.

Во-первых, это непроработанность и отсутствие единого методического инструментария разработки программ, базирующегося:

- ❖ на всестороннем изучении сущности и всех технологических особенностей применяемого программно-целевого метода;
- ❖ объективном представлении о региональной ситуации и наиболее актуальных проблемах развития региона, на которых необходимо сосредоточить административные, финансовые и материальные ресурсы;
- ❖ доказательном обосновании необходимости концентрации ресурсов именно на этих проблемных направлениях.

Во-вторых, отсутствие достаточной информационной обеспеченности принятия решений о разработке программ, их реализации и контроля. Речь здесь идет о возможностях активизации применения, наряду со статистическими данными, информации, получаемой в ходе специальных обследований, о необходимости организации мониторинга развития региональных ситуаций и возникновения региональных проблем.

В-третьих, недостаточное финансовое обеспечение программ и, как следствие, нереализуемость большинства запланированных программных мероприятий. Это особенно актуально для отраслевых программных документов, где наряду с бюджетными и внебюджетными источниками наибольший удельный вес занимают собственные средства предприятий.

В-четвертых, слабая связанность реализуемых программ друг с другом и с долгосрочными перспективами социально-экономического развития региона в целом.

В-пятых, нечеткость определения ответственности за реализацию программ. Как правило, их реализация осуществляется посредством нескольких (иногда довольно большого числа) исполнителей, среди которых отсутствует лицо, несущее ответственность за программу целиком. Также не предусматривается ответственность отдельных исполнителей за «свои» мероприятия.

Преодоление рассмотренных недостатков, по нашему мнению, должно опираться на решение следующих первоочередных задач:

1. Формирование общей методологии по разработке целевых программ, включающей совокупность взаимосвязанных операций прогнозно-аналитического, проектно-расчетного, технико-экономического и экспериментально-исследовательского характера, выстроенных в соответствии со структурой и содержанием программы. Исходя из общих положений систем-

ного подхода, алгоритм разработки целевой программы может быть представлен в виде схемы (см. рис. 3).



Рис. 3. Алгоритм разработки целевой программы для решения проблем в промышленной сфере региона.

2. Разработка системы и отбора проблем для программной разработки. Актуальность данной задачи обусловлена несоответствием количества и масштабов объективно существующих проблем с возможностями реализации их программными методами. В этом проявляется универсальный экономический принцип ограниченности ресурсов, учет которого представляет главное условие результативного управления.

Официальный порядок разработки и реализации федеральных целевых программ предусматривает следующие факторы, которые должны определять отбор проблем для программной проработки:

- ❖ значимость проблемы;
- ❖ невозможность комплексно решить проблему в приемлемые сроки за счет использования действующего рыночного механизма и необходимость государственной поддержки ее решения;
- ❖ принципиальную новизну и высокую эффективность технических, организационных и иных мероприятий, необходимых для широко-

масштабного распространения прогрессивных научно-технических достижений и повышения на этой основе эффективности общественного производства;

- ❖ необходимость координации действий в технологически сопряженных отраслях и производствах для решения проблемы.

При всей значимости указанных факторов следует отметить их «размытость», некорректность и сложность выражения в количественных критериях, что затрудняет объективный отбор приоритетных проблем, претендующих на включение в число программных. В этой связи возникает необходимость формирования единой системы критериев с целью определения приоритетности проблем для их программной разработки. В качестве таких критериев могут быть рассмотрены следующие: критерий остроты проблемы, критерий программного характера проблемы, критерий масштабности, критерий отраслевой значимости, критерий бюджетной независимости проблемы, критерий экономического вклада, критерий социального вклада, критерий экологического вклада, критерий научно-технического вклада.

Рассмотренные критерии отбора приоритетных проблем для программной разработки могут быть объединены в единый интегральный критерий. Формирование интегрального критерия приоритетности проблемы позволяет сформировать ранжированный ряд проблем и выделить те из них, которые имеют более высокий ранг. Кроме того, чтобы проблема была признана программной, интегральный критерий должен быть выше порогового значения. Устанавливая пороговое значение интегрального критерия, лица, принимающие решения о приемлемости или неприемлемости проблемы для программной разработки, получают возможность отсекаать проблемы, обладающие значением критерия ниже порогового.

Таким образом, применение программно-целевых методов на региональном уровне при проведении промышленной политики аккумулирует взаимодействие хозяйствующих субъектов, участвующих в решении единой проблемы и достижении общей программной цели, и вносит значительный вклад в производственную и временную координацию и интеграцию производственно-экономических, научно-технических и социальных процессов.

Литература

1. Дубенецкий Я.Н. Активная промышленная политика: безотлагательная необходимость // Проблемы прогнозирования, 2003, №1. – С. 3-17.
2. Иогман Л.Г. Организационно-экономические основы модернизации промышленности региона. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2003. – С.121.
3. Петросянц В.З. Экономическая политика депрессивного региона: проблемы формирования и реализации. – М.: Наука, 2005. – С.78-94.
4. Райзберг Б., Лобко А. Программно-целевое планирование и управление. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 224-229.

НЕКОТОРЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА КАК ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассматриваются ключевые аспекты экономического механизма управления на промышленном предприятии на основе внедрения коммерческого расчета и сопутствующих ему методов: ценообразование, управление конкурентоспособностью. Также в статье раскрываются некоторые особенности внутрифирменного расчета как составной части коммерческого расчета.

KURBANOVA U.A.

SOME OF CHARACTERISTICS OF THE COMMERCIAL CALCULATION AS THE BASES OF ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES.

The article deals with the key aspects of economic management mechanism at the industrial enterprise based on the implementation of commercial profit and its accompanying methods: pricing, management of competitiveness. The article also dwells on some particularities of in-house profit as a compound part of a commercial calculation.

Ключевые слова: коммерческий расчет, экономические методы, методы управления, цены, конкурентоспособность, экономика предприятия, промышленное предприятие.

Keywords: commercial calculation, economic methods, management methods, prices, competitiveness, economy enterprise, industrial enterprise.

Главным ориентиром при применении экономических методов является обеспечение устойчивой хозяйственной деятельности предприятия, его конкурентоспособности на рынке (в отрасли), что в конечном итоге способствует получению прибыли и росту капитала. Вместе с тем разные экономические методы имеют различную степень воздействия в зависимости от целей и задач. В данном разделе рассматриваются методы экономического воздействия на деятельность промышленного предприятия: коммерческий расчет (внутрифирменный расчет), цены и ценообразование, оценка конкурентоспособности предприятия, которые, на наш взгляд, составляют экономику конкретного промышленного предприятия [1].

Экономический механизм функционирования и развития предполагает использование метода коммерческого расчета, исходя из глобальной хозяй-

ственной политики и целеполагания промышленных предприятий. Основными направлениями здесь выступают рентабельность производства и сбыта; эффективность распределения капиталовложений и размещения производства; вопросы финансирования и кредитования; перспективы развития технологии; реализация кадровой политики, расширение организационной структуры предприятий и структуры капитала и др. Принятие централизованных решений по этим вопросам сочетается с дифференцированным подходом к отдельным подразделениям в зависимости от характера и содержания их деятельности, территориального размещения промышленных предприятий и степени участия в общей производственно-сбытовой его деятельности.

Для более полного понимания и раскрытия сути и содержания коммерческого расчета необходимо изучить и проанализировать природу возникновения этого важнейшего экономического метода. Сегодня привычный термин «хозяйственный расчет» заменяется термином «коммерческий расчет» как более точно обозначающим метод ведения хозяйства путем соизмерения в стоимостной (денежной) форме затрат труда и результатов хозяйственной деятельности. Это понятие совмещает в себе и экономические отношения партнеров, и организационно-управленческие аспекты деятельности организаций и их подразделений.

Введение коммерческого расчета обуславливает создание таких условий, при которых внешние коммерческие отношения предприятия и его внутрихозяйственные отношения строятся и реализуются в одном режиме, подчиняются единой цели[13]. Коммерческий расчет объединяет в себе функции управления и экономические рычаги (методы и инструменты), направленные на соизмерение затрат и результатов деятельности предприятия для обеспечения экономической целесообразности деятельности предприятия.

Конечной целью коммерческого расчета является определение совокупности управленческих действий для получения предприятием устойчивой прибыли и других выгод при реализации конкретной хозяйственной деятельности. Важнейшими элементами деятельности промышленного предприятия, реализуемыми в рамках коммерческого расчета, являются:

- ❖ общая политика предприятия и инструменты ее реализации в области ценообразования и оптимизации издержек производства (в том числе сокращение издержек на всех его этапах), нацеленных на повышение конкурентоспособности и рост устойчивой прибыли;
- ❖ организация условий устойчивого финансирования (с учетом всех источников) производственной деятельности и развития предприятия.

Существуют различные рычаги и инструменты реализации коммерческого расчета, которые определяются в каждом конкретном случае поставленной задачей[6].

Определенный научный и практический интерес в случае расширения организационной структуры промышленного предприятия приобретает расчеты между подразделениями предприятия. Мы считаем этот аспект специ-

фическим для предприятий по производству безалкогольных напитков и минеральной воды, имеющих сложную организационную структуру, требующую наличия результатов обособленных структурных подразделений[7].

Необходимость разработки специфических методов и инструментов взаимодействия и расчета в этом случае вызвана объективными потребностями создания механизма оптимизации издержек и повышения производительности на всех этапах производственно-сбытовой деятельности, реализуемых структурными подразделениями, в условиях предоставления им оперативной самостоятельности. Характер отношений между подразделениями предприятия в рамках внутрифирменного расчета во многом зависит от их хозяйственно-экономического и правового положения.

Структурные подразделения предприятия (производственные отделения и филиалы), не имеющие юридической самостоятельности, не заключают внутрифирменных сделок на договорной основе[12]. Они осуществляют взаимоотношения с другими отделениями (отделами) на основе календарных планов поставок и взаимных обязательств по количеству и качеству поставляемых товаров (услуг), по срокам поставок и ценам. Такие подразделения наделены основными и оборотными средствами и отчитываются по важнейшим показателям рентабельности, прибыли и доле рынка. Все расчеты ведутся через центральную бухгалтерию предприятия, где у них имеются свои расчетные счета (субсчета). Эти счета автоматически консолидируются со счетами материнской компании, то есть их прибыли учитываются и облагаются налогом как составная часть прибыли предприятия [4].

Отсюда возникла и развилась такая форма взаимоотношений внутри фирмы, которую можно назвать внутрифирменным расчетом.

Внутрифирменный расчет реализуется на промышленных предприятиях, имеющих децентрализованную структуру управления и разные хозяйственные отношения между подразделениями (выступающими в качестве центров прибыли), основными условиями его применения являются: хозяйственное положение и правовое положение структурного подразделения предприятия.

Хозяйственно-экономическое положение конкретного подразделения определяется степенью его оперативной самостоятельности и предоставляемыми его руководителю полномочиями. В рамках внутрифирменного расчета каждое такое подразделение определяется как «сектор», от работы которого зависит целостность деятельности и финансовая независимость предприятия [5].

На каждый такой сектор предприятия возложена цель содействия в получении наивысших результатов деятельности. За правильность постановки задач, показателей текущих и стратегических планов отвечает руководитель подразделения (сектора). При этом руководитель сектора несет материальную и административную ответственность за те результаты деятельности подразделения, которые непосредственно зависят от принимаемых им решений [13]. В рамках единой политики предприятия он может принимать меры по снижению издержек производства, намечать направления научных иссле-

дований и разработок по усовершенствованию продукта и повышению его качества, осуществлять внедрение новой продукции в производство, организовывать изучение рынка, рекламу, сбыт, транспортировку продукции. Руководитель сектора отвечает за эффективность использования основного капитала, определяет потребности в новых капиталовложениях и добивается от высшего управления гарантированного финансирования.

Оценка деятельности руководителей секторов производится по результатам выполнения установленных показателей по прибыли, и от этого зависит его вознаграждение. Тем самым стимулируются его инициатива и оперативная деятельность, и в то же время высшее руководство освобождается от необходимости осуществлять контроль по всем экономическим показателям деятельности каждого сектора[10].

Характер экономических отношений внутри крупных предприятий с широкой организационной структурой определяется в значительной степени наличием юридической самостоятельности у отдельных подразделений. Так, производственные отделения и филиалы, не имеющие юридической самостоятельности, не обладают правом заключать сделки на договорной основе внутри предприятия, их отношения с другими производственными подразделениями строятся на основе календарных планов, где отражаются все взаимные обязательства между секторами[11]. Каждый сектор наделен основными и оборотными средствами и отчетывается перед высшим управлением по важнейшим показателям рентабельности, прибыли, доли на рынке.

Отношения в рамках внутрифирменного расчета отражают потребность в обеспечении минимальных затрат на всех промежуточных стадиях производства конечного продукта (минимизации затрат) в рамках предприятия. В соответствии с этим строится система внутренних цен, отчислений и платежей, которые выступают как рычаги воздействия на производственную и экономическую деятельность предприятия и, следовательно, выполняют роль регулятора издержек производства.

Коммерческий и внутрифирменный расчеты представляют собой единую систему расчета, что вытекает из общих целей и задач, стоящих перед предприятием и ее отдельными подразделениями. Тем не менее существенным различием именно в механизме их функционирования является то, что внутрифирменный расчет осуществляется в границах единой собственности компании, в то время как коммерческий расчет – это метод хозяйствования, предполагающий ведение расчетов и отношений между различными собственниками[9]. Следовательно, при коммерческом расчете цены отражают реальные процессы и в полной мере проявляются товарно-денежные отношения, складывающиеся на рынке.

Ценам и ценообразованию принадлежит центральное место в экономическом механизме управления промышленным предприятием.

На первый план все больше выдвигается управленческий механизм установления цен, когда реализуются функции маркетинга на предприятии и во главу угла ставятся потребности рынка. Некогда отказ от системы планирования привел к краху многих крупных предприятий, и сегодня планирование

становится важнейшим среди экономических методов управления на предприятии. Долгосрочные планы и программы развития производства позволяют правильно сформировать ход деятельности предприятия, его секторов и дочерних компаний. Это выдвигает требования относительной устойчивости рыночных условий и стабильных цен или стабильных тенденций в их изменении [4].

Промышленные предприятия планируют свою политику цен в долгосрочной перспективе и стремятся приспособить предложение товаров к заранее прогнозируемому спросу. Учитывая эти изменения, политика ценообразования должна предопределять краткосрочную и долгосрочную рентабельность продукции и предприятия в целом. Эффективное ценообразование во многих случаях дает возможность увеличить прибыль предприятия.

Разработка структуры цены играет исключительно важную роль в механизме ценообразования [3]. Структура цены позволяет судить о реальных экономических результатах деятельности компании и ее отдельных подразделений, о конкурентоспособности продукции на рынке и источниках прибыли.

В рамках внутрифирменного расчета ценообразование строится на иных принципах и цены выполняют свои функции в модифицированном виде. Важнейшая особенность ценообразования вытекает из того, что оборот внутри предприятия не имеет коммерческого характера и, по существу, не является товарным обменом, поэтому и цены на уровне отдельно взятого сектора не устанавливаются под влиянием рыночного спроса и предложения, а являются результатом хозяйственной политики в интересах всего предприятия в целом и носят в основном расчетный характер [11].

Ещё одним экономическим методом управления в условиях рыночной экономики, способствующим реализации принципа коммерческого расчета, является повышение конкурентоспособности продукции, выпускаемой предприятием, а значит, и самого предприятия, что позволит характеризовать его на рынке как надежного делового партнера и обеспечит упрочение его позиций на рынке. Этот факт определяет целесообразность включения данного инструмента экономического воздействия в общую систему управления предприятием, и мы считаем необходимым рассмотреть меры, предпринимаемые предприятиями для обеспечения их конкурентоспособности.

Конкурентоспособность продукции измеряется совокупностью показателей, объединенных в три группы: качественные, экономические и организационно-коммерческие показатели. Число показателей конкурентоспособности конкретного товара (услуги) зависит от его вида, технической и эксплуатационной сложности, требуемой точности оценки, цели оценки (исследования) и других внешних по отношению к товару факторов. В то же время конкурентоспособность определяется только теми его свойствами, которые представляют заметный интерес для покупателя, а также гарантируют удовлетворение конкретной общественной потребности [8].

Качественные показатели конкурентоспособности характеризуют свойства товара, благодаря которым он удовлетворяет конкретную потребность.

Все качественные показатели можно подразделить на классификационные и оценочные.

Понятие конкурентоспособности включает в себя большой комплекс экономических характеристик, определяющих положение предприятия на отраслевом рынке (национальном или мировом). Этот комплекс может включать характеристики товара, определяемые сферой производства, а также факторы, формирующие в целом экономические условия производства и сбыта товаров предприятия.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность самого производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое, поскольку по продукции судят о предприятии. Возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара, определяющую роль при этом играют методы экономического воздействия на деятельность предприятия [11].

На уровень конкурентоспособности промышленного предприятия важнейшее воздействие оказывают научно-технический уровень и степень совершенства технологии производства, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств автоматизации производства.

Таким образом, оценка конкурентоспособности предприятия является важным составляющим элементом экономической системы управления, оказывающим существенное влияние на результаты деятельности производителя продукции. Она призвана определить потенциальные возможности предприятия и мероприятия, которые необходимо предпринять для обеспечения и упрочения конкурентных позиций на конкретном рынке [7].

Такая оценка должна содержать следующие показатели: потребность в капиталовложениях фактических и на перспективу как в целом, так и по отдельным видам продукции и конкретным рынкам; ассортимент конкурентоспособной продукции, ее объемы и стоимость («продуктовая дифференциация»); ценовая политика предприятия и механизм формирования цен на конечную продукцию; набор рынков или их сегментов для каждого продукта («рыночная дифференциация»); потребность в средствах на формирование спроса и стимулирование сбыта; перечень мер и приемов, которыми предприятие может обеспечить себе преимущество на рынке; создание благоприятного представления о предприятии у покупателей, выпуск высококачественной и надежной продукции, постоянное обновление продукции на основе собственных разработок и изобретений, обеспеченных патентной защитой, добросовестное и четкое выполнение обязательств по сделкам в отношении сроков поставок товаров и услуг. Результаты таких исследований берутся за основу при разработке стратегии предприятия, его технической, ассортиментной и сбытовой политики [14].

В современных условиях конкурентоспособность производителя на рынке является главным критерием эффективности производства, оценки эффективности системы управления.

В решении этих вопросов целесообразно изучить опыт ведущих мировых держав. В Японии считают, что для обеспечения конкурентоспособности

компании на мировом рынке необходима, прежде всего, конкурентоспособность ее продукции на внутреннем рынке. Внутренний рынок Японии характеризуется многими специфическими особенностями, что накладывает существенный отпечаток на конкурентоспособность японских компаний:

- ❖ наличие более высокой конкуренции на внутреннем рынке, чем на мировом, которая стимулирует постоянные нововведения и высокий уровень конкурентоспособности японской продукции на мировом рынке;
- ❖ предпочтение на внутреннем рынке отдается высококачественным изделиям. Акцент на качество продукции обусловлен в первую очередь конкуренцией на внутреннем рынке и уже во вторую очередь на внешнем;
- ❖ зарубежным компаниям приходится придавать своим товарам особые потребительские свойства, чтобы закрепиться на японском рынке. Дешевые низкокачественные товары там не покупаются (например, фотокамера Кодак, дешевые традиционные часы с циферблатом);
- ❖ товары, продаваемые на японском рынке, должны строго учитывать специфические требования японского потребителя, направленные на повышение надежности, удобства, размеров изделий, отвечающих национальным обычаям. Например, бесшумность и малые габариты – обязательные требования к стиральным машинам, холодильникам, электробритвам, автомашинам;
- ❖ высокая доля компаний-производителей на внутреннем рынке, не обеспечивающих достаточной конкурентоспособности на мировом рынке из-за высоких транспортных издержек и отсутствия технологического превосходства над зарубежными конкурентами. К таким товарам относятся пиво, цемент, продукция стекольной промышленности.

Японские компании благодаря внедрению принципов экономного управления, ориентированного на конечный результат предприятия, и контроля за качеством одержали в современных условиях победу на многих мировых рынках технологически сложной продукции.

Таким образом, экономическое воздействие на промышленное предприятие в основном определяется степенью использования коммерческого расчета в его деятельности как решающего фактора при проведении глобальной политики хозяйствования. То есть, отталкиваясь от принципа коммерческого ведения деятельности предприятия, формируются и другие экономические методы воздействия: ценообразование и оценка конкурентоспособности предприятия. Рыночный характер рассматриваемых экономических методов управления определяется главной целью деятельности предприятия – получение прибыли[15].

Сегодня, когда происходит усложнение управленческих проблем, что связано с возникновением принципиально новых задач, значительно возрастает необходимость постоянного развития механизма управления промыш-

ленным предприятием и его совершенствования на основе коммерческого расчета, который объединяет ресурсы, организацию управления и производства, а также обобщение зарубежного опыта решения данных проблем и возможности его применения в условиях российской экономики.

Литература

1. Акмаев Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Аникин Б.А., Рудная И.Л. Аутсорсинг и аустафинг : Высокие технологии менеджмента. – М.: Инфра-М, 2007.
3. Волкова И.О., Кобец Б.Б. Управление активами энергетических компаний: зарубежный опыт. – СПб.: ГПБГПУ, 2007.
4. Генкин Б.В. Основы экономической теории и методы организации эффективной работы. – М.: Норма, 2007.
5. В.Д. Грибов «Менеджмент». Учебное пособие. – М.: 2007. – С. 60-76
6. Драчева Е.Л., Юликов Л.И. Менеджмент: Учебник, 8-е изд. – М.: Издательский центр «Академия», 2007-2008.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 2006.
8. Лукьянова Л.М. Теоретико-методологические основы структурно-целевого анализа и синтеза организационно-технических комплексов. – СПб.: Наука, 2006.
9. Медников В.И., Орехов С.А. Эффективное управление предприятием// Экономика и управление, 2007, №2 (28)
10. Мильнер Б.З. Теория организаций. Изд. 3. – М.: ИНФРА-М, 2008.
11. Попов Е.П. Эволюция институтов микроэкономики. – М.: Наука, 2007.
12. Попов Ю., Яковенко О. Управление проектами. – М.: ИНФРА-М, 2007.
13. Российский статистический сборник. 2007: Стат. сб./ Росстат. – М., 2007.
14. Савельев А.А. Методы управления потенциалом промышленного предприятия. – СПб.: Политехника, 2006.
15. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М., 2008.

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СУЩНОСТЬ,
МЕТОДЫ, ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

Данная статья посвящена исследованию теоретико-методических аспектов конкурентоспособности и эффективности субъекта предпринимательской деятельности. В статье рассмотрены современные подходы к определению сущности и содержания понятия «конкурентоспособность». Приведены и систематизированы методы оценки конкурентоспособности. Особое внимание уделено параметрам оценки эффективности предпринимательства в условиях рыночной экономики в контексте формирования конкурентных преимуществ на рынке. По результатам исследования предложены рекомендации применению критериев, системы показателей, форм и методов оценки конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности.

МЕТЕЛЕВ И.С.

**COMPETITIVENESS OF THE SUBJECT OF ENTERPRISE ACTIVITY:
ESSENCE, METHODS, FACTORS AND CRITERIA OF AN ESTIMATION**

The article is devoted to research of theoretical and methodical aspects of competitiveness and efficiency of the subject of entrepreneurial business. In this article modern approaches to definition of essence and a content of concept «competitiveness» are considered. Methods of an assessment of competitiveness are resulted and systematized. The special attention is given to parameters of an assessment of efficiency of business in conditions of market economy in a context of formation of competitive advantages in the market. By results of research recommendations are offered to application of criteria, systems of parameters, forms and methods of an assessment of competitiveness of the subject of entrepreneurial business.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность, предпринимательство, субъект предпринимательской деятельности, методы оценки конкурентоспособности, критерии оценки конкурентоспособности.

Keywords: competition, competitiveness, entrepreneurship, entrepreneur / the subject of entrepreneurial business, methods of assessing competitiveness, criteria of an assessment of competitiveness.

На современном этапе развития рыночных отношений ни одна организация не может обойтись без оценки как своего конкурентного положения на рынке, так и конкурентоспособности своей продукции, товаров, работ или услуг. Несмотря на разнообразные методы и формы конкурентной борьбы, каждая фирма пытается выработать свою конкурентную стратегию, свои конкурентные преимущества для достижения рыночного успеха. Конкурен-

ция выступает как высшая побудительная сила, которая заставляет предприятия повышать качество выпускаемой продукции, товаров, работ или услуг, снижать затраты на производство, повышать производительность труда. Средством конкуренции являются товары и услуги, с помощью которых соперничающие фирмы стремятся завоевать признание и получить деньги от потребителя. В наиболее полном смысле конкурентоспособность включает в себя три основные составляющие. Одна из них жестко связана с изделием как таковым и в значительной мере сводится к качеству, другая связана как с экономикой создания сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями и ограничениями потребителя. Наконец, третья отражает все то, что может быть приятно или неприятно потребителю как покупателю, как человеку, как члену той или иной социальной группы и т.д.

Следует отметить, что исследования в области конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности пока ещё проводятся в основном с позиции влияния на неё производственных, материально-вещественных факторов. Современная экономическая мысль исходит из того, что решающую роль в обеспечении конкурентоспособности организации играет интеллектуальный капитал и связанные с ним нематериальные активы [15]. Однако данное положение требует серьёзной адаптации к условиям российской действительности, характеризующейся нестабильностью рыночных отношений, ограниченностью обращения информации и слабой правовой защищённостью экономических субъектов.

В последнее время в России ясно проявляется тенденция к обострению конкуренции между предприятиями, которые подвергаются нарастающему совокупному воздействию конкурентных факторов. Тем не менее на многих предприятиях не проводится целенаправленная работа по анализу конкурентов, отсутствует систематизированные представления о том, что является конкурентоспособностью предприятия, как ее создавать, поддерживать, оценивать, грамотно реализовать и управлять ею.

Прежде чем перейти к исследованию основных положений теории конкурентоспособности, логично дать определение субъекта предпринимательской деятельности. Обобщая изложенные в современной литературе подходы к определению предпринимательства, считаем, что предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимой для саморазвития собственного дела и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами.

Основным субъектом предпринимательской деятельности и, следовательно, носителем предпринимательской активности выступает предприниматель. При этом в соответствии с действующим законодательством РФ под предпринимателем понимают:

- ❖ индивидуального предпринимателя – физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность и зарегистрированное в качестве такового в установленном порядке;
- ❖ организацию (юридическое лицо).

Реализация предпринимательской активности предполагает функционирование в условиях конкурентной среды и требует от субъекта предпринимательства поддержания заданного рынком уровня конкурентоспособности.

Конкурентоспособность является многомерным свойством, что определяется многоаспектностью самого явления конкуренции. Это означает, что менеджмент предприятия не может сосредоточивать усилия только на одном из конкурентных факторов – они должны учитываться одновременно, с учетом взаимной зависимости и времени. Многоаспектность конкуренции также проявляется в том, что предприятия могут предвидеть поведение конкурентов, а также реагировать на одну и ту же ситуацию на рынке различным образом. Вследствие этого затрудняется прогнозирование ситуаций и долгосрочное планирование. Многие ошибки в конкурентной борьбе обусловлены сложностью самого явления конкуренции, далеко не всегда осознаваемого менеджментом российских предприятий. Решение этой проблемы необходимо начать со структуризации соответствующих понятий и выявления их взаимосвязи.

Для того чтобы дать наиболее полную характеристику понятия конкурентоспособности, изучим подходы различных ученых к определению этого понятия и выясним, какое из этих определений будет основополагающим при проведении данного исследования.

Характеристика конкурентоспособности дана авторами И. Бернардом и Ж.-К. Колли через понятие конкуренции. Конкуренция рассматривается как состояние взаимоотношений, когда происходит свободное, полное и достоверное сопоставление всех хозяйствующих субъектов в плане как предложения, так и спроса на товары и услуги [4]. Соответственно, конкурентоспособность предприятия является результатом этих взаимоотношений. При проведении статистического анализа конкуренции принципиально важной является сформулированная здесь идея сопоставления. По мнению автора, недостатком данного определения является то, что в нем отсутствует аспект достижения конкурентоспособности фирмы.

Конкурентоспособность формируется на различных уровнях: товара или услуги, компании, отрасли, региона, страны. Данные понятия далеко не тождественны, однако тесно взаимосвязаны, зачастую невозможно отделить проблемы, относящиеся к конкурентоспособности страны в целом, от проблем, выражающих конкурентоспособность товара или фирмы.

В. Андрианов подчеркивает, что синтетическим показателем, объединяющим конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевую конкурентоспособность и характеризующим положение страны на мировом рынке, является показатель страновой конкурентоспособности. В самом общем виде её можно определить, как способность страны в условиях свобод-

ной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных её граждан [9].

В современном экономическом словаре дано следующее определение: конкурентоспособность страны – это способность экономики страны, государства участвовать в международной торговле, удерживать и расширять определенные сегменты на мировых рынках, производить продукцию, соответствующую мировым образцам. Определяется технико-экономическим уровнем производства в стране, величиной издержек производства, качеством производимых товаров, развитостью инфраструктуры, наличием абсолютных и относительных преимуществ [2].

Анализу конкурентоспособности страны, отрасли и особенно предприятия в отечественной и зарубежной экономической литературе уделено большое внимание. Отдельные авторы утверждают, что универсального определения конкурентоспособности нет и быть не может, а все зависит от того, применительно к какому объекту (предмету) или субъекту оно относится [11]. К сожалению, авторы ограничиваются указанным утверждением, хотя очевидно, что оно не может претендовать на абсолютный характер, а требует хотя бы минимальной типологизации экономических объектов. В то же время другие специалисты, в числе которых М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова, подчеркивают, что конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое понятие, анализ и оценку которого необходимо теснейшим образом увязывать с конкретным конкурентным полем и особенно с его уровнем [2]. Современные специалисты выделяют следующие уровни конкурентоспособности [1]:

- ❖ макроуровень – на нем определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы;
- ❖ мезоуровень, охватывающий группу предприятий – на нем формируются перспективы развития отрасли или корпорации;
- ❖ микроуровень – здесь конкурентоспособность как бы обретает свою окончательную, завершающую форму в виде соотношения цены и качества товара.

Это соотношение зависит от условий, сформировавшихся на предшествующих двух уровнях, и от персонала предприятия, его способности использовать как свои ресурсы, так и сравнительные национальные общехозяйственные и отраслевые преимущества.

Совершенно очевидным является тот факт, что основная часть конкурентных преимуществ создается на мезоуровне – на предприятиях и фирмах, где используются новейшие технологии, новые материалы, новые, более эффективные формы организации труда, в результате чего и возникают конкурентоспособные товары, продукция и услуги. Поэтому в некоторых работах понятие макроконкурентоспособности ставится под сомнение, а анализ конкурентоспособности предлагается ограничивать уровнем товаров и фирм. В частности, П. Кругман относится к современному «увлечению конкуренто-

способностью» критично, считая, что конкурентоспособность - «атрибут компаний» [3].

Что касается понятия конкурентоспособности фирмы, то в современной экономической литературе представлено общее определение этого понятия. Так, О.Т. Лебедева и Т.Ю. Филиппова считают, что конкурентоспособность фирмы, как и всякого предприятия – производителя, характеризует возможности и динамику приспособления производителя к изменяющимся условиям на рынке [10]. В этом определении нет никакого упоминания о наличии и действиях конкурентов, поэтому автор считает его неприемлемым в качестве основного. В свою очередь, международная организация «Европейский форум по проблемам управления» (European Management Forum – EMF) предложила считать конкурентоспособностью фирмы «реальную и потенциальную способность компании проектировать, изготавливать и сбывать в тех условиях, в которых им приходится действовать, товары, которые по «ценовым» и «неценовым» характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителя, чем товары конкурентов» [8].

Другой подход привязывает понятие конкурентоспособности фирмы к качественным характеристикам ее деятельности (доля рынка, эффективность функционирования, эффективность управления и т.п.). Например, В.Г. Золотоголов выделяет в понятии конкурентоспособность фирмы в качестве ключевых обладание предприятием преимуществ (экономических, технических, организационных) перед конкурентами, которые обеспечивают снижение издержек, повышение качества, возможность обновления, расширения производства, устойчивую долю рынка и, следовательно, возможность получать более высокие доходы. Чем выше конкурентоспособность, тем больше возможностей по расширению объема продаж и росту прибылей [12].

По мнению А. Н. Белковского, конкурентоспособность фирмы – это реальная и потенциальная способность предприятия с учетом имеющихся у него для этого возможностей проектировать, изготавливать и реализовывать в конкретных условиях товары, которые по своим потребительским и стоимостным характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов [9].

А.В. Гольцов высказывает предположение, что конкурентоспособность является важной интегральной характеристикой деятельности предприятия, но ее повышение не должно становиться самоцелью. В целях своевременного наличия приоритетов и эффективной стратегии в, наибольшей степени соответствующей тенденциям развития рыночной ситуации и основанной на сильных сторонах деятельности предприятия, любая фирма должна постоянно осуществлять текущий контроль и анализ конкурентного преимущества (превосходства) на рынке, на котором она и конкурирующая фирма предлагают аналогичные по потребительскому спросу товары или услуги [6].

В рамках данного исследования автор придерживается более информативно емкого определения конкурентоспособности предприятия, согласно которому конкурентоспособность предприятия в самом широком смысле можно определить как способность к достижению собственных целей в усло-

виях противодействия конкурентов, а мерилom конкурентоспособности предприятия является «соотношение сил» между конкретным предприятием и его основными конкурентами на рынке [5].

Таким образом, конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности – это многоплановая экономическая категория, являющаяся главным критерием оценки эффективности производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, а также результирующим показателем эффективности системы управления данным хозяйствующим субъектом.

Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности подвержена влиянию совокупности факторов внутренней и внешней среды. Внешние факторы разделяются на две группы: прямого и косвенного воздействия. К внешним факторам прямого воздействия относятся акционеры, конкуренты, поставщики, потребители, местные и федеральные органы. Внешними факторами косвенного воздействия являются политика, технология, право, экономика, социально-культурные факторы, физико-географические условия. Конкурентное пространство, цели и стадия жизненного цикла продукта определяют приоритеты в выборе критериев конкурентоспособности и формируют ценностные блоки [7].

Оценка конкурентоспособности субъекта предпринимательства проводится с использованием специального инструментария, представляющего собой совокупность методов оценки, использование которых на практике обусловлено спецификой финансово-хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства, отраслевыми особенностями и непосредственно целями проведения такой оценки. Систематизированный перечень методов оценки представим в табл. 1.

Поддерживая точку зрения ведущих российских ученых в области предпринимательства и организации предпринимательской деятельности, считаем, что использование только одного метода не дает адекватных оценок о состоянии субъекта предпринимательства и его потенциальных возможностях, поэтому для более точной и объективной оценки необходимо комбинировать существующие методы. Комбинированное применение аналитических и графических методов с учетом достоинств и недостатков различных подходов позволяет оценить реальное положение предприятия в конкурентном пространстве и ранжировать его относительно конкурентов. При этом возникает возможность представить конкурентоспособность фирмы как многофакторную величину, определить её состояние, опираясь на разные критерии, и оценить выбранные параметры в статике и динамике.

Однако использование одновременно всех методов нецелесообразно, так как это затруднит анализ из-за сложности, объемности и трудоемкости расчетов. Поэтому следует определить приоритетные параметры для оценки конкурентоспособности предпринимательской организации.

Как известно, конкурентоспособность зависит от ряда факторов и может быть оценена с помощью набора критериев. Учитывая сказанное, прежде чем рассматривать факторы конкурентоспособности, выявим различия в определении понятий фактора и критерия конкурентоспособности.

Таблица 1.

**Методы оценки конкурентоспособности субъекта
предпринимательской деятельности**

Наименование метода	Область и особенности применения
1. Общенаучные методы	
1.1. Дифференциальный метод	Метод оценки конкурентоспособности, основанный на сопоставлении единичных параметров анализируемого и аналогового / эталонного субъекта предпринимательской деятельности. Использование данного подхода позволяет установить: достигнут ли уровень параметров исследуемого субъекта параметров базового / эталонного; по каким параметрам не достигнут; какие из параметров существенно отличаются от аналога.
1.2. Комплексный метод	Метод оценки конкурентоспособности, основанный на применении групповых, интегральных, смешанных показателей. Оценка осуществляется путем сопоставления показателей анализируемого субъекта предпринимательской деятельности с аналогичными показателями эталона. Преимуществом данного метода является простота расчета и возможность однозначной интерпретации результатов, а основной недостаток заключается в неполной характеристике деятельности организации.
2. Специализированные методы	
2.1. Аналитические методы	К данной группе методов оценки конкурентоспособности предприятия относятся метод оценки конкурентоспособности предприятия через интегральный показатель, оценка конкурентоспособности на основе расчета рыночной доли, оценка конкурентоспособности предприятия на основе теории эффективной конкуренции и т.д. Достоинства данной группы методов заключается в простоте расчетов при имеющейся информации, а также достаточно легком сравнении параметров анализируемого предприятия и образца-аналога. Недостатком данной группы методов является субъективное влияние на оценку со стороны экспертов, а также трудности, связанные с ограниченной доступностью необходимых данных о деятельности оцениваемого субъекта предпринимательской деятельности.
2.2. Аналитико-прогностические методы	Отличаются не только возможностью учета влияния различных факторов внешней среды при оценке конкурентоспособности предпринимательской организации, но и возможностью комплексного анализа товаров, конъюнктуры рынка, технологии. Данная группа методов включает в себя метод мозгового штурма, метод оценки конкурентоспособности продукции на основе уровня продаж и т.д.
2.3. Графические методы	Позволяют наглядно продемонстрировать конкурентное положение субъекта предпринимательской деятельности по сравнению с конкурентами (многоугольник конкурентоспособности, метод круговых диаграмм, метод гистограмм и т.д.). Однако отсутствие точной количественной характеристики предприятий по заданным критериям ограничивает возможность применения данных методов.

Критерий конкурентоспособности – это качественная и (или) количественная характеристика продукции, служащая основанием для оценки ее конкурентоспособности [14]. Единичный критерий конкурентоспособности относится к одной из простых характеристик, определяющих конкурентоспо-

способность. Примером является продажная цена. Комплексный критерий конкурентоспособности относится к совокупности характеристик, определяющих конкурентоспособность. Разновидностями комплексного критерия являются групповой и обобщенный критерии. Групповой критерий конкурентоспособности – это комплексный критерий, который относится к группе характеристик, определяющих конкурентоспособность товара с той или иной стороны. Примеры группового критерия: уровень качества, имидж, уровень новизны, цена потребления, информативность товара. Понятия единичного и группового критериев несколько условны в разных условиях оценки, оценивающих конкурентоспособность. Некоторые критерии могут выступать в роли единичных или групповых критериев. Например, продажная цена с позиции потребителя – единичный критерий, с позиции предприятия-изготовителя – групповой.

Обобщенный критерий конкурентоспособности – это комплексный критерий, по которому принимают решение о результатах оценки конкурентоспособности продукции. Примерами являются уровень конкурентоспособности продукции, рейтинг товара.

Для более точной количественной оценки конкурентоспособности фирмы используется метод, основанный на теории эффективной конкуренции. Согласно этой теории наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов – ресурсов фирмы. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им этих ресурсов. В основе метода лежит оценка четырех групповых показателей или критериев конкурентоспособности (табл. 2) [13].

Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности. Анализ причин снижения значения отдельных критериев конкурентоспособности продукции и установления факторов, повышающих конкурентоспособность, так называемый факторный анализ, – важный момент в деятельности предприятий-изготовителей и предприятий-продавцов. Уже отмечалось, что конкурентоспособность фирмы не является ее имманентным качеством, поскольку фирма функционирует в системе макро- и микросреды, сформировавшейся в рамках той или иной национальной экономики. Соответственно, факторы, определяющие конкурентоспособность разных уровней экономики, тоже разные.

По мнению Г.С. Праховой, изучение некоторых современных тенденций в развитии факторов конкурентоспособности позволяет сделать выводы о том, что ключевыми характеристиками фирм-лидеров, обеспечивающих им конкурентные преимущества, являются следующие: наличие собственной рыночной ниши; контроль и поддержание высокого качества; инновации; партнерство; быстрота действий, мобильность к изменяющейся конъюнктуре рынка; квалификация персонала; международная деятельность; малая величина предприятий [2].

Таблица 2.

Критерии оценки конкурентоспособности предприятия

Критерии и показатели конкурентоспособности	Роль показателя в оценке
1. Эффективность производственной деятельности предприятия	
1.1. Издержки производства на единицу продукции, руб.	Отражает эффективность затрат при выпуске продукции.
1.2. Фондоотдача, руб.	Характеризует эффективность использования основных производственных фондов.
1.3. Рентабельность товара или услуги, %.	Характеризует степень прибыльности производства товара или услуги.
1.4. Производительность труда, руб./чел.	Отражает эффективность организации производства и использования рабочей силы.
2. Финансовое положение предприятия	
2.1. Коэффициент автономии	Характеризует независимость предприятия от заемных источников.
2.2. Коэффициент платёжеспособности	Отражает способность предприятия выполнять свои финансовые обязательства и измеряет вероятность банкротства.
2.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	Отражает качественный состав средств, являющихся источниками покрытия текущих обязательств.
2.4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Характеризует эффективность использования оборотных средств. Соответствует времени, в течение которого оборотные средства проходят все стадии производства и обращения.
3. Эффективность организации сбыта и продвижения товара или услуги	
3.1. Рентабельность продаж, %	Характеризует степень прибыльности работы предприятия на рынке, правильность установления цены товара или услуги.
3.2. Коэффициент затоваренности готовой продукцией	Отражает степень затоваренности готовой продукцией. Рост показателя свидетельствует о снижении спроса.
3.3. Коэффициент загрузки производственной мощности	Характеризует деловую активность предприятия, эффективность работы службы сбыта.
3.4. Коэффициент эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта	Характеризует экономическую эффективность рекламы и средств стимулирования сбыта.
4. Соотношение цены и качества	
4.1. Качество товара или услуги.	Характеризует способность товара или услуги удовлетворять потребности в соответствии с его назначением.
4.2. Цена товара или услуги.	Характеризует доступность товара или услуги.

Дж. Пилдич утверждает, что конкурентоспособность фирмы зависит от следующих факторов [16]:

1. Источники конкурентных преимуществ. При этом конкурентные преимущества подразделяются на два вида:
 - ❖ преимущества высокого ранга (связанные с наличием у предприятия высокой репутации, квалифицированного персонала, патентов, ведени-

ем долговременных НИОКР, развитым маркетингом, основанным на использовании новейших технологий, современным менеджментом, долговременными связями с покупателями и т.д.) дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой прибыльности;

- ❖ преимущества низкого ранга (связанные с наличием дешевой рабочей силы, доступностью источников сырья и т.д.) не столь устойчивы, так как могут быть скопированы конкурентами.
2. Очевидность источников конкурентных преимуществ. При наличии явных источников преимуществ (дешевое сырье, определенная технология, зависимость от конкретного поставщика) возрастает вероятность того, что конкуренты постараются лишить фирму этих преимуществ.
 3. Инновации. Для удержания лидирующего положения сроки внедрения инноваций должны, по крайней мере, равняться срокам их возможного повторения конкурентами или превосходить их. Инновационный процесс позволяет компаниям переходить к реализации конкурентных преимуществ более высокого ранга и увеличивать число их источников.
 4. Отказ от имеющегося конкурентного преимущества для приобретения нового. Отказ от конкурентного преимущества важен для реализации стратегии, так как создает барьеры для имитаторов.

Далее перечислены основные факторы конкурентоспособности фирмы, предложенные западными исследователями: динамика масштабов долгосрочного спроса; динамика структуры спроса; обновление продукта; технологические инновации; маркетинговые инновации; динамика лидерства; диффузия достижений; динамика эффективности; покупательские предпочтения; государственное регулирование рынка; рост детерминации [8].

Итак, рассмотрев различные факторы конкурентоспособности, приводимые современными учеными и экономистами-практиками, а также исходя из специфики данного исследования, выделим существенные факторы конкурентоспособности современной предпринимательской организации:

- ❖ способность постоянного совершенствования процесса оказания услуг;
- ❖ освоение и внедрение пользующихся спросом новых видов услуг;
- ❖ использование передовых технологий;
- ❖ повышение качества услуг;
- ❖ управление стоимостью предоставляемых услуг;
- ❖ совершенствование и развитие кадрового персонала;
- ❖ международная деятельность;
- ❖ численность и сравнительная сила конкурирующих предприятий.

Таким образом, конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности как интегрирующий показатель результативности финансово-хозяйственного функционирования с учетом отраслевой специфики, организационно-правовой формы, статуса, имиджа, положения во времени и пространстве зависит от ряда факторов внешней и внутренней среды. Для качественной и количественной оценки конкурентоспособности экономической наукой разработан и апробирован инструментарий, позволяющий реализо-

вать системно-критериальный подход к определению уровня конкурентоспособности субъекта предпринимательской деятельности.

Литература

1. Бобков А.Л. Экономия ресурсов как фактор повышения конкурентоспособности промышленности России: монография / А.Л. Бобков, Л.В. Бобков. – Москва: Дашков и К, 2010. – 147с.
2. Грани конкурентоспособности: государство, регион, предприятие, товар / Под ред. С.С. Чернова. – Новосибирск : СИБПРИНТ, 2008. – 186 с.
3. Емельянова Л.А. Психология конкуренции и конкурентоспособности: монография. – М.: Изд-во МГОУ, 2008. – 441 с.
4. Иванов С.В. Оценка и формирование конкурентоспособности системы управления компанией: монография. – Калининград: Аксиос, 2008. – 127с.
5. Инновация и конкурентоспособность предприятий: [инновации: компетенции, организационный механизм, стратегия, бизнес-модель, ресурсы, культура] / Под ред. Н.А. Кравченко. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. – 322с.
6. Клименко Т.В. Качество и конкурентоспособность в системе управления предприятием: монография. – М.: Изд-во РЗИТЛП, 2008. – 149 с.
7. Методические основы оценки конкурентоспособности в малом бизнесе с целью ее повышения / Под общ. ред. В.А. Романова. – Шахты (Ростовская обл.): Изд-во ЮРГУЭС, 2008. – 158 с.
8. Минченкова О.Ю. Повышение конкурентоспособности организации на основе управления знаниями: монография. – Москва: Изд-во ГУУ, 2008. – 222с.
9. Молочников Н.Р. Развитие многоуровневой конкурентоспособности / Н.Р. Молочников, Т.Г. Пономарева. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2008. – 97 с.
10. Попадюк Т.Г. Конкурентоспособность в новой экономике: вопросы управления. – М.: МГСУ, 2008. – 200 с.
11. Сафиуллин Н.З. Конкурентоспособность: теория и методология / Н.З. Сафиуллин, Л.Н. Сафиуллин. – Казань: Центр инновационных технологий, 2008. – 162с.
12. Степанов Л.В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка. - Воронеж: Научная книга, 2010. – 203 с.
13. Степусь А.Ф. Система обеспечения ценностной конкурентоспособности предприятия. – Ижевск: Удмуртский ун-т, 2008. – 227 с.
14. Сурнина Е.А. Исследование методов оценки конкурентоспособности товара и разработка модели для управления конкурентоспособностью: монография / Е.А. Сурнина, В.А. Иванов. – Екатеринбург; Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2009. – 88 с.
15. Ултургашева О.Г. Приоритетные стратегии конкурентоспособности предприятий: монография. – Красноярск: Изд-во Красноярского гос. аграрного ун-та, 2008. – 199с.

16. Филобокова Л.Ю. Обоснование концепции рыночной устойчивости и конкурентоспособности малого предпринимательства. – Ростов-на-Дону: РИНХ, 2008. – 191 с.

СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В РАЗВИТИЕ ПОТЕНЦИАЛА ЭНЕРГЕТИКИ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

В статье рассматривается разработка теоретических и методических основ организационно-экономического обеспечения и эффективного использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии с учетом экономической специфики и экологических особенностей конкретного региона. В исследовании доказана экономическая и экологическая целесообразность постепенного замещения исчерпаемых (невозобновимых) энергоресурсов нетрадиционными возобновимыми источниками энергии и даны практические рекомендации по разработке механизма государственной поддержки региона отрасли нетрадиционной энергетики. В осуществлении этой политики возможно сочетание трёх основных стратегий.

MAGOMEDOVA N.A.

STRATEGY TO ATTRACT RENEWABLE ENERGY RESOURCES IN THE DEVELOPMENT OF POTENTIAL ENERGY AS AN INTEGRAL PART OF INNOVATION POLICY IN THE REGION

In article is considered development theoretical and methodical organizing-economic provision and efficient use renewed sources to energy with provision for economic specifics and ecological particularities of the concrete region. In study is proved economic and ecological practicability gradual exhausted power resource renewed source to energy and are given practical recommendations on development of the mechanism of state support of the region to branches energy. In realization this politicians possible combination three main strategies.

Ключевые слова: Экономическая и энергетическая безопасность, НВИЭ, регион, экономическая политика, стратегия, энергоэффективность.

Keywords: Economic and energy safety, NVIE, region, economic policy, strategy, energy result.

Каждому обществу для его безопасного существования требуется определённый уровень обеспеченности энергией, ниже которого промышленность, транспорт, медицинские учреждения, система борьбы с чрезвычайными ситуациями и другие жизненно важные системы начинают функционировать со сбоями. Этот минимально необходимый уровень представляет собой

порог энергетической безопасности, т.е. *защищённости жизненно важных интересов отдельных людей, общества и государства; при этом прилагательное «энергетическая» указывает на зависимость данного вида безопасности от обеспеченности энергоресурсами.*

С другой стороны, высокий уровень энергопотребления влечёт проблемы загрязнения окружающей среды и возможного исчерпания технически и экономически доступных невозобновимых источников энергии. Наиболее наглядно загрязнение окружающей среды при использовании ископаемого органического топлива, от его добычи и транспортировки до сжигания в топках тепловых электростанций, в камерах сгорания двигателей и в других подобных устройствах. Менее очевидна, но не менее серьёзна потенциальная опасность ядерной энергетики, заключающаяся в стремительном накоплении изначально чуждых земной биосфере искусственных радиоактивных веществ при эксплуатации АЭС и др. ядерных установок и при переработке отработавшего ядерного топлива.

Таким образом, перед обществом стоит задача вписаться в «эколого-энергетический зазор»: производство энергии должно быть достаточным для обеспечения энергетической безопасности, но при этом не подвергать опасности состояние окружающей среды. Выполнению этой задачи должна быть посвящена экологически обоснованная государственная энергетическая политика. В осуществлении этой политики возможно сочетание (в том или ином соотношении) трёх основных стратегий. Назовём их.

Первая стратегия – прямое увеличение производства энергии за счёт традиционных для данного общества энергоресурсов при соблюдении (а при необходимости – развитии и совершенствовании) эколого-правовых требований: экологического нормирования, оценки воздействия на окружающую среду и др. Этот путь эффективен в том случае, когда ещё не достигнуты экологические пределы энергетического роста.

Вторая стратегия состоит в развитии принципиально новых источников энергии. В XX столетии таковыми стали ядерная энергия (в настоящее время уже перешедшая в разряд «традиционных» источников), а также энергия ветра, солнечного излучения, геотермальная, приливная и др. «нетрадиционные» виды. Поскольку новые виды энергетики создают новые виды воздействий на окружающую среду, их развитие должно сопровождаться развитием эколого-правовых требований в энергетике. Здесь особо следует подчеркнуть разработку и принятие (на основе положительного заключения государственной экологической экспертизы) для новых видов энергетических установок новых технико-экологических стандартов.

Третья стратегия – снижение энергоёмкости экономики за счёт повышения её энергоэффективности, т.е. эффективности использования энергии и энергетических ресурсов. При этом снижается как объём потребляемых энергоресурсов (при сохранении энергетической безопасности), так и антропогенная нагрузка на окружающую среду. Прибегая к использованному ранее образному выражению, «эколого-энергетический зазор», в который

должно вписаться общество, в результате реализации этой стратегии становится менее узким.

Здесь необходимо сделать два замечания.

Первое. Потребность общества в энергии зависит от ряда факторов: географических, в том числе климатических особенностей территории региона; структуры и технологического уровня её экономики; традиций данного общества, а также от его потребительских привычек. Нетрудно увидеть, что одни из этих факторов не поддаются изменению в результате целенаправленной государственной политики (географические особенности страны), в то время как другие могут быть изменены (структура экономики, используемые технологии, потребительские привычки). Так, высокая энергоёмкость российской экономики в 2-4 раза выше, чем в западных странах – обусловлена не только организационно и технологически, но и географическими особенностями региона. Соответственно, программы повышения энергоэффективности, безусловно, необходимы для оздоровления состояния окружающей среды и экономии невозобновимых ресурсов, но при этом следует помнить, что при прочих равных условиях энергоёмкость российской экономики останется выше.

Второе. Уменьшение энергоёмкости экономики не всегда обусловлено повышением её энергоэффективности и не всегда влечёт снижение антропогенной нагрузки на природную среду, если рассматривать глобальную экосистему в целом. Такая ситуация возникает, когда снижение энергоёмкости национальной экономики достигается за счёт вынесения наиболее энергоёмких производств за пределы страны. Например, по данным исследователей World Watch Institute, за период с 1973 по 1985 годы энергоёмкость экономики Греции возросла на 16%, что связано с развитием металлургии в этой стране. За этот же период энергоёмкость многих других промышленно развитых стран снизилась: Нидерландов и ФРГ – на 18%, Великобритании – на 20%, США – на 23%, Японии – на 31%. Но при этом остаётся открытым вопрос: в какой мере это снижение связано с увеличением энергоэффективности, а в какой – с переводом наиболее энергоёмких и загрязняющих производств (той же металлургии) в страны с менее строгим (или менее действенным) экологическим законодательством. С точки зрения обеспечения и энергетической, и экологической безопасности, ценность представляет именно повышение энергоэффективности экономики.

Энергетика является базовым звеном экономики региона. Производство валового национального продукта, рост материальных и трудовых ресурсов в решающей степени определяются состоянием топливно-энергетического комплекса и величиной производимой энергии. В силу этого, начиная структурную перестройку экономики, необходимо, прежде всего, обратить внимание на состояние и тенденции развития энергетики, наличие в ней потенциала энергосбережения и внедрения ресурсосберегающих технологий.

Анализ энергетической базы и топливно-энергетических балансов Дагестана показывает, что основа её функционирования – топливные энергоно-

сители и топливосжигающие технологии. По структуре потребляемых энергоресурсов в экономике на долю топлива (уголь, нефть, газ, дрова) приходится 80%, а электроэнергии – 20%. При этом наблюдается постоянное несоответствие между собственным производством топлива и его потреблением: скорость нарастания потребления топлива в республике превышает скорость его производства в 5 раз. В то же время среднегодовой прирост собственного производства электроэнергии составляет 24%, а прирост ее потребления – всего 3,4%. В темпах потребления электроэнергии Дагестан отстает относительно производства всей энергии более чем в 2 раза. Не лучше положение и с дешевым потреблением электроэнергии: по уровню его среднегодового потребления Дагестан отстает от России и других стран мира в 3-4 раза, а по отдельным горным районам в 10 раз.

Сложившаяся ситуация крайне неблагоприятна для Дагестана.

Во-первых, сохраняющиеся тенденции развития энергокомплекса противоречат общемировым: повсюду в мире потребление электроэнергии опережает ее производство вдвое.

Во-вторых, чтобы обеспечить стабильное функционирование экономики, республике приходится импортировать значительные топливные ресурсы, сжигание которых осложняет экологическую ситуацию.

В-третьих, использование принципов централизации энергообеспечения становится фактором торможения энергосбережения и опасности для окружающей среды. По экспертным оценкам, выполненным на основе информационных материалов топливно-энергетического баланса РД, суммарные потери энергии в республике достигали почти трем четвертям совместной годовой выработки Чирюртовской и Миатлинской ГЭС.

Подобное состояние свидетельствует, прежде всего, об отсутствии в РД какой-либо системы энергосбережения и о недопустимо низком уровне оснащенности объектов энергетики и промышленности соответствующими техническими средствами учета и контроля расходуемой энергии. Особенно это относится к системам топлива и энергоснабжения. А из-за фактического отсутствия достоверности измерительной информации нельзя добиться эффективности принимаемых решений в одной из важнейших областей энергетической политики – энергосбережении.

Итак, необходим коренной пересмотр энергетической политики Дагестана с учетом состояния основных системных звеньев топливно-энергетического комплекса, местных (региональных) особенностей и природных условий, а также прогрессивных тенденций развития мировой энергетики.

Топливо-энергетический комплекс республики – один из самых капиталоемких частей экономики. В его развитие и функционирование вовлекается значительное количество материальных и трудовых ресурсов. От его состояния в значительной степени зависят жизнеспособность экономики и повышение уровня благосостояния населения.

Основными звеньями топливно-энергетического комплекса в Дагестане являются системы электроснабжения и транспортной энергетики.

Централизованная система электроснабжения включает в себя всю электрическую сеть, независимо от ведомственной подчиненности. Централизация электроснабжения была обусловлена требованиями максимальной концентрации промышленных производств, но этот принцип имеет очевидные недостатки.

Принципы централизации, во-первых, диктуют крупномасштабное освоение только гидроресурсов посредством строительства больших ГЭС, хотя Дагестан располагает и другими возобновляемыми энергоресурсами. Во-вторых, это требует создания дальних электропередач высоких напряжений для транспортировки энергии в отдаленные районы. В результате – удлиняются сроки освоения гидроэнергоресурсов, усиливается противозэкологическое воздействие энергетики, увеличиваются капиталовложения, потери электроэнергии и в конечном счете снижается эффективность использования энергоресурсов. Последовательная схема освоения гидроэнергоресурсов, принятая в энергетической практике РД, обуславливает диспропорции в социально-экономическом развитии отдельных территориальных энергетических зон, вызывая существенное отставание в уровне электрификации, особенно горных районов.

Существенным недостатком сложившейся системы является то, что, несмотря на наличие в республике определенного избытка электроэнергии, мы импортируем ежегодно из объединенной энергосистемы Кавказа более 1 млрд кВт/ч энергии. Особенно сильна энергетическая зависимость Дагестана от внешних источников в осенне-зимний период. При этом стала постоянной тенденция роста стоимости импортируемой электроэнергии, т.к. вырабатывается она в основном на теплоэлектростанциях. Расчеты показывают, что дефицит осенне-зимнего периода при восстановлении объемов промышленного производства в Дагестане не может быть покрыт даже с вводом в строй Ирганайской ГЭС.

Программа освоения гидроэнергоресурсов Дагестана, принятая до 2010г., требует суммарных капиталовложений около 3 млрд долларов. Это делает программу фактически неосуществимой. Необходим неотложный переход к иной, параллельной, схеме широкомасштабного освоения всех основных возобновляемых энергоресурсов республики. Централизованная система топливообеспечения РД содержит организационные и технические звенья, участвующие в добыче и обеспечении республики твердым, жидким и газообразным топливом и тепловой энергией. Целью ее является передача тепловой энергии и горячей воды коммунально-бытовому сектору.

Покрытие потребности топливно-энергетического комплекса РД в твердом топливе (уголь, отопительные дрова) традиционно осуществляется за счет внешних источников. В связи с отпуском цен на энергоносители и увеличением стоимости угля, отопительных дров, нефтепродуктов и природного газа сократилось и потребление отдельных видов топлива. В тяжелое положение попали горные районы.

Сохранение традиционных методов и средств, реализующих топливную концепцию энергетики, может явиться одной из причин дальнейшего

усиления напряженности в энергетике и экологии, а также существенного дефицита в бюджете республики. Если ориентироваться на цены 2010г. и уровень топливопотребления 2007г., то суммарные ежегодные расходы только коммунального бытового сектора на топливо составляют около 31 млрд. рублей.

Действующая система нефтегазоснабжения вот уже более 10 лет работает в режиме дефицита топлива, который покрывается за счет внешних источников. Принятые в республике решения не только не направлены на изменение этого положения, а еще более усугубят его. Программа газификации республики до 2020г. потребует для своей реализации капиталовложений около 59 млн. долларов. Рост потребления природного газа будет все больше покрываться за счет внереспубликанских источников, и его дефицит, по сравнению с 2010г. к 2020г., возрастет в 6 раз. В дальнейшем, при переходе на мировые цены, реализация программы газификации будет ежегодно требовать на покрытие дефицита природного газа около 84 млн. долларов, что вряд ли осуществимо с точки зрения состояния республиканского бюджета.

Итак, нынешняя программа газификации РД не учитывает изменения в энергетической политике России, современных тенденций в мировой энергетике, потенциала местных возобновляемых энергоносителей. Единственный выход из складывающейся ситуации – это разработка новой региональной энергетической политики, основанной на бестопливной концепции энергетике, и широкомасштабный переход к бестопливным энерготехнологиям, использующим местные возобновляемые энергоносители.

Следует отметить, что Республика Дагестан на протяжении длительного времени занимается вопросами нетрадиционных возобновляемых источников энергии и имеет в этой области определенные достижения как в строительстве различных объектов, так и в создании исследовательских центров по этим проблемам.

Литература

1. Безруких П.П. Ресурсы и эффективность использования возобновляемых источников энергии в России// под редакцией. – Санкт-Петербург, Наука 2005г.
2. Шпильрайн Э.Э. Экологические аспекты применения возобновляемых источников энергии для децентрализованного энергоснабжения // Перспективы энергетике т. 6. №3, 2006г. – 299-305с.
3. Шейдлин А.Е. Некоторые проблемы энергетике // Энергия 2005, №8. – С.2-12.
4. Энергетическая стратегия России (Основные положения). – М.: Мин-во топлива и энергетике РФ, 2007г. И с.
5. Безруких П.П., Арбузов Ю.Д., Борисов Г.А. и др. Ресурсы и эффективность использования возобновляемых источников энергии в России // Под ред. П.П. Безруких. – Санкт-Петербург: Наука, 2002. – 315с.
6. Шпильрайн Э.Э., Гаджиев Г.А., Мейланов А.Ш., Магомедова Н.А. Нетрадиционная энергетика Дагестана // Энергетическая политика. 2006г. №6.

7. Гусейнов У.М., Магомедова Н.А. Экологические и экономические проблемы использования нетрадиционных источников энергии в Республике Дагестан // Вестник молодых учёных Дагестана. Издательский центр «СМУД», 2003. – С.260.
8. Магомедова Н.А. Социально-экономические аспекты использования нетрадиционных возобновляемых источников энергии // Вестник молодых учёных Дагестана. Издательский центр «СМУД», 2003. – С. 93.
9. Магомедова Н. А., Цапиева О.К. Ресурсы и эффективность использования солнечной энергии в Республике Дагестан. – Санкт-Петербург, Политехника-2008. – С. 122. ISBN 5-7325-0431-1.
10. Магомедова Н.А. Возобновляемая энергетика как фактор устойчивого развития региона (на примере РД) // журнал Финансы и кредит Региональная экономика: теория и практика. – Москва 2009г, №43-0,9п.л.

**ИНТЕРЕСЫ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ
ДАГЕСТАНСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ КАСПИЯ В СВЕТЕ
НАМЕЧАЮЩИХСЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ РАЗРАБОТОК***

Статья строится по материалам анкетного опроса около одной тысячи сельских жителей дагестанского побережья Каспийского моря. Опрос проводился по структурированной анкете, позволившей проанализировать влияние общественно-политических, экономических, этнокультурных и экологических факторов на восприятие респондентами современной тенденции нефтегазового освоения шельфа Каспийского моря – каждого из них в отдельности, всей совокупности и в их разнообразных сочетаниях. Результатом исследования стало определение целого ряда субъективных и объективных факторов, способных повлиять на состояния окружающей среды в пределах сельских территорий Приморского Дагестана, где по существующим проектам намечается деятельность нефтегазовых монополий.

ELDAROV E.M., KAMILOV M-K. B., ABAKAROV M.I., ALIEV SH. M.

**INTERESTS AND PREFERENCES OF THE RURAL POPULATION
DAGESTAN COAST OF CASPIAN SEA IN THE LIGHT EMERGING OIL
AND GAS DEVELOPMENT**

The article is based on the materials of the questionnaire about one thousand villagers Dagestan coast of Caspian Sea. The survey was conducted on a structured questionnaire, which allowed to analyze the impact of socio-political, economic, ethno-cultural and environmental factors on the respondents' perception of modern trends in oil and gas exploration of the Caspian Sea – each of them individually, the totality and in their various combinations. The result of the study was to identify a range of subjective and objective factors that can seriously affect the environment within the Rural Seaside Dagestan, where existing projects planned activities of oil and gas monopolies.

Ключевые слова: Приморский Дагестан, недропользование, нефтегазодобывающая компания, анкетный опрос, сельское население, интересы и предпочтения.

Keywords: Seaside Dagestan, subsoil use, oil and natural gas company, a questionnaire survey, rural populations, interests and preferences.

Рынок на уровне межрегиональных (федеративных) отношений в нашей стране начал формироваться сравнительно недавно. Поэтому актуальность исследований по обоснованию адаптационных механизмов минимизации социально-экономических и экологических ущербов для малых россий-

* Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ 09-06-96514-р_юг_a.

ских народов от деятельности в пределах среды их жизнедеятельности крупных ресурсодобывающих монополий очевидна.

Мировая гуманитарная наука обратилась к изучению вопросов социальной и экономической адаптации в начале XX в. Российское обществознание, в основном развивавшееся в ушедшем столетии в условиях диктата административно-командных методов управления, пока обладает недостаточным опытом подобных научных разработок. Особенно слабо изучены возможные последствия влияния крупных ресурсодобывающих монополий на социально-экономическую и природную среду сельских территорий. Вот почему при научном обосновании проектов освоения нефтегазодобывающими компаниями месторождений в дагестанском секторе Каспийского моря основной акцент, на наш взгляд, должен делаться на вопросы экономической и экологической безопасности местного сельского населения [1; 3; 4].

В летний сезон 2010г. был проведен опрос 956-ти респондентов – жителей сельских территорий дагестанского побережья Каспийского моря. Опрос проводился по структурированной анкете, нацеленной на определение уровня удовлетворенности селян социально-экономическими и экологическими условиями своего существования, установление основных социально-бытовых и экономических проблем жизнедеятельности, а также отношения людей к намечающимся нефтегазовым разработкам в дагестанском секторе Каспийского шельфа. Местами опроса населения выступили приморские села Кочубей, Брянск, Крайновка, Старотеречное, Дахадаевка, Зеленоморск, Каякент, Новокаякент, Берикей и Самур, а также расположенные на побережье Каспия поселки городского типа Главный Сулак, Манаскент, Мамедкала и Белиджи.

О социально-демографическом составе опрошенного населения можно судить по данным таблицы 1.

Таблица 1.

Социально-демографическая характеристика населения

Вопросы	Варианты ответов	чел. (%)
<i>Каков Ваш возраст?</i>	<i>а. До 18 лет</i>	105 (11)
	<i>б. От 18 до 30 лет</i>	258 (27)
	<i>в. От 30 до 60 лет</i>	373 (39)
	<i>г. Старше 60 лет</i>	220 (23)
<i>Каков Ваш пол?</i>	<i>а. Мужской</i>	612 (64)
	<i>б. Женский</i>	344 (36)
<i>Каково Ваше образование?</i>	<i>а. Незаконченное среднее</i>	172 (18)
	<i>б. Среднее</i>	554 (58)
	<i>в. Высшее</i>	229 (24)
<i>Из какого района Дагестана Вы родом?</i>	<i>Из Равнинного Дагестана</i>	583 (61)
	<i>Из Предгорного Дагестана</i>	172 (18)
	<i>Из Горного Дагестана</i>	182 (19)
	<i>Из-за пределов Дагестана</i>	19 (2)
<i>Если бы у Вас была возможность переехать куда-либо в ближайшие два года, воспользовались ли бы вы этой возможностью?</i>	<i>а. Да</i>	239 (25)
	<i>б. Нет</i>	583 (61)
	<i>в. Не знаю</i>	134 (14)

Как видно из таблицы, основную часть опрошенных составили мужчины (64%). Респонденты в большинстве своем (62%) являются представителями достаточно зрелого возраста – старше 30 лет. Географию мест рождения респондентов наглядно демонстрируют ответы на вопрос: *из какого района Дагестана Вы родом?* Более половины (583 чел.) родом из равнинного Дагестана, из предгорной и горной части республики – 18% и 19% соответственно. Большую часть опрошенных устраивает сегодняшнее место жительства, что подтвердили ответы на вопрос: *если бы у Вас была возможность переехать куда-либо в ближайшие два года, воспользовались ли бы вы этой возможностью?* 61% (583 чел.) не желают менять свое место жительства. Несмотря на возрастающую популярность высшего образования в дагестанском обществе, только 24% респондентов получили его. Скорее всего, на такой ответ дагестанцев повлиял тот факт, что большинство опрошенных являлись людьми в достаточно зрелом возрасте и последние тенденции развития системы высшего образования в Дагестане обошли их стороной.

Довольно интересной для анализа оказалась информация о занятости и доходах сельского населения дагестанского Приморья (см. табл. 2).

Основным источником дохода для большинства респондентов выступает индивидуальная предпринимательская деятельность (41%). Немногим меньшее количество составляют наемные работники (34%), а на социальные пособия живут 13% селян. Судя по ответам, подавляющая часть опрошенного населения (61%) умудряется прокормить свою семью на сумму в интервале от 10000 руб. до 20000 руб. Учитывая, что средняя семья в Дагестане состоит из 4-5 человек, это соответствует минимальному размеру дохода на каждого члена семьи. Относительно высокий, а на самом деле приближенный к среднероссийским показателям, уровень дохода оказался лишь у 105 ответивших (11%).

Соотношение занятых в производственной (29%) и непроизводственной (71%) сферах в русле общемировых тенденций: в развитых странах на сегодняшний день доля занятых в сфере услуг колеблется в районе 50-70%. Однако в условиях сельской зоны Приморского Дагестана подобное соотношение является скорее анахронизмом, говорящем о двух не совсем положительных тенденциях развития местного социума. Первая из них определяется преобладанием в реальном секторе экономики производств либо связанных с домашним подсобным хозяйством, либо с недекларируемыми видами морского промысла. Вторая тенденция отражает главное и зачастую единственное направление госбюджетного инвестирования сельских территорий в республике – социальную сферу (административные органы власти, органы правопорядка, здравоохранение, начальное и среднее образование, информационное обслуживание и др.). Малые объемы материального производства в сельской зоне в последние два десятилетия обусловлены также практически полным сворачиванием деятельности оборонных предприятий в регионе, в советское время дисперсно размещавшихся на территории как равнинного, так и горного Дагестана. До развала Советского Союза на них работало около трети всего занятого населения республики.

Таблица 2.

Труд и доходы населения

Вопросы	Варианты ответов	чел. (%)
<i>Какие основные источники дохода в Вашей семье?</i>	<i>а.</i> Зарплата от работы на предприятии или государственной службе	325 (34)
	<i>б.</i> Доход от индивидуальной предпринимательской деятельности	392 (41)
	<i>в.</i> Пособия государственных органов	124 (13)
	<i>г.</i> Отходничество (выезд на заработки в другие места)	85 (8)
	<i>д.</i> Другие	30 (4)
<i>Каков общий месячный доход всех членов вашей семьи?</i>	<i>а.</i> До 10000 тыс. рублей	115 (12)
	<i>б.</i> От 10000 до 20000 тыс. рублей	583 (61)
	<i>в.</i> От 20000 до 40000 тыс. рублей	153 (16)
	<i>г.</i> Свыше 40000 тыс. рублей	105 (11)
<i>С какой сферой экономики связан основной род занятий членов Вашей семьи?</i>	Производственная сфера	277 (29)
	Непроизводственная сфера	679 (71)
<i>В какой сфере экономики Вы работаете или хотели бы работать после учебы?</i>	Производственная сфера	344 (36)
	Непроизводственная сфера	612 (64)
<i>Занимаются ли члены Вашей семьи рыбным промыслом с целью заработка?</i>	<i>а.</i> Да	67 (7)
	<i>б.</i> Нет	803 (84)
	<i>г.</i> Не хочу говорить	86 (9)
<i>Какие виды хозяйственной деятельности на Каспийском побережье, на Ваш взгляд, являются наиболее перспективными?</i>	<i>а.</i> Сельское и приусадебное хозяйство	38 (4)
	<i>б.</i> Легальные виды рыбного промысла	201 (21)
	<i>в.</i> Туристско-курортное хозяйство	497 (52)
	<i>г.</i> Нефтегазодобывающие промыслы	115 (12)
	<i>д.</i> Другие	105 (11)

Несмотря на близость рассматриваемой территории к морю, только 7% ее обитателей (скорее всего это официальная занятость) занимаются рыбным промыслом. Вполне вероятно, что деятельность 86 человек, не захотевших отвечать на этот вопрос, связана с незаконным отловом, переработкой или продажей рыбы.

Благодаря пропаганде чиновников и стараниям научных работников, идея о создании в республике крупного туристско-рекреационного комплекса основательно засела в умы местного населения (52%). Безусловно, географическое положение и уникальные природно-рекреационные условия Приморского Дагестана позволяют строить далеко идущие планы по развитию здесь туризма и массового отдыха. Но в сегодняшней нестабильной политической ситуации, когда республика фигурирует только в новостных передачах об очередном взрыве или теракте, мало кого из российских туристов можно привлечь достопримечательностями ее каспийского взморья. Удивительным,

на наш взгляд, является и тот факт, что только 4% респондентов, живущих в аграрной республике, считают сельское хозяйство перспективной деятельностью. То есть идея известной поговорки «лучше синица в руках, чем журавль в небе» здесь явно не находит поддержки.

Таблица 3.

Оценка ситуации и перспектив социально-экономического развития республики

Вопросы	Варианты ответов	чел. (%)
<i>Как, на Ваш взгляд, изменится социально-экономическая ситуация в республике в ближайшие один - два года?</i>	<i>а.</i> В лучшую сторону	124 (13)
	<i>б.</i> В худшую сторону	707 (74)
	<i>в.</i> Не изменится	124 (13)
<i>С чем Вы связываете возможные изменения к лучшему в республике?</i>	<i>а.</i> Дальнейшее развитие устоев гражданского общества и рыночных отношений	277 (29)
	<i>б.</i> Усиление роли государственных механизмов регулирования	593 (62)
	<i>в.</i> Другие	86 (9)
<i>в.</i> Другие (<i>опишите</i>): Основные надежды респондентов – смена власти, повышение культуры, развитие туризма, инвестиции, согласие между политическими и религиозными течениями.		
<i>С чем Вы связываете возможные изменения к худшему в республике?</i>	<i>а.</i> Внешние геополитические и экономические факторы	363 (38)
	<i>б.</i> Стихийные общественные процессы внутри Дагестана	229 (24)
	<i>в.</i> Порочность республиканской и местной власти	201 (21)
	<i>г.</i> Другие	163 (17)
<i>г.</i> Другие (<i>опишите</i>): Основные тревоги респондентов – рост коррупции, безработица, отсутствие налаженной системы воспитания молодежи, нестабильная общественно-политическая ситуация, терроризм.		

Противоречивую картину рисует нам оценка респондентами ситуации и перспектив социально-экономического развития Республики Дагестан (см. табл. 3). На вопрос: *как, на Ваш взгляд, изменится социально-экономическая ситуация в республике в ближайшие один-два года?* 74% участвовавших в опросе ответили «в худшую сторону». При этом большая часть респондентов (62%) связывает возможные изменения к лучшему в республике с усилением роли государственных механизмов регулирования. С одной стороны, политика укрепления вертикали и усиления влияния власти, проводимая руководством страны в последние 10 лет, не устраивает население, а с другой – им видится целесообразным дальнейшее повышение роли государства в жизни общества.

С внешними геополитическими и экономическими факторами связывают все беды родного края 363 чел. (38%) из числа опрошенных, и только 21% винит в этом республиканскую и местную власть. 17% респондентов выбрали вариант «другие», подразумевая рост коррупции, безработицу, от-

сутствие налаженной системы воспитания молодежи, нестабильную общественно-политическую ситуацию и терроризм.

Удовлетворенность жителей республики современной экологической ситуацией измерялась через серию вопросов, демонстрирующих отношение участников опроса к данной проблеме (см. табл. 4).

Таблица 4.

Оценка экологической ситуации

Вопросы	Варианты ответов	чел. (%)
<i>Как Вы оцениваете экологическую ситуацию в Вашем населенном пункте?</i>	<i>а.</i> Плохо	105 (11)
	<i>б.</i> Скорее плохо, чем хорошо	430 (45)
	<i>в.</i> Скорее хорошо, чем плохо	335 (35)
	<i>г.</i> Хорошо	76 (8)
	<i>д.</i> Отлично	10 (1)
<i>Какие компоненты окружающей Вас природной среды подвергаются наибольшему разрушению?</i>	<i>а.</i> Морская среда и песчаные пляжи	631 (66)
	<i>б.</i> Реки и озера	153 (16)
	<i>в.</i> Почвы и растительность, лесные массивы	163 (17)
	<i>г.</i> Воздушный бассейн	10 (1)

Современную ситуацию в сфере окружающей среды считают неудовлетворительной или катастрофической более половины респондентов (56%), тогда как только 1% опрошенных считает экологию Дагестана идеальной. Нельзя не согласиться с тем, что природная среда республики, особенно ее горной части, менее загрязнена, чем во многих других регионах страны. Однако для того чтобы видеть экологическую ситуацию идеальной, надо действительно смотреть на все через «розовые очки».

К наиболее подверженным разрушению объектам окружающей среды участники опроса отнесли море и песчаные пляжи (66%). Людям хорошо известен тот печальный факт, что от населенных пунктов Дагестана канализационные стоки направляются в Каспийское море практически без всякой очистки. В принципе, это относится и к столице Дагестана, объем неочищенных сбросов от которой превышает 50% всех ее стоков. Десятки лет строится «знаменитый» подземный коллектор, который должен решить данную проблему для Махачкалы. На какой стадии ныне находится это строительство, не знают даже вездесущие эксперты Общественной палаты РД: их к этой информации не допускают административные власти города.

Ряд вопросов анкеты позволил выявить отношение селян к нефтегазовым разработкам на Каспии (см. табл. 5). Большая часть участников опроса (79%) лишь в процессе ознакомления с содержанием анкеты впервые узнала о существующих планах нефтегазодобычи в акватории Каспийского моря вблизи их местожительства. Отвечая на вопрос: *Как Вы думаете, улучшится ли жизнь в Вашем населенном пункте в связи с добычей нефти в море?* более половины респондентов (54%) ответили «ухудшится» и только 40% считает, что добыча нефти приведет к положительным результатам для местного населения.

Таблица 5.

Отношение к нефтегазовым разработкам на Каспии

Вопросы	Варианты ответов	чел. (%)
<i>Знаете ли Вы, что в акватории Каспийского моря вблизи Вашего населенного пункта намечается нефтедобыча?</i>	<i>а.</i> Да	201 (21)
	<i>б.</i> Нет	755 (79)
<i>Как Вы думаете, улучшится ли жизнь в Вашем населенном пункте в связи с добычей нефти в море?</i>	<i>а.</i> Улучшится	38 (40)
	<i>б.</i> Ухудшится	516 (54)
	<i>в.</i> Не изменится	258 (27)
	<i>г.</i> Затрудняюсь ответить	143 (15)
<i>Хотели бы Вы участвовать в нефтяных разработках или в обслуживающей их сфере?</i>	<i>а.</i> Да	191 (20)
	<i>б.</i> Нет	593 (62)
	<i>в.</i> Затрудняюсь ответить	172 (18)
<i>Вы ЗА или ПРОТИВ начала нефтедобычи в акватории Каспийского моря вблизи Вашего населенного пункта?</i>	<i>а.</i> За	19 (2)
	<i>б.</i> Против	937 (98)

Хотя уровень безработицы в регионе, особенно в его сельской местности, весьма высок, 593 респондента (62% от общего их числа) дали отрицательный ответ на вопрос: *Хотели бы Вы участвовать в нефтяных разработках или в обслуживающей их сфере?* Следует обратить внимание на тот факт, что отношение к нефтяным разработкам дагестанцев в целом негативное; большинство из них отрицательно относятся к самой идее участия в них. С одной стороны, экономические интересы в данной ситуации уступают желанию жить в экологически благополучной среде, а с другой – мало кто сейчас верит в «доброе дядю», способного облагодетельствовать селян приглашением участвовать в относительно высокооплачиваемых нефтегазовых разработках.

Подтверждением вышесказанного в определенной степени служит ответ на вопрос: *Вы ЗА или ПРОТИВ начала нефтедобычи в акватории Каспийского моря вблизи Вашего населенного пункта?* Подавляющая часть (98%) ответила «против» (см. табл. 5).

Создается впечатление, что своим ответом участники опроса пытаются оградить окружающую их среду от любой возможности загрязнения. Этому, по идее, должна была бы способствовать и информация об экологических катастрофах, происходящих в мире, в том числе и на участках морской нефтедобычи. Наиболее крупной и близкой по времени является авария на морской нефтедобывающей платформе компании «British Petroleum» в Мексиканском заливе. Речь идет о начавшейся 20 апреля 2010г. утечке нефти из морской скважины в результате разрушения нефтяной платформы, расположенной в северной части этого залива на расстоянии менее 100 км от дельты реки Миссисипи. Масштабность данной аварии и разлива нефти усугублялась непрерывным фонтанированием нефти из скважины (с расходом порядка 800 тонн нефти в сутки), расположенной на глубине полтора километра, в течение трех месяцев [3]. Но, вот, что интересно, примерно 2/3 всех дагестанских

респондентов вообще не знали об этой аварии, а 13% только слышали о ней, не имея представления о деталях катастрофы и ее причинах (см. табл. 6). Тем не менее, около половины опрошенных (47%) не исключает возможности возникновения подобной экологической катастрофы на Каспии.

Таблица 6.

Отношение к нефтегазовым разработкам в свете катастрофы
в Мексиканском заливе

Вопросы	Варианты ответов	чел. (%)
<i>Знаете ли Вы о катастрофе, случившейся недавно на морской нефтедобывающей платформе в Мексиканском заливе?</i>	<i>а. Да</i>	268 (28)
	<i>б. Нет</i>	564 (59)
	<i>в. Слышал, но не знаю причин катастрофы</i>	124 (13)
<i>Возможна ли, на Ваш взгляд, подобная экологическая катастрофа на Каспии?</i>	<i>а. Да</i>	449 (47)
	<i>б. Нет</i>	172 (18)
	<i>в. Не задумывался об этом</i>	210 (22)
	<i>г. Меня это не беспокоит</i>	124 (13)

В принципе тревоги жителей Дагестана по поводу высокого риска загрязнения природной среды региона нефтяными разработками вполне понятны. Ведь даже очень строгий экологический контроль государства, в частности, Правительства США, на побережье которого произошла описанная катастрофа, не может на 100% исключить такой риск. Тем не менее буровые работы в ближайшее время на предмет поиска новых морских месторождений на побережье и в акватории Каспия, скорее всего, будут проводиться. Нефтяная зависимость бюджета страны общеизвестна, и никто не станет отказываться от соблазна получать в будущем колоссальные прибыли.

Задача общественных организаций и органов власти республики заключается в проведении тщательной социально-экономической и экологической экспертизы проектов освоения российскими нефтяниками прикаспийского пространства. Этой же задаче посвящалось и наше исследование по определению тех ключевых вопросов развития сельских территорий дагестанского Приморья, которые в дальнейшем целесообразно поставить и обсудить в Общественной палате Республики Дагестан. Подготовлена записка о производственных, социальных и экологических намерениях нефтегазодобывающих компаний на Дагестанском побережье Каспия, с одной стороны, и проблемах жизнедеятельности населения этой территории, с другой стороны, которая в ближайшее время будет отдана на рассмотрение экспертов этой палаты. Результаты общественных слушаний по отмеченным выше проблемам должны послужить делу научного обоснования стратегии социально-экономического и экологического развития приморской зоны Дагестана.

Литература

1. Абакаров М.И. Развитие трудоемких отраслей как ключевой фактор в решении проблем трудоизбыточности регионов // Региональная экономика: теория и практика, 2010, №8. – С.18-26.

2. Жильцов С.С. Ждет ли Каспий судьба Мексиканского залива // «Независимая газета» («НГ-энергия») от 14 сентября 2010г. (http://www.ng.ru/energy/2010-09-14/11_kaspiy.html).
3. Камилов М-К.Б., Эльдаров Э.М. Вопросы комплексного социально-экономического развития Российской зоны Прикаспия // Общественно-географические проблемы освоения пространства и ресурсов мирового океана. – М.: Аспект Пресс, 2008. – С.185-192.
4. Эльдаров Э.М., Абакаров М.И., Камилов М.-К. Б., Мудуев Ш.С. Естественные монополии и развитие сельских территорий Приморского Дагестана // Региональные проблемы преобразования экономики, 2009, №4. – С.32-39.

**ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РАЗВИТИЕ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА**

В статье сделана попытка проанализировать и дать оценку современным формам и методам государственного воздействия на развитие агропродовольственного сектора региона в зависимости от конкретных аналитических и практических целей, а также наличия статистических данных.

DZHAMBULATOV I.Z.

**ESTIMATION OF MODERN FORMS AND METHODS OF THE STATE
INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF AGRICULTURE OF REGION**

This article attempts to analyze and evaluate the modern forms and methods of state influence on the development of agro food sector in the region depending on specific analytical and practical purposes, as well as the availability of statistical data.

Ключевые слова: регулирование агропродовольственного сектора, мировая цена, приграничная цена, номинальный коэффициент защиты, эффективный коэффициент защиты, субсидии.

Keywords: regulation of agrofood sector, the world price, the frontier price, nominal factor of protection, effective factor of protection, a grant.

Существуют разнообразные методы, применяемые различными государствами для регулирования агропродовольственного сектора. Одни из них требуют бюджетных затрат, другие осуществляются только административными мерами; одни меры финансируются за счет налогоплательщиков, другие – за счет покупателей; одни меры ведут к искажению рыночных цен на агропродовольственную продукцию, другие – нет; одни влияют на конъюнктуру мирового рынка, другие – нет. Также очевидно, что некоторые страны проводят весьма либеральную агропродовольственную политику, оказывая производителям минимальную поддержку. Другие страны характеризуются очень высоким уровнем протекционизма, как Япония. Национальная агропродовольственная политика меняется со временем под воздействием внутренних и внешних факторов.

Как при всем многообразии методов и подходов определять уровень реально оказываемой поддержки, проводить межстрановые сравнения или динамический анализ политики в рамках одной страны? Аграрно-

экономическая наука и практика уже давно решают данную проблему, разработан целый ряд показателей, позволяющих с той или иной степенью точности оценивать уровень государственного регулирования агропродовольственного сектора.

Все меры уровня государственной поддержки так или иначе основаны на сопоставлении внутренних и мировых цен на агропродовольственные товары. При этом исходят из того, что мировые цены в той или иной мере являются наиболее близкими к равновесным ценам и отражают альтернативные издержки для сельскохозяйственных производителей и потребителей. В таком случае ценовое искажение, т.е. вызванное государственной политикой отклонение внутренних цен от равновесных, является определенной количественной оценкой государственной политики.

При этом государственное вмешательство может иметь как позитивное, так и негативное воздействие. Если государственное вмешательство ведет к тому, что внутренние сельскохозяйственные цены выше мировых, то, очевидно, существует субсидирование аграрного сектора, т.е. позитивное отклонение от равновесных цен. Если внутренние цены ниже мировых, то говорят о налогообложении сельского хозяйства, т.е. негативном отклонении от равновесных цен. При этом нужно понимать, что в данном случае налогообложение не подразумевает реальные государственные налоги (прямые или косвенные) на аграрное производство, хотя такие налоги, вообще говоря, также могут привести к негативному отклонению цен от равновесного состояния.

Сравнение мировых цен с внутренними ставит вопрос обменного курса, так как мировые цены должны быть переведены в национальную валюту. Вопрос валютного курса является одним из центральных при определении уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора. Действительно, курсы валют, как и цены, в реальной жизни не всегда находятся на равновесном уровне: завышенный курс национальной валюты ведет к более высокой количественной оценке уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора, и, наоборот, заниженный курс обуславливает более низкую оценку уровня поддержки.

Также неоднозначно стоит и вопрос уровня мировых цен. Мировая цена, выраженная в национальной валюте при определенном валютном курсе, называется приграничной ценой. Однако при выборе для сопоставления мировой цены возникает несколько проблем. Во-первых, мировая цена подвержена сильным колебаниям, поэтому необходимо очистить ее от краткосрочных изменений. Во-вторых, необходимо принять во внимание, в каком именно аспекте мировая торговля влияет на внутреннее агропродовольственное производство. Для того чтобы импортная цена стала действительно мерилем альтернативных издержек при установлении уровня ценовых искажений, нужно определить, откуда реально осуществляется ввоз.

Приграничная цена в чистом виде также не может быть использована для прямого сопоставления. Импортные приграничные цены обычно даются в статистике как цены СИФ (включая страховку и фрахт). Однако на внутреннем рынке импортированные продукты встречаются с продуктами отече-

ственного производства уже по иным ценам, включающим доставку от границы до рынка и прочие издержки. В то же время отечественная сельскохозяйственная продукция продается на рынке также не по закупочной цене, а с учетом затрат на переработку, маркетинг и транспортировку до рынка. Таким образом, импортная приграничная цена, для того чтобы стать мерилom альтернативных издержек, должна быть досчитана следующим образом:

$$\begin{array}{rcl} \text{Досчитанная} & & \text{Издержки по} \\ \text{приграничная} & & \text{транспортировке и} \\ \text{цена (импорт)} & = & \text{маркетингу} \\ & & \text{импортной продук-} \\ & & \text{ции от границы до} \\ & & \text{рынка} \\ & + & \\ & & \text{Издержки на} \\ & & \text{транспортировку,} \\ & & \text{переработку и маркетинг} \\ & - & \text{отечественной продукции} \\ & & \text{от фермы до рынка} \end{array}$$

Аналогично экспортная цена также подлежит досчету. При этом нужно помнить, что обычно в статистике экспортные цены приводятся в ценах FOB (свободны на границе).

$$\begin{array}{rcl} \text{Досчитанная} & & \text{Издержки на транспортировку,} \\ \text{приграничная} & = & \text{переработку и маркетинг} \\ \text{цена (импорт)} & & \text{отечественной продукции} \\ & & \text{от фермы до рынка} \\ & - & \\ & & \text{Наблюдаемая} \\ & & \text{приграничная} \\ & & \text{цена} \end{array}$$

Однако подобный досчет осуществляется не всегда.

Цены, которые используются в качестве оценки альтернативных издержек, будь то импортные или экспортные цены, теневые цены, иногда называют справочными ценами (reference prices). Мы далее будем использовать именно это название.

Наиболее простой показатель оценки субсидий или налогообложения сельского хозяйства – *номинальный коэффициент защиты (НКЗ)*.

$$НКЗ_i = \frac{P_i^d}{P_i^r}$$

где - P_i^d внутренняя цена на продукт i ;

P_i^r - справочная цена на продукт i .

То же соотношение может быть выражено и другим показателем нормы защиты (ННЗ):

$$ННЗ = \frac{P_i^d - P_i^r}{P_i^r} \cdot 100\% = (НКЗ - 1) \cdot 100\%$$

Очевидно, что при $НКЗ > 1$ сельскохозяйственные производители получают более высокую цену, чем если бы государственного вмешательства на рынках не было, т.е. производители субсидируются. В то же время потребители продукции вынуждены платить более высокую цену, чем в отсутствие государственной интервенции, т.е. имеет место налогообложение потребителей. Наоборот, при $НКЗ < 1$ сельское хозяйство облагается налогом, в то время как потребители получают субсидию. $НКЗ = 1$ характеризует нейтраль-

ную государственную политику. Чем более НКЗ отличается от единицы, тем больше воздействие государственной политики на рынок конкретного продукта.

Средневзвешенное значение отдельных НКЗ даст нормативный коэффициент защиты всего агропродовольственного сектора. Такие НКЗ могут быть использованы для сравнения политики государства по отношению к сельскому хозяйству и промышленности. Например, если НКЗ для промышленности превосходит единицу, а для сельского хозяйства – меньше единицы, то ясно, что в своей политике правительство отдает приоритет в пользу промышленности, тогда как из аграрного сектора средства изымаются.

Также НКЗ можно использовать для интернациональных сопоставлений. Так, в странах ОЭСР НКЗ варьируют между 1,2 и 2, а в большинстве развивающихся стран этот коэффициент не достигает единицы.

Номинальная норма защиты (НТО) измеряется в процентах и может быть как положительной, так и отрицательной. Отрицательные НТО означают налогообложение, а положительные – субсидирование аграрного сектора.

Как мы уже говорили, государственная агропродовольственная политика может быть направлена на изменение цен не только собственно на агропродовольственную продукцию, но и на ресурсы для аграрного производства. Если НКЗ может быть измерен на любом уровне продовольственной цепи: для сельскохозяйственной продукции, для продукта первичной переработки, на уровне готового продукта питания, – то оценка, учитывающая влияние на цены ресурсов, должна измеряться исключительно на уровне фермы, сельскохозяйственного производства. Такой оценкой является эффективный коэффициент защиты (ЭКЗ):

$$ЭКЗ_i = \frac{P_i^d - \sum_{j=1}^k \alpha_{ij} P_j^d}{P_i^r - \sum_{j=1}^k \alpha_{ij} P_j^r} = \frac{V_i^d}{V_i^r}$$

где α_{ij} – удельные затраты ресурса j на единицу продукта i ;

P_j^d и P_j^r – внутренняя и справочная цены на ресурс j ;

V_i^d и V_i^r – добавленная стоимость во внутренней и справочной цене на продукт i

Аналогично ННЗ можно рассчитать и эффективную норму защиты (ЭНЗ):

$$ЭНЗ = \frac{V^d - V^r}{V^r} \cdot 100\% = (ЭКЗ - 1) \cdot 100\%$$

$ЭКЗ > 1$ означает позитивное воздействие государственной политики на аграрный сектор и то, что производители потенциально (не обязательно эта потенциальная возможность на практике реализуется) получают более высокую отдачу на свои ресурсы, чем при отсутствии государственного регулирования, и тем самым субсидируются. При $ЭКЗ < 1$ сельскохозяйственные производители теряют в результате государственного регулирования:

при внутренних ценах на ресурсы и продукцию на уровне справочных цен их возврат на затраченные ресурсы мог бы быть выше.

В отличие от НКЗ, эффективный коэффициент защиты может быть и отрицательным. Чисто алгебраически это означает, что добавленная стоимость либо во внутренней цене, либо в справочной отрицательна. Если отрицательна V^d , то аграрное производство внутри страны невыгодно – затраты на ресурсы превышают выручку от реализации продукции. Если отрицательна V^r , то государство несет убыток в своей внешней торговле: закупаемые ресурсы аграрного производства стоят больше, чем производимый внутри страны продукт. Отметим, что если V^d и V^r отрицательны, то ЭКЗ будет иметь положительное значение.

Используя ЭКЗ для сравнения по отдельным продуктам, можно проанализировать, как, кроме всего прочего, более эффективные в производстве продукты субсидируются и тем самым стимулируются к производству, в то время как менее эффективные в равновесных условиях продукты подвержены негативному воздействию политики и тем самым дестимулируются к производству.

При расчетах ЭКЗ и ЭНЗ возникают две дополнительные проблемы – амортизация ресурсов в ходе аграрного производства и взаимозаменяемость ресурсов. Учет этих двух обстоятельств значительно усложняет определение эффективной защиты, например, требуя расчетов эластичности замещения ресурсов.

НКЗ и ЭКЗ будут достаточно сильно коррелированы при соблюдении одного из следующих трех условий:

- ❖ импортируемые ресурсы составляют незначительную долю в стоимости аграрной продукции;
- ❖ государственное регулирование одинаково влияет как на цены на аграрную продукцию, так и на цены на ресурсы;
- ❖ государство не регулирует цены на ресурсы.

Если вышеперечисленные условия не соблюдаются, то НКЗ и ЭКЗ могут показывать довольно различные уровни поддержки сельского хозяйства вплоть до того, что первый может указывать на негативную поддержку, а второй – на позитивную. Этот вариант возможен, когда государственная поддержка направлена преимущественно на дотирование используемых средств производства.

Вообще говоря, ЭКЗ более точно определяет уровень государственного вмешательства в агропродовольственный сектор, чем НКЗ. Однако расчет ЭКЗ требует значительно большего объема информации и сложных вычислений, неточность собираемых данных и необходимая аппроксимация могут привести к неточности полученной оценки. Поэтому в реальном анализе обычно используют оба показателя.

Эффективный коэффициент субсидирования (ЭКС) является дальнейшим развитием ЭКЗ путем явного учета при расчетах прямых дотаций и налогов, применяемых по отношению к основным факторам производства – земле и капиталу. Например, как мы уже знаем, на сельскохозяйственные

земли могут вводиться льготные налоги или государство может предоставлять льготный кредит сельскому хозяйству. ЭКС рассчитывается следующим образом:

$$ЭКС_i = \frac{V_i^d \pm \bar{S}_i}{V_i^r}$$

где V^d и V^r – добавленная стоимость соответственно во внутренней и во внешней ценах;

\bar{S} - чистая субсидия (налог) на землю и капитал.

ЭКС рассчитывают для отдельного продукта i , однако дотации или налоги на землю обычно вводятся не на единицу продукции, а на единицу площади, а кредитные субсидии устанавливаются на единицу заемных средств. В этой связи встает проблема пересчета данных субсидий на единицу продукции, что, безусловно, с одной стороны, усложняет расчет, с другой – уменьшает точность оценки.

Вторая проблема расчета ЭКС – определение уровня субсидий или налогов на факторы производства. Проще определить эти показатели, если они вводятся не для всего сектора, а для отдельных культур, например, если введены льготы по уплате земельного налога для производства риса, но не введены для производства хлопка. В этом случае ЭКС по рису можно определить как разницу между земельным налогом на рисовые и хлопковые плантации. Аналогично можно поступить и с введением дополнительного налога. Кредитная субсидия, предоставленная всему аграрному сектору, может оцениваться по сравнению с кредитными условиями в других, не регулируемых государством секторах экономики.

Наиболее комплексными показателями прямых и косвенных субсидий и налогов в агропродовольственном секторе являются *эквиваленты субсидий сельхозпроизводителям (ЭСС) и потребителям (ЭСП)*.

ЭСС измеряет все виды денежных поступлений (трансфертов) сельскохозяйственным производителям в результате государственной агропродовольственной политики – трансферты от покупателей продовольствия (в результате ценовой поддержки на внутренних рынках и, соответственно, более высоких цен на сельскохозяйственную продукцию) и от налогоплательщиков (в результате прямых расходов из бюджета). Принципиальная формула расчета ЭСС следующая:

$$ЭСС_i = (P_{fi}^d - P_i^r) + (S_i - T_i)$$

где P_{fi}^d – внутренняя закупочная (на уровне фермы) цена на продукт i ;

S_i и T_i – соответственно прямые субсидии и налоги, относящиеся к продукту i ;

P_i^r – как и прежде, справочная цена.

В ЭСС присутствуют фактически два вида слагаемых: $(P^d - P^r)$ и $(S + T)$. Первое слагаемое часто называется *ценовой разницей* (price gap), оно отражает неявные (имплицитные) чистые субсидии (+) или налоги (–), фактически получаемые или уплачиваемые производителем из-за того, что внут-

ренные цены отличаются от равновесных (справочных). Второе слагаемое представляет собой чистую дотацию (+), т.е. денежный трансферт, получаемый производителем продукта i в прямой (эксплицитной) форме, или чистый налог (-), т.е. денежный платеж, осуществляемый производителем продукта i также в прямой (эксплицитной) форме.

Приведенную форму ЭСС называют также *удельным ЭСС* (так как он рассчитан на единицу продукции). Средневзвешенная сумма удельных ЭСС для индивидуальных продуктов (весами служат объемы производства или реализации каждого вида продукции) называется *валовым ЭСС*.

При расчете валового ЭСС возникает проблема кормов. Основная часть кормов для животноводства производится в самом сельском хозяйстве. Их производство также может быть субсидировано (или обложено налогом) в явном или неявном виде. Чтобы избежать повторного учета этих дотаций (налогов) при расчете удельных ЭСС для животноводства, кормовые чистые субсидии исключаются. Валовой ЭСС с исключенными кормовыми субсидиями называется *чистым ЭСС*.

При расчетах ЭСС в рассмотрение включаются следующие виды мер государственной агропродовольственной политики:

- ❖ все меры, влияющие на цены производителей и потребителей, такие как поддержка цен и внешнеторговое регулирование (*поддержка рыночных цен*). Например, минимальные гарантированные цены, разностные платежи, производственные квоты и ограничения на использование земель или импортные тарифы и квоты, экспортные субсидии и тарифы;
- ❖ все прямые выплаты (налоги) сельскохозяйственным производителям, не ведущие к изменению потребительских цен (*прямые выплаты*). Например, компенсационные платежи в ходе реформы ЕАП или налоги на производство;
- ❖ все меры, снижающие производственные издержки, включая субсидии на ресурсы и основные факторы производства (снижение производственных издержек). Например, льготный кредит или субсидии на покупку удобрений, субсидирование страхования или транспортировки;
- ❖ меры, ведущие к снижению издержек в сельском хозяйстве в долгосрочном аспекте, но напрямую не выплачиваемые производителям (общие услуги).

При расчетах ЭСП принимают во внимание два вида мер агропродовольственной политики:

- ❖ трансферты от потребителей продовольствия сельскохозяйственным производителям в результате агропродовольственной политики (рыночные трансферты), например, минимальные гарантированные цены;
- ❖ бюджетные выплаты потребителям в результате агропродовольственной политики (прочие трансферты), например, программа бесплатного молока в школах.

Нетрудно видеть, что и ЭСС и ЭСП могут быть положительными и отрицательными. Положительные эквиваленты означают позитивную поддержку, т.е. субсидирование производителей или потребителей, отрицательный эквивалент – свидетельство негативной поддержки, т.е. налогообложения. Более того, позитивные ЭСС часто сопровождаются негативными ЭСП и наоборот, так как поддержка сельскохозяйственных производителей в значительной мере осуществляется за счет потребителей, а дотирование потребителей продуктов питания становится бременем для сельскохозяйственных производителей. Все меры поддержки рыночных цен, нацеленные на превышение внутренних закупочных цен над мировыми, ведут к росту потребительских цен и, следовательно, к косвенному налогообложению потребителей.

Так, мы уже уяснили выше, что широко применяемый механизм минимальных гарантированных цен осуществляется главным образом за счет потребителей продовольствия. Если это основная мера национальной агропродовольственной политики, то ЭСС для такой страны при прочих равных условиях будут позитивными, а ЭСП – отрицательными. В качестве противоположного примера можно привести широко распространенный в первые годы реформ в России опыт регионального регулирования продовольственных цен. Многие региональные власти административным путем занижали закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию (продовольственное зерно, молоко) с целью удержания на низком уровне цены на базовые продукты питания в городах. Удельные ЭСП в этих случаях были положительными по регулируемым таким образом продуктам, тогда как удельные ЭСС для соответствующих сельскохозяйственных продуктов были отрицательными, конечно же, при прочих равных условиях.

Прямые выплаты сельскохозяйственным производителям фактически увеличивают поступления на единицу продукции, т.е. для производителей эффективные цены их продукции увеличиваются. При этом потребительские цены не возрастают. В этом смысле рост ЭСС не связан с сокращением ЭСП.

В отличие от предыдущих показателей уровня государственной поддержки методология ЭСС/ЭСП (в мировой литературе она называется по английской аббревиатуре PSE/CSE) применяется официальными международными организациями для оценки и сопоставления национальных агропродовольственных политик. Впервые эта методология была разработана американским экономистом Т.Е. Джозлингом в середине 1970-х гг. (в рамках ФАО). Далее она развивалась в разных направлениях в ОЭСР и Министерстве сельского хозяйства США. Для ОЭСР эти показатели сегодня приняты как основные количественные характеристики агропродовольственной политики стран-членов.

За годы реформы уровень поддержки сельского хозяйства в России значительно сократился, что типично для большинства стран с переходной экономикой. Однако в советское время поддержка АПК была крайне высокой, причем она осуществлялась в большей мере за счет налогоплательщиков, чем потребителей продуктов питания. В настоящее время по отношению

к потребителям российская агропродовольственная политика нейтральна, а поддержка сельского хозяйства находится на уровне Канады и в среднем – стран ОЭСР.

Для целей Всемирной торговой организации (ВТО) применяется несколько иной, чем приведенный выше, показатель уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора. Его название *агрегированная мера поддержки (АМП)*.

Оценка внутренней политики с позиций международной торговой организации преследует в основном одну цель – определить, насколько внутренняя национальная агропродовольственная политика искажает условия мировой торговли сельскохозяйственной и продовольственной продукцией. Меры агропродовольственной политики могут быть разделены на те, которые оказывают влияние на условия мировой торговли, и те, которые не оказывают такого влияния. В документах Уругвайского раунда ГАТТ первые меры названы «желтым светом», вторые – «зеленым светом». В меры «зеленого света» включены шаги, которые производятся за счет налогоплательщиков, а не потребителей и не имеют эффекта поддержки цен внутренних производителей. Примером могут служить общие услуги, продовольственные программы внутри страны, помощь сельскому хозяйству в случае стихийных бедствий, субсидирование страхования посевов, природоохранные программы и программы развития сельских регионов и т.п. Меры «зеленого света» не включаются в расчеты АМП.

Удельный показатель АМП рассчитывается по следующей формуле:

$$АМП_i = (P_i^d - P_i^r) \cdot Q_i + S_i - T_i,$$

где все параметры те же, что и при расчете ЭСС, однако S_i включает только те субсидии, которые оказывают искажающее влияние на условия мировой торговли.

Некоторые государственные субсидии и налоги на сельское хозяйство не могут быть отнесены к какому-либо отдельному виду продуктов, но эти меры оказывают тем не менее влияние на мировую торговлю. Например, государство может субсидировать ирригационные работы, которые удешевляют производство многих культур на мелиорированных землях. В этом случае оценивается уровень бюджетных затрат (или поступлений), связанных с этими мерами.

Наконец, для ряда продуктов трудно определить справочную цену и в силу этого нельзя рассчитать $АМП_i$. Для таких продуктов рассчитывают некоторую эквивалентную меру поддержки.

Общая АМП складывается из всех удельных АМП, неспецифически продуктовых АМП и эквивалентных мер поддержки.

Нетрудно заметить, что общая АМП измеряется в денежном выражении.

Мы рассмотрели пять основных методов измерения уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора. Каждый из них имеет

свои преимущества и недостатки и применяется в зависимости от конкретных аналитических и практических целей, наличия статистических данных.

Литература

1. Барышников Н.Г. Государственная поддержка сельского хозяйства (теория, методология планирования, практика) / Автореферат дисс. ... докт. экон. наук. – М., 2007. – 28 с.
2. Беседина О.В. Экономическое обоснование государственной поддержки сельскохозяйственного производства (на примере Оренбургской области) / Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. – Ижевск, 2007. – 24с.
3. Васильев В.П. Государственное регулирование экономики (схемы и статистика): Учеб. – метод, пособие /В.П. Васильев, 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИКЦ «ДИС», 2008. – 144 с.
4. Мухина Е. Оценка эффективности государственной поддержки агропромышленного производства //Экономист, 2007, №4. – С. 89-93.
5. Омаров Ю.М. Государственное регулирование АПК региона на этапе развития рыночных отношений. Дисс-я .. экономических наук. – Махачкала, 2004. – 152с.
6. Паникарова С. Программно-целевое регулирование АПК на уровне региона //Экономист, 2006, №1. – С. 75-79.
7. Шарапова Н.В. Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей в условиях развития многоукладной аграрной экономики: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Екатеринбург, 2007. – 354с.

О РАЦИОНАЛЬНОМ СООТНОШЕНИИ РЫНОЧНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В АПК

В настоящей статье рассматриваются проблемы симбиоза рыночного и государственного регулирования в агропромышленном комплексе. Приводится опыт государственного регулирования в странах с развитой рыночной экономикой. Дается оценка опыта плановой советской экономики. Рассматриваются некоторые направления оптимального соотношения сил рыночного механизма и государственного регулирования.

ASLANOV A.R.

ABOUT THE RATIONAL PARITY OF MARKET AND STATE METHODS OF REGULATION OF ECONOMIC PROCESSES IN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

This article discusses the problem of symbiosis of market and government regulation in agriculture. Experience of government regulation in countries with developed market economies. Assesses the experience of the planned Soviet economy. Discusses some directions of optimal balance of forces of the market mechanism and state regulation.

Ключевые слова: рыночный механизм, государственное регулирование экономики, агропромышленный комплекс, самоорганизация, эффективность национальной экономики.

Keywords: market mechanism, government regulation of economy, agriculture, self-organization, the effectiveness of the national economy.

Взаимоотношения государства и экономического механизма, соответствующего рыночной экономике, – сложный процесс, протекающий в соответствии с теми же закономерностями самоорганизации, которые характерны для развития любых сложных систем. Симбиоз рыночного и государственного регулирования существовал всегда.

Каждый раз, когда происходит изменение соотношения государственных и рыночных способов регулирования экономики, внимание экономистов сосредоточивается на недостатках предшествующего этапа. Точно так же, как в период Великой депрессии, экономисты указывали на неспособность рынка обеспечить бескризисное развитие и устойчивый рост, в 70-80-е годы внимание было акцентировано на негативных моментах усилившейся роли государства –непоследовательности проводимой политики, ее неэффективности в борьбе со стагфляцией; на зависимости принимаемых мер от корыстных интересов государственных чиновников и групп давления; на снижении эффективности выполнения государством своих базовых функций и т.д. [3].

На волне критики «большого государства» в экономической литературе, как западной, так и отечественной, активизировались поиски связи между долей государственных расходов на развитие агропромышленного сектора – как наиболее удобным, хотя и далеко не единственным показателем активности государства, и экономическим ростом – как показателем эффективности использования ресурсов в экономике АПК при существующих условиях регулирования экономических процессов. Рассмотрим вначале влияние государственных расходов на рост экономики в целом, в качестве критерия возьмем рост валового внутреннего продукта (ВВП).

Особое место в исследовании влияния государства на эффективность развития экономики занимают отраслевые изыскания. Более всего критикуется агропромышленный комплекс. Практически все новые реформаторы, стоявшие у власти с 1992г. по 2002г., считали сельское хозяйство «черной дырой», где бесследно пропадали все ресурсы (финансовые, материальные, трудовые). Однако ретроспективный анализ развития сельского хозяйства в самых высокоразвитых странах свидетельствует о том, что государство оказывало и оказывает всемерную поддержку селу. При этом уровень дотаций по отдельным видам продукции доходит до 80-85%. При этом экономическая эффективность агропромышленного комплекса развитых стран достаточно высока. Так, средний уровень окупаемости затрат агропромышленного комплекса за 2001-2003 гг. в странах Европейского экономического сообщества составил 18,9%. В Японии данный показатель еще выше – 29,4%, в США – 21,8%. При этом следует заметить, что рентабельным является сельскохозяйственная отрасль и в таких странах, как Португалия, Испания, Турция, Финляндия, Швеция [14].

Добавим также, что, аргументируя тезис о негативном воздействии больших государственных расходов на эффективность национальной экономики (темпы роста ВВП), А. Илларионов и Е. Строев указывают на то, что, отвлекая ресурсы из частного сектора, государство использует их неэффективно: например, не обеспечивает должное качество производимых общественных благ (обеспечение безопасности граждан, разрешение хозяйственных конфликтов и др.) [1]. Государство также устанавливает законы, нормы, правила, ограничения, исключения из правил и т. д., воздействуя тем самым на движение частных финансовых потоков. «В этом случае доход (ущерб) от государственного регулирования, – отмечает А. Илларионов, – равен разнице между суммарными доходами и суммарными расходами частного сектора, вынужденного соответствовать требованиям, устанавливаемым государством» [1, с. 91]. И далее замечает, что если в США финансовые потери частных компаний от государственного регулирования составляют до 10% ВВП, то в России они никак не меньше. Однако предполагаемая неэффективность мер государственного регулирования в России едва ли может быть преодолена сокращением расходов на производство общественных благ или просто дерегулированием экономики. Во что обойдется российской экономике ликвидация чрезмерной регламентации деятельности бизнеса и бюрократизации государственного аппарата, а также формирование эффективных государст-

венных структур – предвидеть заранее невозможно. Вполне вероятно, что на первых этапах совершенствования органов государственного управления потребуется не сокращение, а увеличение соответствующих расходов. Следует иметь в виду также, что специфика ситуации в России состоит в том, что неэффективное или нецелевое использование государственных средств соседствует с крайне низким уровнем доходов персонала бюджетной сферы (ученых, военных, учителей, врачей), низкой инвестиционной активностью государства и т.д. То есть, скорее всего, произойдет перераспределение, а не сокращение расходов.

Зависимость между государственными расходами и темпами прироста валовой продукции сельского хозяйства выводится исходя из того, что изменение расходов оказывает воздействие на динамику валовой продукции сельского хозяйства в том же году (парные значения этих показателей берутся за один и тот же год). Однако подобные фискальные воздействия на экономику всегда сопряжены с определенными временными лагами. И если в развитых рыночных экономиках внешние лаги политики госрасходов могут быть небольшими, то в условиях российской экономики складывается более сложная ситуация. Предполагаемая отрицательная зависимость темпов роста производства валовой продукции сельского хозяйства от уровня государственных расходов фактически означает, что чрезмерные расходы государства отвлекают ресурсы из частного сектора, то есть срабатывает известный эффект вытеснения частных инвестиций и совершенно не работает кейнсианский мультипликатор расходов. Однако и в этом случае едва ли можно предположить, что снижение расходов государства приведет к немедленной активизации частных инвесторов и росту валовой сельскохозяйственной продукции в том же году. Вызывает удивление тот факт, что в рассуждениях о связи между динамикой государственных расходов и темпами роста (падения) валовой продукции сельского хозяйства совершенно не учитывается возможное мультипликативное стимулирующее воздействие расходов на экономику.

Для экономики сельского хозяйства России это представляется весьма актуальным в связи с длительным падением внутренних инвестиций на протяжении 90-х годов, неустойчивостью потребительского спроса, резким сокращением государственных расходов, то есть слабым стимулирующим влиянием совокупного спроса в целом.

Заметим также, что в плановой российской экономике существовал определенный механизм инвестирования. Большая часть прибыли предприятий и организаций АПК (государственного сектора) изымалась в бюджет, из которого затем осуществлялось финансирование инвестиций (в 1982г. капитальные вложения составляли более 42% расходов союзного бюджета). Со второй половины 80-х годов началось сокращение отчислений из прибыли в бюджет и рост доли прибыли, остающейся в распоряжении организаций. Соответственно снижалась и доля финансируемых из бюджета инвестиций в основной капитал. При этом возрастала доля собственных средств организаций, направляемая на инвестиции.

Доля государственных инвестиций в валовом доходе АПК в российской экономике в 90-е годы была сопоставима с аналогичными показателями индустриальных стран, но с учетом огромных задач, стоящих перед российской экономикой в области структурных преобразований народного хозяйства, такой низкий уровень государственных инвестиций представляется необоснованным.

Сопоставление данных по группе из 17 развитых стран почти за полтора столетия, проведенное М. Фридманом, М. Видясовым и В. Мельянцевым, также не выявило отрицательного влияния государственных расходов на экономический рост. Только в отдельные периоды в некоторых странах наблюдалось отрицательное соизмерение показателей экономического роста и доли государственных расходов в ВВП. Лишь значительное превышение определенных пороговых значений уровня государственных расходов (разных по странам) могло негативно сказаться на динамике ВВП (Швеция, Нидерланды) [2].

Заметим также, что если следовать логике А. Илларионова и сравнивать только динамику государственных расходов и изменение ВВП без учета специфических условий развития стран и формирования их бюджетов, то данные по ряду стран с переходной экономикой, в частности по странам Центральной и Восточной Европы, странам Балтии и России, позволяют сделать вывод о том, что более масштабному сокращению государственных расходов соответствовал и более глубокий спад, а не наоборот [1]. В этой связи представляется более взвешенным следующий подход к оценке динамики государственных расходов как фактора экономического роста в рыночных экономиках (в основном для индустриальных стран): «...Расширение государственного воздействия (путем расходов) за пределы 45-50% ВВП, по видимому, является той границей, которая отделяет скорее позитивную роль правительства от негативной. Но, разумеется, для каждой страны – в зависимости от ее специфических условий, места в мировом экономическом пространстве, исторических и национальных особенностей – существует своя собственная мера. В США или Японии оптимальный уровень государственных расходов может оказаться ниже, чем в Западной Европе, где по традиции социальная составляющая – шире» [1, с. 18].

Противоречивое влияние различных составляющих государственных расходов на экономический рост и развитие требует, очевидно, выделения для рыночной экономики каждого данного уровня развития верхних и нижних пределов доли государственных расходов в ВВП.

Таким образом, очевидно, что сложный механизм взаимодействия государства и экономики требует весьма внимательного и «нелинейного» подхода к оценке влияния государственных расходов на экономическую динамику.

Поиск закономерностей во взаимодействии государства и экономики следует искать не в конкретных шагах того или иного правительства, не в показателях доли государственных расходов в странах с быстро растущей экономикой, к которым должны стремиться все государства, но в общих ал-

горитмах социальной динамики, которая конкретизируется в специфических условиях отдельных стран.

Как уже отмечалось, «процесс социального упорядочения разворачивается по законам циклического чередования структур (режимов) рождения порядка и сохранения порядка». Иногда такую смену режимов функционирования социальных систем трактуют как чередование «относительного преобладания рыночных и этатистско-тоталитарных тенденций, демократизма и авторитаризма, либерализма и консерватизма, традиционного коллективизма и индивидуализма и т. д.» [13, с. 97]. Эволюционные изменения, связанные с формированием нового порядка, ассоциируются с активизацией рыночных отношений, ростом социальной неоднородности, экономической и политической дифференциацией, борьбой общественных сил, доминированием либеральных ценностей и т.д., что в общественном сознании отождествляется обычно с социальным беспорядком, из которого затем рождаются новые структуры. Тенденция сохранения, закрепления новых структур трактуется как процесс, связанный со стремлением к самоизоляции, закрытости системы, преобладанием государственного централизованного регулирования экономики, с тенденцией к социальной однородности, устойчивой социальной иерархии, авторитаризму, к замедлению развития, доминированию консервативных форм идеологии. В дальнейшем открытость социальных систем, восприятие внешних воздействий в рамках социального метоболизма приводит к новым этапам социальной самоорганизации, смене сложившегося порядка и т.д.

Попеременное усиление стихийных рыночных начал и государственного регулирования экономических процессов прослеживается в истории разных стран, независимо от их политической ориентации. Причем можно выделить как длительные периоды преобладания той или иной тенденции, так и более частые смены курсов в рамках одного периода. В западных странах в XX столетии на фоне общего усиления роли государства также можно обнаружить более частые колебания между усилением рыночных или государственных начал в регулировании экономических процессов.

Таким образом, развитие экономических систем характеризуется, прежде всего, общим для эволюции открытых сложных систем чередованием режимов рождения и сохранения порядка. Но этот тезис требует дальнейшей конкретизации.

Диалектический механизм волновых процессов в общественном развитии основывается на принципе единства и борьбы противоположностей. В качестве универсального для всех общественных систем примера раздвоения на противоположности с сохранением целостности можно рассматривать противоречие общественного и индивидуального. Это системное противоречие, отражающее взаимодействие элементов с системой, части с целым. Оно отражает взаимодействие социальных групп, сфер, отраслей, коллективов, отдельных людей – с одной стороны, и общества как системы, в которую входит каждый из этих элементов – с другой. В экономике это противоречие проявляется в разных формах, в том числе во взаимодействии плановой (го-

сударственной) и рыночной форм регулирования. Под влиянием внутренних и внешних условий та или иная форма может играть ведущую роль, стремясь перевести другую в подчиненное состояние. Чередуя ведущие роли каждой из сторон названной противоположности и создает волновой процесс [11].

Сам процесс возникновения нового порядка в экономических системах (или реформирование старого) может происходить как в связи с усилением спонтанных процессов самоорганизации, так и в связи с активизацией государственного регулирования экономических процессов.

С усилением одной из тенденций постепенное решение одних проблем сопровождается накоплением других, которые не могут быть решены в рамках господствующего механизма регулирования. Когда острота нерешенных проблем достигает критического значения, происходит переход к противоположной тенденции. Сам переход развивается во многом по законам самоорганизации, несмотря на то, что внешне вполне может выглядеть исключительно как сознательно организуемое движение. Неоптимальные решения приводят к тому, что реформы или не доводятся до конца и приводят к застойным явлениям, или проводятся слишком прямолинейно, нарушая оптимальное сочетание той и другой тенденции. Однако и сами неоптимальные решения, невозможность точного выхода на нужный аттрактор объясняются собственно механизмом самоорганизации, когда в процессе возникновения новых структур на будущее направление развития могут повлиять различные, даже незначительные, факторы. Причем неоптимальные решения возможны в ситуации как с преобладанием плановых, так и рыночных начал [1; 11].

Описанные закономерности имеют важное прикладное значение и ставят ряд конкретных проблем в плане экономической политики современных государств. Более сложным и пока еще далеким от решения является вопрос об оптимальных пропорциях соотношения механизмов рынка и государственного регулирования, о границах меры колебаний между ними, не нарушающей целостности системы. В этом плане общественные науки испытывают значительные трудности, тогда как в искусстве, архитектуре, природе очень часто наблюдается известная еще древним пропорция, называемая «золотым сечением» (или отношение близкое по величине к числу Фибоначчи) [11]. Социология уже использует это соотношение.

Признавая в качестве общей закономерности эволюции сложных систем механизм самоорганизации, исследователи задаются вопросом, совместима ли «вселенская гармония Природы» с протекающими повсеместно процессами самоорганизации, диктуемыми в каждом случае своими параметрами. «Разве не должен человек, несомненно, во всеобщем процессе созидания заявить о себе также и единый «управляющий алгоритм», несущий гармонию и справедливый для систем любой природы? ... Известен единственный, по истине универсальный принцип организации пространственно-временного континуума и объединения всех его динамических составляющих». Это – «золотая» пропорция, которую называют еще и божественной за ее совер-

шенство и неизвестное происхождение. «Сейчас признается, что «золотая» пропорция ... есть общесистемный феномен, характерный для всех уровней организации объектов, обладающих динамическими свойствами» [7, с. 87].

В экономике «золотая» пропорция до сих пор явно не использовалась, хотя в отдельных публикациях содержались указания на ее применение в практике прогнозирования экономических процессов в западных странах. Применительно к рассматриваемому вопросу о степени участия государства в регулировании экономических процессов и ее количественной оценке в виде доли государственных расходов в ВВП пока можно сделать лишь некоторые предположения.

В качестве *гипотезы*, требующей, разумеется, отдельного серьезного исследования, выскажем предположение, что количественный аспект соотношения двух противоположных тенденций регулирования экономики некоторым образом связан с найденной «золотой» пропорцией. Доля государственных расходов в странах с устойчиво развивающейся рыночной экономикой (или, как принято сегодня более точно определять, – *смешанной экономикой*) после прохождения этапа формирования систем социальной защиты и достижения высоких показателей дохода на душу населения колеблется в пределах от 34-38% до 58-62% от ВВП. Эти границы отклоняются вниз от пропорции 38:62, поскольку в показателях государственных расходов далеко не всегда отражаются все фактические расходы государства.

По ряду индустриальных стран в значительной степени данные подтверждают наше предположение. Если учесть, что для развитых стран приемлемым показателем темпов роста ВВП, соответствующим «современной индустриальной фазе, когда решающее значение приобретают не столько количественные, сколько качественные факторы роста, не всегда отражаемые традиционными статистическими показателями», является показатель 2,5-3,5% в год, то очевидно, что в последние десятилетия стабилизация роста вокруг этого уровня происходит при доле государственных расходов в обозначенных выше пределах. К нижней границе 38-42% тяготеют Ирландия, Великобритания, а также Швейцария, Австралия, к верхней – Дания, Бельгия, Швеция. Однако ставить вопрос о какой-то средней цифре или оптимальном для всех стран уровне государственных расходов не представляется корректным, равно как и оценивать в качестве слишком высоких уровни госрасходов отдельных стран, указывая на них как главную причину падения темпов роста. За рамками таблицы остался и ряд стран с относительно низким участием государства в перераспределении дохода, устойчивыми темпами роста и специфическими способами воздействия государства на экономику, что является своеобразной «компенсацией» низких цифр государственных расходов. Это, прежде всего, Япония, где на протяжении 70 начала 90-х годов расходы составляли менее 30% ВВП. США также традиционно рассматривались в качестве страны с относительно низкой долей государственных расходов в ВВП (немногим более 30 % в 90-х годах) [8]. Однако, по мнению Дж. К. Гэлбрейта, реальная цифра расходов колеблется от 30 до 50%, не считая пенсионных и других социальных выплат [12].

В 60-е годы, для которых было характерно усиление роли государства, высокие темпы роста сочетались с уровнем государственных расходов, тяготеющим к нижней границе «золотой» пропорции, т.е. к 34-38% ВВП. Определенная стабилизация темпов роста в индустриальных странах в 90-х годах сопровождалась колебаниями государственных расходов вокруг отметки порядка 50% и выше (реально цифры должны быть выше за счет неучтенных расходов). Причем государственное потребление (как часть общих расходов государства) продолжало расти, хотя и более низкими темпами по сравнению с ВВП и с предшествующим периодом.

В конце 90-х годов в большинстве европейских стран к власти пришли социал-демократические партии и встал вопрос возможности новой волны изменений роли государства в экономике. Однако повторения сюжета начала 80-х годов, т.е. наступления принципиально нового этапа государственного регулирования экономики, большинство исследователей пока не усматривает. Несмотря на изменения в политической ориентации правительств, экономическая политика во многом продолжает традиции двух предшествовавших десятилетий.

Таким образом, в ходе развития экономической системы происходит попеременное усиление двух противоречивых форм организации экономических процессов – рыночного механизма и государственного регулирования экономики. Смена тенденций сопровождается нарастанием неустойчивости системы, кризисными явлениями, снижением темпов роста, ухудшением других макроэкономических показателей (темпов инфляции, уровня безработицы, инвестиционной активности и т.д.). Меняется и количественное выражение степени государственного участия в экономических процессах – доля государственных расходов в ВВП. Эта двойственность, неизбежная в развитии современной экономики, присутствует и в каждой из двух форм регулирования экономики.

Каждый раз при смене режима функционирования системы и после выхода ее на относительно устойчивую траекторию развития (на этапе сохранения возникшего порядка) начинаются процессы взаимного проникновения (диффузии) двух тенденций регулирования. Примером может служить тот факт, что для повышения качества работы государственных учреждений все в большей степени используются принципы рыночной мотивации. Многие государственные программы реализуются посредством конкурсов идей, проектов, исполнителей, а также смешанных механизмов финансирования, широкого привлечения частного капитала. С другой стороны, с помощью государства осуществляется координация деятельности частных компаний по вопросам, представляющим общегосударственный интерес. Государство поддерживает и защищает интересы национального бизнеса на мировом рынке. В самом механизме государственного регулирования периодически меняется соотношение прямых и косвенных инструментов воздействия на экономические процессы [10]. Характерным для современной рыночной экономики является, например, тот факт, что как частный сектор, так и значительная сфера государственного регулирования функционируют посредством

единого института – контрактной системы. В значительной мере отношения «государство-экономика» опосредуются особым рынком – государственным рынком товаров и услуг – фактически с одним покупателем-заказчиком, но с жесткой конкуренцией производителей, с особой системой ценообразования и стимулирования работы, специальной системой планирования и контроля, сложной и детально прописанной организацией и т.д.

Конец 90-х годов после широкого развития государственного регулирования 50-60-х годов и волны либерализации 80-90-х годов характеризовался, по крайней мере, в европейских странах, скорее движением к центру. Акцент постепенно смещался от количественных к качественным параметрам государственного регулирования и рыночного механизма. Вставали вопросы об ответственности бизнеса перед обществом и его гражданами, о качестве услуг, предоставляемых государством, а также об ответственности граждан и преодолении возникающих элементов иждивенчества в условиях излишнего государственного патернализма.

Реформирование системы государственного регулирования в развитых европейских странах было инициировано самыми разными причинами. С одной стороны, разросшаяся система социального обеспечения не только снижала ответственность граждан за собственное положение, но и сопровождалась неэффективным использованием бюджетных средств. Поэтому в ряде случаев речь шла не просто о сокращении социальных расходов, а об изменении порядка их использования. Реформы пенсионного обеспечения связывались во многих странах с усилением ответственности граждан за свое будущее и увеличением свободы выбора той доли дохода, которая откладывается на будущее. При этом сохранялся минимум гарантированного государством уровня пенсий, обеспечивающего достойную жизнь в старости с одновременным усилением роли частных сбережений в пенсионных системах. В сфере занятости действовал аналогичный принцип: государство должно гарантировать достойную жизнь человеку там, где при сложившихся условиях занятость не может быть обеспечена. Общее правило может быть выражено следующим образом: «Каждый гражданин имеет право на достойный уровень социального обеспечения, когда все его собственные усилия потерпели неудачу» [6, с. 43].

С другой стороны, усиление конкуренции на мировом рынке в условиях глобализации экономики потребовало от государства усиления внимания к условиям функционирования национального бизнеса, его конкурентоспособности, но уже на мировом рынке. Актуальной стала политика снижения налогов на бизнес, что требовало сокращения также и расходной части бюджета во избежание больших дефицитов, но без существенного снижения сложившегося уровня социальных гарантий.

В заключение обратим внимание на следующий важный момент. Чем более серьезной перестройке подвергается механизм регулирования экономики, тем более «постепенным», длительным оказывается этот процесс, и тем более значительной оказывается роль государства как сознательного начала в упорядочении социальных процессов.

Как уже отмечалось, специфика эволюции социальных систем состоит, в частности, в том, что люди сознательно регулируют переходные процессы во избежание стихийного разрушения системы, что тем не менее не исключает явлений спонтанной самоорганизации. Но наиболее удачными оказываются те преобразования, где максимально используются возможности сознательной организации познанных процессов (или процессов, которые могут быть отрегулированы с данного уровня организующего воздействия), где государство создает рамочные условия или же активизирует «управляющие параметры» для запуска тех процессов, которые в данных условиях прямо регулировать невозможно.

В социальных системах процессы самоорганизации и сознательной организации очень тесно переплетаются, являясь необходимым условием один для другого, в том числе и на уровне государственного регулирования экономики. Механизм рыночной самоорганизации не может начать эффективно функционировать, если не будут созданы соответствующие формальные (и не возникнут – во многом путем самоорганизации – неформальные) институты, в рамках которых только и может работать данный механизм. Это касается, например, порядка регистрации новых предприятий, спецификации и защиты прав собственности, обеспечения выполнения условий контрактов, создания правовых основ для эффективного корпоративного управления, формирования конкурентной среды (применение антимонопольного законодательства) и др. Такая организационная деятельность государства создает, в свою очередь, базу для появления неформальных институтов рынка – правил поведения в рамках бизнеса (предпринимательской этики), в отношениях бизнеса и государства, бизнеса и населения. Неформальные институты возникают спонтанно, но какими они будут, зависит от тех формальных рамок, которые задаются государством. Чем меньше государство занимается соответствующей организационной деятельностью, тем быстрее эту «нишу» монополизировать криминальные структуры, создавая почву для иных неформальных правил поведения.

Следует особо подчеркнуть, что в России, как и во многих других странах с переходной экономикой, одновременно с институциональными преобразованиями решается и проблема выхода экономики из глубокого спада. Удержаться в ряду развитых стран, выйти на высокие темпы роста ВВП (и особенно ВВП в расчете на душу населения) также невозможно без активной регулирующей деятельности государства, в том числе его инвестиционной политики. Сам по себе рыночный механизм не обеспечивает выхода экономики в целом на новый технологический уклад, поскольку это требует наращивания научно-технического и производственного потенциала в перспективных, но не позволяющих быстро максимизировать прибыль направлениях. «Государство в развитых странах берет на себя функции финансирования и организации фундаментальной науки и высокорисковых прикладных исследований, научно-исследовательской инфраструктуры, системы образования населения, т.е. те, выполнение которых частным бизнесом в полной мере исключается по причине его имманентной ориентации на максимизацию те-

кущей прибыли» [9]. Во многом такая активная роль государства объясняется его заботой о конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке. Характерно, что даже те авторы, которые призывают к более умеренным государственным расходам, оценивают как негативную тенденцию сокращения в их структуре государственных инвестиций в основной капитал. И это – по отношению к развитым странам, имеющим высокие показатели роста и дохода на душу населения. Тем более существенна роль государства в активизации инвестиционной деятельности, освоении новых технологий и т.д. в переходных экономиках, переживших глубокий спад производства. Поэтому и доля соответствующих государственных расходов будет здесь существенно выше. «С учетом практически универсального наблюдения, согласно которому общественные инвестиции стимулируют или привлекают частные капиталовложения, – отмечает Дж. Тобин, оценивая ситуацию в России, –возрождение производства вряд ли возможно без активной инвестиционной политики со стороны государства» [4].

Одно из стандартных возражений по поводу поддержания высоких государственных расходов сводится к низкому уровню собираемости налогов. Но решение этой проблемы связано не только со снижением налоговых ставок (в частности для предприятий) и, конечно же, не с ликвидацией прогрессивной шкалы налогообложения. Скорее, речь должна идти о формировании институциональной среды, обеспечивающей жесткую налоговую дисциплину, что в принципе характерно для развитых стран с рыночной экономикой.

С другой стороны, требуется адресное расходование уже имеющихся средств в сфере социальных программ. Пока же основная доля социальных выплат достается далеко не малообеспеченным семьям. Фактически оказывается, что, с одной стороны, на социальные цели тратятся значительные средства, а с другой – уровень жизни малообеспеченных слоев населения остается крайне низким. Поэтому по социальным направлениям возможно не снижение, а лишь перераспределение имеющихся средств.

Резкий выход за границы существовавших длительное время государственных гарантий социального обеспечения без создания условий для появления альтернативных источников средств решения тех проблем, которые ранее брало на себя государство, не приближает, а уводит систему от равновесия и стабильности или же ввергает в состояние длительной стагнации, выход из которой довольно проблематичен.

Избежать варианта «догоняющего развития» (или, как говорят, «перегнать не догоняя») в современных условиях усиления рыночных начал в экономике (как общей тенденции для многих стран) для России вполне возможно, если использовать знание общих закономерностей развития экономических систем и не впадать в крайность дерегулирования. Сократить путь эволюции системы, исключив многочисленные зигзаги и попятные, движения можно, резонансно возбуждая правильные структуры в нелинейных системах. Регулирующее воздействие сводится в этом случае к поиску «резонансных зон», где результат определяется не силой воздействия, а его согласованностью с внутренними свойствами системы. Разумеется, этот поиск не

может быть спонтанным, а представляет собой главную задачу экономической политики и давно используется в индустриальных странах Запада.

Современный экономический рост характеризуется периодической сменой технологических укладов в ходе структурных кризисов мировой экономики. На лидирующие позиции входят страны, успевшие в предшествующий период создать заделы в формировании производственно-технологических систем нового уклада, которые становятся центрами притяжения капиталов, уходящих из традиционных отраслей. Но такие заделы, позволяющие странам выйти на опережающую траекторию развития и обрести принципиальные конкурентные преимущества, не создаются свободным рынком, а формируются под непосредственным государственным регулированием или при его участии.

Показателен в этом плане рост наукоемкости ВВП – отношения национальных расходов на НИОКР к ВВП – в развитых странах. Причем характерно, что половина этих расходов приходится на долю государства.

Государственная поддержка приоритетных направлений развития экономики должна работать по принципу мультипликатора, давая импульс развития не только стимулируемых, но и сопряженных с ними отраслей, а также расширяя совокупный спрос и хозяйственную активность в целом. В принципе речь идет о положительном внешнем эффекте, создаваемом благодаря развитию приоритетных отраслей, во всей экономической (точнее социально-экономической) системе. Такая государственная поддержка выбранных отраслей работает как управляющий параметр, запускающий механизм процессов самоорганизации. В дальнейшем предприятия этих отраслей выходят на самостоятельную траекторию, обладая высокой конкурентоспособностью не только на внутреннем, но и на мировом рынке.

В более общем плане представляется, что призыв «жить по средствам» и сокращать государственные расходы уводит нас от другого аспекта проблемы – наполнения доходной части бюджета. Как известно, в ходе реформирования плановой системы были резко сокращены три главных канала поступления доходов в госбюджет. Прежде всего, была ликвидирована монополия государства на внешнюю торговлю, производство и реализацию алкогольной продукции и табачных изделий. Тем самым государство лишилось доходов, которые образовывались во внешнеторговых операциях за счет разницы между внутренними и внешними ценами, а также основной доли налога с оборота, поступавшего от реализации алкогольной продукции. Ускоренная приватизация основной массы государственных предприятий существенно сократила такой устойчивый источник доходов бюджета, как платежи государственных предприятий и организаций из прибыли. Получать налоги с приватизированных предприятий и организаций оказалось довольно сложно. Причем многие рентабельные предприятия быстро превращались в убыточные.

Если же учесть специфическую для российской экономики проблему масштабного нецелевого использования бюджетных средств и отсутствия навыков законопослушного поведения граждан при усилении индивидуаль-

ной ответственности, что является необходимым атрибутом развития рыночных систем, то вырисовывается объективная необходимость существенного усиления деятельности государства в сфере институционального строительства и, особенно, в обеспечении контроля, а при необходимости и прямого принуждения к исполнению принятых норм и правил.

Таким образом, очевидно, что, с одной стороны, необходимо постепенное сокращение государственной поддержки экономики в ходе ее коренной структурной перестройки, контроль за строго целевым расходованием бюджетных средств. А с другой – резкое увеличение расходов по организации новых институциональных структур, в частности выполняющих функции контроля и обеспечения исполнения законов, в том числе в области налоговой дисциплины. В этой связи преимущественный акцент на снижение расходной части бюджета и значительно меньшее внимание к проблемам увеличения доходной части представляются недостаточно убедительным.

Отмеченное волнообразное усиление – снижение активности государства в регулировании экономических процессов фактически – является поиском оптимального соотношения сил рыночного механизма и государственного регулирования. И в том, и в другом случае речь идет о сознательном формировании экономической политики, реализующей основные функции государства в экономике с помощью различного сочетания возможных способов регулирования экономических процессов. Определение количественных пропорций, соответствующих новому экономическому порядку, в том числе и доли государственных расходов в ВВП, остается сложной и пока еще слабо разработанной проблемой. В этом случае единственно верным способом избежать крайностей является изучение общих закономерностей эволюции экономических систем и использование этих знаний при определении задач экономической политики.

Литература

1. Илларионов А. Проблемы и задачи формирования бюджета развития. – Вопросы экономики, 2002, №6.
2. Макроэкономические аспекты становления социального хозяйства / Под ред. В.И. Маевского. – М.: ЭИ РАН, 1998.
3. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира: культура, богатство и власть в XXI веке. / Пер с англ. – МГИМО, 2004.
4. Семин А.С. Изменяйтесь или умирайте. – М.: ИКАР, 1999.
5. Серегина С.Ф. Роль государства в экономике: синергетический подход. – М.: Дело и сервис, 2002.
6. Фридмен М. Капитализм и свобода. – М.: Наука, 1994.
7. Хайек Ф. Объективные и субъективные законы философии. – Киев: АО «Батькивщина», 2003.
8. Черной Л.С. Экономика. Рынок. Государство. Что нужно сделать, чтобы возродить Россию. – М.: Наука, 2000.
9. Шишков Ю. Роль государства в экономике АПК. – АПК: экономика,

- управление, 2002, №5.
10. Эрроу К. Развитие капитализма: теория и практика. – М.: 2003.
 11. Эффективный экономический рост: теория и практика. Под ред. Т.В. Чечелевой. – М.: Экзамен, 2003.
 12. Armstrong M.A. Hanbook of Management Technidnes. L.: Kogan Page, 1994. – 387p.
 13. Geus de, Arie, The Living Company, Harvard Busintss Scholl Press, Boston, 1997. – P. 358.
 14. Ohmae K. The miudof the strategist. New York, San Francisco, Hamburg, London, Madrid, Mexico, Tokyo, Toronto: Mc Graw, 2003. – P. 506.

ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И ОБОСНОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АПК СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы методологического обеспечения оптимизации управления АПК субъекта федерации: обоснован выбор факторов, показателей и критериев оптимальности.

GASANBEKOV A.G.

REQUIREMENTS TO THE MAINTENANCE AND THE SUBSTANTIATION OF THE CONTROL SYSTEM OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX OF THE SUBJECT OF FEDERATION

The article deals with methodological support to optimize the management of AIC subject of the federation: The choice of factors and criteria of optimality.

Ключевые слова: управления АПК, научное обеспечение управления, модель АПК, научное прогнозирование (моделирование), оптимизация управления АПК.

Keywords: agribusiness management, scientific management software, the model of agriculture, scientific forecasting (modeling), optimization of APC.

Переход АПК РФ на рыночные отношения потребовал смены командно-административных методов управления на экономические с применением методов исследования операций, требующих решения более сложных задач в АПК с применением вычислительных средств с большой памятью и быстрым действием, разработанных алгоритмов и программ расчета по ним. В результате процедуры находятся рациональные мероприятия, которые целесообразно реализовывать на практике при решении важнейших задач агропромышленного комплекса субъекта Федерации. Системный анализ и математическое моделирование экономических процессов так и не заняли достойного места в методологическом арсенале АПК.

В этом плане отставание от передовых стран огромно и стремительно растет. Особенные успехи были достигнуты математической экономикой в последнее десятилетие. Нобелевский лауреат 1983 года Ж. Добре отмечает: «...почти всеми достижениями в послевоенный период экономическая теория обязана применению математического аппарата».

У нас же в стране этим методам отведено, в лучшем случае, роль дорогих и модных украшений. Можно с горечью прогнозировать, что уже через несколько лет наши аграрники-экономисты не будут понимать своих западных коллег не столько из-за языкового барьера, сколько в связи с недостатком методологической культуры исследований, которая сейчас базируется в значительной степени на общей теории систем, моделировании экономических процессов и информационных технологиях.

Центральное место в методологическом обеспечении аграрных реформ должна занять модель именно АПК национального уровня. Эту модель необходимо спроектировать таким образом, чтобы каждый шаг в АПК, каждое мероприятие по реформированию АПК могли быть адекватно отражены путем изменения структуры или параметров модели.

В этих условиях возникает объективная необходимость системного научного обеспечения управления АПК, разработки научно-обоснованного инструментария, направленного на исследование проблем продовольственной безопасности страны, прогнозирования развития АПК при разнообразных сценариях аграрной политики, оценки мер по защите внутреннего рынка и последствий от вступления России в ВТО, выявления влияния АПК на развитие всей экономики, оценки влияния диспаритета цен и выработке мер по его преодолению.

Научное управление требует применения системного и комплексного подхода при решении проблем. Короче говоря, объект управления рассматривается как единое целое и в рамках этого целого комплексно и одновременно оценивается степень влияния всех возможных факторов на конечные результаты объекта управления. В соответствии с характером и масштабом этого влияния разрабатываются мероприятия социального, экономического, технического, организационного, управленческого и законодательно-нормативного характера для изменения влияния фактора в необходимом направлении.

Поучительным уроком бессистемного и некомплексного решения социально-экономических проблем является период перестройки (1985-1991 годы) и проведение радикальной экономической реформы в РФ с 1992 года.

В указанной обстановке единственный выход из создавшегося положения заключается в научной разработке стабильной государственной внутренней и внешней программы Российского государства на основе объективных законов экономики, социологии, психологии, политологии и других наук, т.е. путем глубоких и всесторонних научных исследований коллективами профессионалов.

Радикальная экономическая реформа, начатая с 1992 года, в течение прошедших лет не привела к положительным результатам в социально-экономической сфере. Объем производства снизился почти наполовину.

Примерами принципиальных ошибок в управлении служат способы осуществления либерализации цен, разгосударствления собственности и предоставления свободы внешней торговли. Сюда же следует отнести налоговую политику, которая не способствует развитию малого и среднего предпринимательства в сфере материального производства. Доказательством такой безграмотности служат результаты в социально-экономической области и в других областях внутренней и внешней политики, полученные на конец десятилетнего периода реформ.

Если бы до начала осуществления реформ было проведено всестороннее научное прогнозирование (моделирование) ожидаемых социально-экономических процессов и их конечных результатов, то способы проведе-

ния радикальной экономической реформы надо было выбирать другие, менее тяжелые для социально защищаемых граждан, без колоссального обогащения небольшого меньшинства населения на основе спекулятивной прибыли вне материального производства и «захватнической» приватизации промышленности.

Для исключения ошибок принципиального значения в будущем необходимо перейти от субъективного (волевого) и волюнтаристского управления к научному управлению. Должна быть научная основа решений, принимаемых органами власти, управления и должностными лицами на всех уровнях.

При текущем и перспективном управлении администрациям АПК приходится решать многочисленные и сложные задачи при взаимодействии с соседними вышестоящими и нижестоящими звеньями. Не возникает никакого сомнения в том, что такого рода задачи грамотно и рациональным образом можно решать на научной основе, но для этого должно быть научное обеспечение подготовки и реализации решений.

Прежде чем излагать требования к содержанию научного обеспечения управления, необходимо определиться в понятии «содержание научного обеспечения управления». В общепринятом смысле управление означает целенаправленное совместное действие группы людей для достижения определенных целей. Однако применительно к управлению АПК, например, области и сельского района, возникает неопределенность в содержании управления.

Для оценки влияния мероприятий вводятся в рассмотрение их характеристики, которые должны входить составными частями в модели процессов функционирования. Оценка влияния характеристик мероприятий должна осуществляться подобно факторам, так как основное предназначение мероприятий – изменить степень влияния факторов на конечные результаты процессов.

Часто встречаются случаи, когда возникает необходимость проводить сравнительную оценку альтернативных мероприятий с целью выбора из них наилучшего в определенном смысле, то есть по установленному критерию. Следовательно, нужно выбрать такой критерий и предложить способ его применения.

На практике часто встречаются случаи возникновения неожиданных факторов, на которые нужно реагировать в правильном направлении. Для учета степени влияния факторов нужно установить для них параметры, которые должны учитываться в моделях процессов функционирования, а также одновременно с помощью соответствующих показателей. Эти показатели должны удовлетворять ряду требований, в том числе:

- ❖ позволять проводить комплексную оценку влияния факторов различной физической природы как в масштабе одного параметра, так и их совокупности, на все показатели оценки влияния, принятые для рассмотрения на уровне системы или ее составных частей;
- ❖ учитывать специфику влияния факторов, связанную с объектами воздействия. На показатели и характеристики АПК и его составные

части оказывают влияние разнообразные по физической природе факторы, изменяя значения этих показателей и характеристик в положительном или в отрицательном смысле. Например, при внедрении технологии, более эффективной по производительности и затратам ресурсов, можно достичь увеличения объема производства. Наоборот, действия поражающих факторов ЧС могут прервать производственные цепочки и привести к остановке производства некоторых товаров.

Всю совокупность факторов, оказывающих влияние на АПК, будем подразделять по характеру и масштабу влияния и по физическому происхождению этих факторов. По характеру и масштабу влияния факторов они будут подразделяться на две группы: дестабилизирующие и стабилизирующие. К дестабилизирующим относятся такие факторы, которые увеличивают значения показателей и характеристики АПК в отрицательном смысле. Стабилизирующие факторы, наоборот, изменяют значения показателей и характеристик в положительном направлении.

Какой бы ни был состав учитываемых факторов, характер и масштаб их влияния, это влияние можно учесть через изменение показателей результативности и стоимости процессов, так как изменение состояния системы и ее составных частей в пространстве и времени происходит в форме процессов.

Для количественной оценки действия факторов на протекание процессов вводятся в рассмотрение параметры факторов. Параметры – это величины, описывающие (характеризующие) фактор и количественно отражающие его основные свойства. Рассматриваемый состав параметров данного фактора зависит от физической природы этого фактора и целей исследования его влияния. Наиболее предпочтительными параметрами факторов являются параметры, обобщающие в себе наибольшее количество свойств фактора, например, изменение показателя эффективности средства труда или величина избыточного давления во фронте воздушной ударной волны.

С помощью параметров факторов производится оценка их влияния на величину показателей процессов, а через них и на другие показатели и характеристики АПК. Как уже указывалось выше, для изменения факторов в необходимом направлении разрабатываются и внедряются соответствующие мероприятия.

Изменение конечных результатов АПК под влиянием факторов может быть различным. Влияние одних факторов приводит к положительным результатам, других – к отрицательным. В связи с таким фактом для приведения АПК в стабильное состояние необходимо разрабатывать и реализовывать соответствующие мероприятия. Таким образом, имеем своеобразный комплекс «факторы-мероприятия», который изменяется по уровням иерархии АПК в отраслевом и территориальном разрезе.

Из содержания управленческих задач можно сделать вывод о необходимости современного научно-методического аппарата для их научного обеспечения, особенно в части требований к исследованию АПК.

Принципиальным требованием к научному решению задач анализа и синтеза АПК (обоснованию АПК) является получение рациональных значений характеристик и показателей рационально-необходимого и рационально-возможного АПК и обоснование наиболее эффективных и экономических путей сближения значений характеристик АПК.

В связи с тем что результаты обоснования основных направлений развития АПК должны найти реализацию в программах, АПК на рассматриваемый период должен определяться в предвидении учета требований метода программного планирования: увязка мероприятий с задачами (работами) на планируемый период и возможностями их реализации в этот период, увязка мероприятий на этапе разработки, производства и эксплуатации по ресурсам, исполнителям и срокам, непрерывное во времени уточнение результатов планирования за предыдущий период и получение новых результатов на последующий период, широкое использование методов технико-экономической оценки по критерию «эффективность – затраты – время».

В интересах обеспечения методического единства при обосновании рационального АПК должен учитываться ряд исходных требований общего характера:

- ❖ характеристики и показатели АПК должны определяться на основе системного подхода и представлять собой единую систему с выделением подсистем на каждом уровне иерархии, а в рамках одного уровня группироваться по процессам;
- ❖ указанные характеристики и показатели должны быть реализуемыми в намеченные сроки по ресурсам, технически и организационно;
- ❖ реализуемый в мирное и военное время АПК должен с началом войны обеспечивать военные потребности и жизнедеятельность человека, общества и государства на заданном уровне при минимальных затратах ресурсов;
- ❖ отмеченная система в чрезвычайных ситуациях должна определяться в результате оптимизации ее показателей (характеристик) при рациональной для вероятного противника стратегии применения средств поражения и для условий ликвидации стихийных бедствий, аварий и катастроф.

С учетом предложенного определения АПК требования системного подхода применительно к АПК имеют следующий физический смысл:

1. АПК должен рассматриваться как единое целое по отношению к внешним и внутренним условиям. При обосновании АПК должны учитываться внешние условия, к которым относится влияние факторов на АПК. Требование целостности к АПК по отношению к внутренним условиям означает, что сферы должны быть взаимосвязаны как в рамках одного уровня, так и разных уровней. Это достигается путем решения общей оптимизационной задачи, охватывающей определение рациональных значений характеристик и показателей всех уровней АПК.

2. При обосновании АПК необходимо исходить из иерархической структуры. Иерархичность структуры – объективное свойство, и оно должно

учитываться при одновременном определении рациональных значений характеристик и показателей сфер АПК по уровням иерархии.

3. Значения характеристик и показателей АПК в целом и его сфер должны определяться в результате решения общей для АПК задачи оптимизации, исходя из заданных функций и условий их выполнения.

4. Иерархичность структуры задачи оптимизации предопределяет обязательный одинаковый учет взаимных связей «по вертикали» и «по горизонтали» на всех уровнях иерархии. Это должно обеспечиваться соответствующей процедурой определения рациональных значений характеристик и показателей системы.

5. Системе и ее элементам свойственно изменение в пространстве и времени, которое объективно выражается в форме процессов. Причем сами процессы и их отдельные этапы (операции) находятся в иерархическом подчинении. Это позволяет и обуславливает рассмотрение на каждом уровне иерархии основных процессов и процессов их обеспечения и обслуживания. Здесь следует подчеркнуть, что реализация мероприятий обеспечивает восстановление протекания процессов.

6. Любые системы относительно локальны и имеют ограничения.

Применительно к обоснованию АПК это означает, что должны учитываться ресурсные возможности, техническая и организационная реализуемость намечаемых мероприятий.

При определении рациональных значений характеристик и показателей должны также учитываться дополнительные требования к составным частям и элементам АПК. Выработка этих требований должна производиться с учетом тенденций изменения факторов, а также достижений в области экономики, науки и техники, способствующих созданию и реализации эффективных мероприятий.

Указанные принципы должны учитываться при выработке единой сквозной системы требований по уровням иерархии.

Наряду с указанными вырабатываются требования к обслуживающему персоналу, средствам и процессам, связанным с работами. Исходной основой при выработке требований являются результаты влияния факторов, содержание и объем работ по изменению этого влияния.

По результатам оценки степени влияния факторов должны определяться требования к эффективности мероприятий. Эти требования служат основой для определения или уточнения содержания и объема задач для средств и сил, привлекающихся к их выполнению на каждом из уровней иерархии.

АПК функционирует в пространстве и времени, что можно объективно выразить с помощью процессов, протекающих в АПК. Введение в рассмотрение процессов позволяет одновременно описать функционирование АПК в целом, а также его составных частей и элементов; оценить степень влияния внутренних и внешних условий, а также факторов на конечные результаты процессов, а последние выразить выходными показателями АПК и его составных частей; определить возможные и приоритетные мероприятия, направленные на изменения степени влияния факторов. Указанные процедуры

составляют основу решения задачи анализа. При этом предварительно определяются параметры факторов, которые входят в выражения для вычисления показателей.

Выше отмечалось, что при обосновании АПК и его сфер процессы имеют основополагающее значение. Через эти процессы выражается важнейшее свойство АПК и его составных частей – изменение в пространстве и времени. Это свойство будем отражать через состояние системы, рассматриваемой как методологическое понятие. Состояние системы будем характеризовать как этапы процесса функционирования системы в целом и описывать совокупностью величин, изменяющихся в пространстве и времени. Если на фиксированный момент времени в совокупности рассматривать указанные величины, то образуется ряд возможных значений случайных величин. Отсюда следует, что определяемый показатель результативности процесса должен иметь случайный характер и выражаться с помощью законов распределения конечного результата процесса.

Литература

1. Акулов С.П. Научное обеспечение управления государственной системой в субъектах Российской Федерации / С.П. Акулов // Управление регионом: состояние и перспективы развития: Материалы Второй науч.-практ. конф. – Тверь, 2000. – С. 264-267.
2. Акулов С.П., Енина Е.П. Методологические положения по научному обеспечению управления социальной системой Российской Федерации / С.П. Акулов, Е.П. Енина // Актуальные проблемы социологической теории и социальной практики. Сборник научных докладов в трех томах. Том 3. – М.: МАКС Пресс, 2003. – С. 154-172.
3. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. – М.: Наука, 1978. – 399с.
4. Демченко А.Ф., Левченко В.А., Демченко Е.А., Харченко И.Г. Управление научно-техническим прогрессом в АПК: Учебное пособие / А.Ф. Демченко, В.А. Левченко, Е.А. Демченко, И.Г. Харченко. – Воронеж: ВГАУ имени К.Д. Глинки, 2001. – 291с.
5. Пугачев В.Ф. Проблемы многоступенчатой оптимизации народно-хозяйственного планирования. – М.: Статистика, 1975. – 80с.
6. Саати Т.Д. Математические методы исследования операций. – М.: Воениздат, 1963. – 510с.
7. Территориально-отраслевой принцип планирования: теория и практика / Под. ред. Б.М. Мочалова. – М.: Мысль, 1980. – 254с.

ОСОБЕННОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ

Изучены особенности сельскохозяйственного производства. Обоснована необходимость их учета при разработке условий и механизмов регулирования деятельности отрасли на макроуровне. Определены задачи совершенствования экономического механизма регулирования сельского хозяйства.

AKHMEDOVA ZH.A.

FEATURES OF AGRICULTURE AS OBJECT OF MANAGEMENT AND ORGANIZATION

Features of agricultural production are studied. Necessity of their account is proved by working out of conditions and mechanisms of regulation of activity of branch at macrolevel. Problems of perfection of the economic mechanism of regulation of agriculture are defined.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственное производство механизмов регулирования, управление, организация, экономический механизм.

Keywords: agriculture, agricultural production, regulatory, management, organization, economic mechanism.

Управление и организация отраслей материального производства являются одним из главных факторов, обеспечивающих их эффективное функционирование. Управление – «это конкретно-исторический способ целенаправленного и упорядочивающего воздействия на процесс производства в соответствии с объективными экономическими законами с целью полного, устойчивого и эффективного его развития» [1]. Такое определение категории управления охватывает все стороны исследуемого предмета. Нет сомнений, что любая экономика может успешно развиваться и функционировать лишь в условиях определенной стабильности, пропорциональности, согласованности всех образующих ее сегментов. Но, с другой стороны, в любом производстве ежедневно происходят определенные изменения, требующие постоянного уточнения задачи и способов их решения. Решение этих задач возлагается на систему управления.

Управление рассматривается как важный элемент хозяйственного механизма, представляющий «основанную на интересах совокупность объективно обусловленных методов, рычагов и инструментов, а также соответствующих организационно-экономических форм комплексного их использования в области планирования, стимулирования и управления производственным процессом» [2]. Система управления «включает в себя как управленческую деятельность на предприятиях, в организациях и ассоциациях, так и го-

сударственное регулирование воспроизводственных процессов...» – справедливо отмечает А.А.Горохов [3]. Дополняя и уточняя перечисленные определения содержания данной категории, А.А. Шутьков пишет, что управление – «это то звено, где организуются, трансформируются и реализуются экономические законы общества, определяются формы организационно-экономических отношений, пропорции развития отраслей народного хозяйства, его региональные аспекты, вырабатываются формы и методы функционирования предприятий и организаций» [4]. Нарушение принципов управления на государственном уровне ведет к серьезной деформации экономики, социальным потрясениям. Все авторы единодушны в том, что управление является самостоятельным видом деятельности в системе общественного разделения труда. Назначение управления в системе общественного разделения труда состоит в том, чтобы обеспечить организациям единство всего общества. Оно осуществляется путем выработки, принятия и реализации управленческих решений на основе анализа информации о состоянии развития управленческого объекта [5]. Рассматривая управление как проблему научного исследования, выделяют три присущих ему аспекта: технологический, когда управление выступает как категория производительных сил; экономический, где оно предстает как категория производственных отношений; этико-юридический, где управление выступает как надстроечная категория.

Следует разграничить функции государственного регулирования сельского хозяйства с функциями организации производства на уровне предприятий и их структурных подразделений. В первом случае речь идет о формировании таких макроэкономических (сюда мы включаем федеральный и региональный уровни) условий хозяйствования, которые обеспечили бы благоприятные для сельхозтоваропроизводителей условия производственной деятельности, т.е. учли бы и экономические и социальные интересы в общей системе отраслей общественного производства. Вторая позиция – организация производства – подразумевает регулирование процессов производственной деятельности хозяйствующих субъектов, т.е. экономических и технологических вопросов текущего и перспективного характера. Здесь речь идет о совокупности механизмов и мер, направленных и обеспечивающих рациональное использование производственных ресурсов и факторов хозяйствующих субъектов, их подразделений. Организация производства на этом уровне выступает как продолжение регулирования процессов деятельности отрасли в микроэкономической сфере. Лишь на основе сочетания и согласования механизмов управления и организации сельскохозяйственного производства можно обеспечить эффективное функционирование отрасли. При этом, по нашему мнению, основным звеном системы все же является регулирование вопросов макроэкономической сферы: условия ценообразования, кредитования, налогообложения, оптимизация законодательных и правовых норм, защита интересов отечественных сельхозтоваропроизводителей от экспансии зарубежных импортеров сельскохозяйственной продукции и т.п. Если система государственного регулирования не работает в интересах отечественных сельхозтоваропроизводителей, не формирует оптимальные возможности для

эффективной деятельности основной массы хозяйствующих субъектов, то на этапе организации производственной деятельности самих хозяйствующих субъектов лишь небольшая их доля будет способна вести свои дела успешно в долгосрочной перспективе.

Для эффективного управления и организации сельскохозяйственного производства необходимо полнее учитывать его отраслевые и региональные особенности. Рассмотрим главные особенности сельскохозяйственного производства, которые следовало бы учитывать при разработке условий и механизмов регулирования деятельности отрасли на макроуровне.

1) *Характер производимой продукции.* Основная доля сельскохозяйственной продукции используется как продукт питания – в натуральном или переработанном виде. А продовольственные товары, по сравнению с промышленными, низкоэластичны. Это означает, что, исходя из своих физиологических потребностей, население относительно стабильно потребляет определенный набор продовольственных товаров, уменьшая затраты на товары длительного пользования, одежду и т.д., и уже в последнюю очередь, при последовательном резком повышении цен и снижении реальных доходов, идет на уменьшение потребления продовольствия [6]. Потребление продовольствия по количеству и качеству подвержено воздействию одновременно двух факторов – физиологического и экономического. При повышении цен на них, если доходы населения остались на прежнем уровне, люди по-прежнему продолжают покупать необходимые им продукты питания. И поскольку сумма расходов на приобретение такого же количества продуктов растет, они вынуждены экономить на покупку других видов товаров. Если цены на продукты питания снижаются, то потребительский спрос населения может и не расти или увеличится более медленными темпами, чем снижение цен. Об этом свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1.

Динамика доходов населения, цен и
уровня потребления продуктов питания в РФ

Показатели	1995г.в % к 1990г.	2004г.в % к 1999г.	2008г.в % к 2004г.
Индексы потребительских цен на продовольственные товары	в 84,2 р	в 1,9 р	1,7
Среднедушевые номинальные доходы населения	в 24,8 р	в 3,85 р	в 2,33 р
Потребление на душу населения			
- хлебопродуктов	101,7	100	100,8
- картофеля	117,0	109,4	77,9
- овощебахчевых	85,4	119,3	103,5
- плодов	81,1	177,3	в 2,6 раз
- мясопродуктов	73,3	117,8	123,0
- молочных продуктов	65,6	108,9	104,3
- яиц	72,7	109,5	100,5
- сахара	68,1	108,8	108,1

В табл. 1 сопоставлены данные трех пятилеток: 1990-1995 и 1999-2004 гг., когда имели место резкий спад общественного производства и значи-

тельное ухудшение жизненных условий населения страны, и 2004-2008 гг., когда ситуация несколько улучшилась и экономика уже характеризовалась стабильным развитием. Из данных табл. 1 видно, что в 1995г., по сравнению с 1990г., цены на продовольственные товары в среднем выросли в 84,2 раза, а номинальные доходы на душу населения лишь в 24,8 раз, т.е. реальные доходы (по отношению к продовольственным товарам) сократились почти в 3,4 раза. В этих условиях население сократило потребление наиболее дорогих, но и наиболее ценных продуктов питания – мясопродуктов, молочных продуктов, яиц, сахара и плодов. Однако темпы сокращения потребления продуктов питания были существенно ниже, чем снижения реальных доходов. Чтобы сохранить хотя бы уровень калорийности потребляемых продуктов, население стало больше потреблять хлеба и картофеля.

За 1999-2004 гг. цены на продовольственные товары выросли лишь в 1,9 раз. В то же время среднедушевые номинальные доходы выросли в 3,85 раз, т.е. темпы роста цен на продукты питания были в 2 раза ниже, чем темпы роста доходов населения. Тем не менее потребление продуктов питания выросло незначительно, поскольку по одним видам продукции (животноводческие продукты) цены все равно были высоки, а по другим видам продуктов население уже не нуждалось в дополнительном их количестве.

Период 2004-2008 гг. характеризовался стабилизацией экономических процессов, повышением уровня жизни населения, сокращением доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума с 24,6 до 13,4%. Указанные факторы способствовали дальнейшему росту потребления продуктов питания и стабилизации на определенном уровне.

Люди, прежде всего, думают о том, чтобы быть сытыми, поэтому в первую очередь при низких доходах приобретают те продукты, цены на которые ниже с учетом калорийности. Эта особенность сельскохозяйственного производства и отношения населения к продуктам питания обязательно должна учитываться государством – в кризисные годы оно должно предпринимать все меры для обеспечения хотя бы минимальных потребностей населения, иначе возможны социальные взрывы («хлебные бунты»). Одной из мер может стать дотирование соответствующих видов продукции (дешевых и калорийных), чтобы заинтересовать сельхозтоваропроизводителей в увеличении производства этих продуктов питания.

2) *Природно-климатические условия.* Результаты деятельности в аграрной сфере зависят от природно-климатических условий. Кроме того, природно-климатические условия оказывают существенное влияние на размещение и специализацию сельского хозяйства.

Отличительной особенностью сельскохозяйственного производства в нашей стране является его ведение в относительно трудных природно-климатических условиях. За последние годы во многих публикациях отмечается, что агроклиматический потенциал России в 2-2,5 раза уступает этому же показателю стран Европы, многих стран Азии и Латинской Америки, США. Это значит, что производство сельскохозяйственной продукции в нашей стране в 2-2,5 раза менее эффективно: ниже урожайность и продуктив-

ность, производительность труда, выше расходы энергоресурсов, стройматериалов и т.п. в расчете на единицу произведенной продукции. Обеспечить конкурентоспособность своей продукции на внутренних и внешних рынках сельскохозяйственной продукции наши сельхозтоваропроизводители могут или за счет значительных государственных дотаций, или же за счет очень низкого уровня оплаты труда работников. Первый фактор, как известно, пока не действует, даже наоборот, фермеры стран Европы и Северной Америки получают значительно больше дотаций. Поэтому лишь благодаря мизерным заработкам своих работников товарная продукция сельхозпредприятий страны пока может конкурировать на внутреннем рынке с импортной сельскохозяйственной продукцией. У государства имеются два основных механизма влияния на данную ситуацию – или многократное увеличение субсидий и дотаций, или установление значительных пошлин и квотирование импортной сельхозпродукции. Вступление страны в ВТО значительно усложняет применение этих механизмов, что может привести к еще большему сокращению производства товарной сельхозпродукции отечественными сельхозтоваропроизводителями, а соответственно, к дальнейшей потере продовольственной независимости.

Очень важная особенность сельского хозяйства, которую следует учитывать при разработке и реализации аграрной политики государства, это крайне неравномерные условия по регионам страны для ведения производства. В каждом субъекте федерации также нетрудно обнаружить районы с благоприятными и менее благоприятными условиями для ведения аграрного производства. В условиях рыночной экономики, когда цены на товарную сельхозпродукцию формирует рынок, а себестоимость этой продукции в значительной степени зависит именно от природно-климатических условий, эффективность сельхозпроизводства по регионам будет резко отличаться – в одних регионах производители будут получать (и получают) сверхприбыли, а в других с трудом будут сводить концы с концами. Такое положение противоречит интересам общества в целом, поэтому государство должно предпринимать необходимые шаги для выравнивания доходов сельхозтоваропроизводителей всех регионов.

3) *Влияние конъюнктуры рынка.* Сельскохозяйственное производство не может быстро реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Как бы ни сложились макроэкономические условия производства (реализационные цены, налоги, кредиты, цены на ресурсы, потребительский спрос населения и т.д.), сельские товаропроизводители не могут быстро перестраивать свое производство с учетом этих изменений. Чтобы изменить структуру производства продукции иногда требуются многие годы. Нельзя уничтожить сады и виноградники, другие многолетние насаждения, если из-за снижения цен производство этих видов продукции на какой-то период стало убыточным. Невозможно быстро пересмотреть уже функционирующие севообороты или сложившуюся структуру крупного рогатого скота. На такие изменения требуется несколько лет, причем нет уверенности в том, что после таких кардинальных переделок конъюнктура рынка не изменится и опять не потребуются

новая структура производства. По этим причинам сельское хозяйство «вечно отстает» от требований рынка. В этой связи возрастает актуальность стратегического планирования производственной деятельности субъектов аграрного сектора.

4) *Неравномерность роста цен на сельхозпродукцию и продукцию и услуги других отраслей.* Опыт практически всех стран показывает, что инфляционные процессы, как правило, сопровождаются отставанием темпов роста цен на товарную сельскохозяйственную продукцию от темпов роста цен на приобретаемые сельхозтоваропроизводителями товары и услуги других отраслей. Именно данная причина привела к глубокому финансово-экономическому кризису сельскохозяйственных предприятий нашей страны после перехода на рыночные экономические отношения, о чем свидетельствуют данные табл. 2.

Таблица 2.

Темпы роста цен на товарную сельхозпродукцию и приобретаемые сельхозорганизациями промышленную продукцию и услуги в субъектах ЮФО

Субъект федерации	На товарную сельхозпродукцию		На приобретаемые ресурсы	
	1995-2004 гг.	2005-2008 гг.	1995-2004 гг.	2005-2008 гг.
В среднем по РФ	8,51	1,35	9,92	1,44
В среднем по ЮФО	10,44	1,39	8,78	1,43
В т.ч.				
Республика Дагестан	9,24	1,32	7,78	1,57
Республика Кабардино-Балкария	12,81	1,72	7,86	1,36
Республика Калмыкия	13,55	1,59	11,45	1,16
Краснодарский край	12,18	1,56	10,15	1,52
Ставропольский край	9,82	1,25	10,60	1,47
Астраханская область	5,91	1,22	11,12	1,50
Волгоградская область	7,97	1,30	12,70	1,63
Ростовская область	9,07	1,24	8,49	1,79

Данные табл.2 показывают, что в среднем по РФ за 1995-2004 гг. цены на товарную сельхозпродукцию выросли в 8,51 раз, а на товары и услуги других отраслей, приобретаемые сельскохозяйственными организациями, в 9,92 раз. В период 2005-2008 гг. разница несколько меньше, но по-прежнему ощутима для сельхозтоваропроизводителей. В результате такого диспаритета цен вновь созданная в сельском хозяйстве стоимость перераспределяется в пользу других отраслей, что замедляет или вовсе сводит на нет возможности сельского хозяйства в ведении расширенного воспроизводства. В то же время следует отметить, что в ЮФО темпы роста цен на товарную сельхозпродукцию опережают соответствующий показатель по отраслям промышленности. Однако это касается только анализируемого периода, а в целом за 1992-2008 гг. отставание цен на товарную сельхозпродукцию достаточно значительно. Следует отметить, что в отдельных субъектах округа (Ставропольский край,

Астраханская, Волгоградская и Ростовская области) в анализируемый период наблюдался диспаритет цен не в пользу сельхозтоваропроизводителей.

5) *Сельское хозяйство имеет сезонный характер производства.* Несовпадение времени производства и рабочего периода обуславливает отличный от большинства промышленных отраслей порядок формирования оборотного капитала.

В сельскохозяйственном производстве основная доля потребности в материальных оборотных средствах приходится на первое полугодие, а массовые денежные поступления от реализации товарной продукции, как правило, начинаются с середины третьего квартала. Например, в Республике Дагестан за первое полугодие потребность сельскохозяйственных организаций в финансовых средствах превышает возможности внутренних источников примерно в 2-3 раза. Естественно, что это превышение можно покрыть лишь за счет новых займов и кредитов, которые должны быть дешевыми и выделены своевременно, т.е. в течение I и II кварталов ежегодно.

Фактор сезонности сельского хозяйства оказывает влияние и на воспроизводство основного капитала. Это обусловлено тем, что здесь имеет место относительно непродолжительное время применения отдельных орудий труда. С другой стороны, сельскохозяйственное производство является более фондоемким, выше здесь и энерговооруженность, что связано с необходимостью выполнения технологических операций в кратчайшие сроки на большом территориальном пространстве. Для производства каждого вида продукции существует комплекс машин. Поэтому общая потребность в технике здесь значительно выше, чем в отраслях промышленности. Это обуславливает большие транспортные расходы, повышает себестоимость продукции, затрудняет ее сбыт, требует преимущественно мобильной техники, значительных затрат энергии, вызывает потери продукции растениеводства и животноводства. Снижение таких отрицательных последствий требует больших инвестиций в отрасль, рациональной организации и совершенного управления. При установлении оптимальных размеров обязательно учитываются транспортные издержки.

Важным отличием сельскохозяйственного производства является и то, что при одинаковой величине авансированного оборотного капитала по сравнению с промышленным предприятием единовременные первоначальные затраты этого капитала должны быть значительно больше. При этом авансироваться он должен на более длительный период.

Таким образом, сезонность аграрного производства формирует особый механизм кругооборота средств сельскохозяйственных предприятий.

6) *Самовоспроизводство сельскохозяйственного производства.* Созданная в отрасли продукция непосредственно используется в дальнейшем процессе производства в качестве его средства (семена, корма, молодняк скота, органические удобрения и др.), тогда как промышленность основное сырье получает от предприятий других отраслей. С этой особенностью связана специфика технологии производства. В сельском хозяйстве технологический процесс базируется на использовании биологических фак-

торов, живых организмов, а в промышленности технология основана на применении химических, физических и механических процессов. В сельском хозяйстве ежегодное использование в самой отрасли части произведенной продукции снижает уровень товарности, вызывает потребность в дополнительных средствах на создание резервных фондов и для хранения. Указанная специфическая особенность была названа М.Л. Лишанским самовоспроизводством сельскохозяйственного производства [7].

7) *Многообразие форм хозяйствования.* К специфическим чертам современного сельского хозяйства относится и многообразие форм хозяйствования и различных форм собственности на землю и другие средства производства. По решению Правительства РФ от 29 декабря 1991г. №86 в стране была осуществлена реорганизация колхозов и совхозов, нацеленная на изменение форм собственности. На текущий момент, согласно российскому законодательству, аграрные товаропроизводители могут осуществлять свою деятельность в виде государственных и муниципальных предприятий, хозяйственных товариществ и обществ, кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств.

Вышеизложенные особенности аграрного производства показывают, что федеральные и региональные органы власти при разработке и реализации экономического механизма регулирования сельского хозяйства как минимум должны решать следующие первостепенные задачи:

- ❖ регулирование вопросов ценообразования в целом по отрасли и по конкретным субъектам федерации;
- ❖ обеспечение сельхозтоваропроизводителей доступными краткосрочными кредитами в течение первого полугодия со сроками погашения в течение последнего квартала года;
- ❖ защита отечественных сельхозтоваропроизводителей от зарубежных импортеров сельхозпродукции;
- ❖ закупка у сельхозорганизаций и фермерских хозяйств не востребованной в текущем году (из-за невысоких покупательных возможностей населения страны и неблагоприятных условий экспорта) товарной продукции растениеводства и животноводства;
- ❖ формирование законодательных, правовых, организационных и других условий, направленных на обеспечение оптимальных возможностей у сельхозтоваропроизводителей для ведения расширенного воспроизводства, а следовательно, достижения продовольственно-сырьевой независимости страны.

Литература

1. Макин Г.И. Система управления агропромышленным комплексом в переходный период. – М.: АгриПресс, 1998. – 297с.
2. Буздалов И.Н. Хозяйственный механизм в агропромышленной сфере стран СЭВ. – М.: Наука, 1988. – 318с.

3. Горохов А.А. Организационно-экономические отношения в региональном АПК. – М.: ГУП «Агропрогресс», 1999. – 324с.
4. Шутьков А.А. Совершенствование системы управления в агропромышленном производстве //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 1993, №-11-12. – С. 23-29.
5. Правдин Д.И. Проблемы управления экономическими и социальными процессами при социализме. – М.: Мысль, 1979. – 197с.
6. Назаренко В.И., Папцов А.Г. Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой. – М.: Информагробизнес, 1996. – 352с.
7. Финансы в сельском хозяйстве / Под ред. М.Л. Лишанского, И.Б. Масловой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 430с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

В статье исследуется комплекс теоретических и практических проблем, связанных с формированием качественно новой системы государственных закупок. Проанализирован опыт США по вопросам государственных закупок. Особое внимание уделено ряду актуальных проблем развития системы контрактных отношений как механизма перераспределения финансовых ресурсов федерального правительства в целях реализации государственных экономических программ. Даны рекомендации и предложения по формированию федеральной контрактной системы как эффективного инструмента концентрации ресурсов страны для осуществления научно-технических, инновационных, социально-экономических программ.

YUNUSOVA P.S.

INSTITUTIONAL PROBLEMS OF THE SYSTEM OF GOVERNMENT ORDERS FOR FOOD

In the article is investigated the complex of the theoretical and practical problems, connected with the formation of the qualitatively new system of the public procurement. The experience of the USA on questions of the public procurement is analyzed. Special attention is given to number of the vital problems of the development of the system of contract relations as the mechanism of the redistribution of the financial resources of federal government for purposes of the implementation of state economic programs. Dana is recommendation and proposal on the formation of federal contract system as the effective tool of the concentration of the resources of the country for the realization of scientific and technical, innovation, social and economic programs.

Ключевые слова: государственный заказ, государственные закупки, нормативно-правовая база, государственный контракт, система государственных закупок, федеральная контрактная система, конкурсная система государственных закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд.

Keywords: state order, the public procurement, normative-lawful base, state contract, the system of the public procurement, federal contract system, the competitive system of the public procurement of goods, works and services for the state needs.

Наряду с общепринятыми рыночными механизмами и институтами, рынок государственных заказов имеет специально созданные институты, регламентирующие особенности хозяйственных отношений, в первую очередь специальную нормативно-правовую базу, институт контроля, структуру

управления на разных уровнях рынка: федеральном, региональном, муниципальном.

Мировой опыт показывает, что по мере развития законодательства о государственных закупках, совершенствования механизма контрактных отношений происходит формирование государственной контрактной системы (ГКС) как института, структурирующей деятельность по планированию, размещению и выполнению государственных заказов.

В США Федеральная контрактная система является основным механизмом перераспределения финансовых ресурсов федерального правительства в целях реализации краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных государственных экономических программ. На государственном рынке товаров и услуг ежегодно реализуется до 20% общего объема поставок продукции и услуг, производимых всеми отраслями американской экономики. К концу прошлого века расходы федерального правительства на закупку товаров и услуг достигли 700-800 млрд. долл., что составляло более трети федерального бюджета[2]. Государственные заказы (переходящий портфель) достигают 1,5-1,7 трлн. долл. ежегодно или 20% совокупного портфеля заказов промышленности. Только для создания новых технологий гражданского и военного назначения, осуществления программ НИОКР и строительства ежегодно размещается 1,5-2 млн. государственных контрактов стоимостью от 5 тыс. до 2 млрд. долларов каждый [5].

Государственный контракт как экономико-правовой документ на поставку товаров, работ, услуг, разработку НИОКР в США представляет собой детально прописанное соглашение между государством в лице его исполнительных или уполномоченных органов и предприятием – подрядчиком, содержит взаимные обязательства сторон, ответственность, возможные санкции, имущественные и неимущественные права сторон. Он должен заключаться на конкурсной основе в результате детально прописанной процедуры конкурса.

Система государственных закупок в нашей стране еще окончательно не сформирована. Она постоянно подвергается различным реформам (см. табл. 6).

Современная система государственных закупок в России берет свое начало с создания Федеральной контрактной системы (ФКС) согласно Указу Президента РФ от 7 августа 1992г. №826 «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы» и постановлению Правительства РФ от 10 августа 1992г. «О реализации Указа Президента РФ «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы»». Было ликвидировано Министерство торговли и материальных ресурсов РСФСР, и одновременно учреждены «Федеральная контрактная корпорация «Росконтракт» и «Федеральная контрактная корпорация «Росхлебопродукт»». Указанные корпорации не были наделены функциями государственного управления, а становились обычными торгово-посредническими организациями, которым государство поручило проводить государственные закупки по рыночным ценам.

Таблица 6.

Трансформация системы государственных закупок в современных условиях

Наименование	Годы	Содержание	Основание
Федеральная контрактная система (ФКС).	1992г.	Отсутствие функций государственного управления. Проведение государственных закупок по рыночным ценам.	Указ Президента РФ от 7 августа 1992г. №826 «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы». Постановление Правительства РФ от 10 августа 1992г. «О реализации Указа Президента РФ «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы»».
	1994г.	Создавал дополнительные трудности для реализации контрактного механизма в агропродовольственной сфере.	ФЗ от 2 декабря 1994г. №53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд».
Конкурсная система государственных закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд.	1997г.	Определял порядок размещения заказов на закупки продукции для государственных нужд.	Указ Президента РФ от 8 апреля 1997г. №305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд».
	1999г.	Ограничена сфера применения конкурсного размещения заказов и, по сути, они стали необязательными.	ФЗ от 6 мая 1999г. №97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд».
	2005г. 2008г.	Обеспечение максимального облегчения входа на рынок государственных и муниципальных закупок потенциальных поставщиков.	ФЗ от 30.12.2008г. №308-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ от 21 июля 2005г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и отдельные законодательные акты РФ».
Предлагается создание федеральной контрактной системы (ФКС).	2010-2015гг	Комплексное управление системой государственных заказов (планирование, размещение, выполнение государственных заказов и контроль результатов исполнения контрактов).	Создание единой системы законодательства РФ о закупках продукции для государственных и муниципальных нужд.

В ФКС вошли еще порядка ста восьмидесяти организаций различного типа, в том числе предприятия оптовой торговли, территориальные коммерческие компании, а также отдельные производственные предприятия. Выполнение работ по обеспечению государственных заказов ФКС оказалось

малоэффективным, слабо подкреплялось государственным финансированием¹, что негативно сказывалось на экономическом положении предприятий корпорации. В итоге в 1994г. было проведено реформирование Федеральной контрактной системы и ее приватизация.

Указом Президента РФ от 8 апреля 1997г. №305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» была установлена конкурсная система государственных закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд, разработана методология, установлены процедуры и технология государственных закупок, приняты необходимые нормативно-правовые документы.

Однако позднее принятые законодательные акты, в частности ФЗ от 6 мая 1999г. №97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», сузил сферу применения конкурсного размещения заказов и, по сути, сделал их обязательными.

В настоящее время мы можем говорить только о начальном этапе формирования системы государственных закупок, на котором внедряются в практику новые процедуры и способы размещения заказа, рыночные по форме, но не имеющие соответствующего разработанного нормативно-правового и экономического механизма по содержанию. Законодательство РФ о закупках продукции для государственных и муниципальных нужд не имеет единой системы. Отношения по закупкам регламентированы целым рядом федеральных законов и подзаконных нормативных актов, содержат значительное количество противоречивых норм. На уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований сложилась отдельная система законодательства о закупках.

В результате в сфере государственных закупок сформировался неформальный «теневой» институт коррупции, препятствующий развитию цивилизованного рынка государственных заказов, формированию экономической среды для установления эффективных контрактных отношений между государством - заказчиком и его поставщиками (исполнителями, подрядчиками).

Коррупция (в виде так называемых «откатов» при получении государственных заказов) ежегодно поглощает порядка 10-15% стоимости контрактов [4].

Субъекты рынка, не имея возможности четко ориентироваться в законодательстве, теряют интерес к участию в конкурсах на размещение государственных и муниципальных заказов, что снижает уровень конкуренции, а значит, не способствует получению оптимальных цен на закупаемую продукцию и ведет к неэффективности закупок.

За рамками реформы остались важнейшие этапы общего процесса обеспечения государственных (муниципальных) нужд: планирование и опре-

¹ Специфика деятельности государства на товарном рынке 1992-1994 гг. заключалась в том, что оно мало кому вовремя платило и стало в конце концов основным задолжником.

деление государственных (муниципальных) потребностей; формирование заказов на закупки продукции; финансирование и стимулирование реализации государственных заказов; мониторинг выполнения контрактов и др.

Фактически контроль над закупками есть только в одном звене – на стадии размещения заказа. Оно должно проводиться на конкурсной основе, информация об этом публикуется на сайте www.zakupki.gov.ru. Но порядка и публичности в планировании, исполнении и приемке результатов контрактов заказа недостаточно. Часто цены контрактов завышены изначально, и даже если заказчики делают это намеренно, они не обязаны привязывать свои запросы к рыночным ценам. На сайте легко читается только общая стоимость контрактов, а цена отдельного изделия, расходы по доставке и обслуживанию могут и не указываться. Не раскрываются сведения и о практических, нефинансовых результатах госзакупок. Иногда по заказу на 500 миллионов рублей появляется одна реестровая запись в начале его регистрации и еще одна - по итогам исполнения. Что конкретно было сделано, как изменялись условия, поставлено ли на баланс, например, построенное здание или нет, соблюдены ли сроки, непонятно. Неясно, на основе каких приоритетов планируются госзакупки, нет сравнения с предыдущим периодом.

Формирование единого экономического пространства государственных закупок, необходимость организации действенного и эффективного контроля предполагают выстраивание более централизованной организационной структуры в сфере государственных закупок. В первую очередь речь идет о необходимости создания федеральной контрактной системы (ФКС), на что было обращено внимание в бюджетном послании Президента РФ Федеральному Собранию «О бюджетной политике в 2010-2012 годах».

Федеральная контрактная система представляет собой совокупность процедур и правил, регулирующих отношения, связанные с планированием обеспечения государственных нужд, размещением госзаказа и исполнением государственных контрактов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд (см. рис. 1.). Для целей функционирования ФКС формируется организационно-функциональная структура и единая информационная среда.

Смысл построения ФКС заключается в том, чтобы наладить единый цикл обеспечения государственных нужд: от планирования до исполнения контрактов и приемки их результатов. Уже на стадии планирования видеть, во что обойдется заказчику обслуживание закупаемой продукции. Сквозной мониторинг сделает возможным и даже обяжет госзаказчиков учитывать полученные результаты при планировании будущих контрактов. Это позволит сформировать экономический подход к закупкам.

На запуск новой системы уйдет несколько лет. Но уже сейчас понятно, как важен прозрачный порядок, к примеру, для крупных закупок стоимостью более 500 миллионов рублей и долгосрочных контрактов, срок исполнения которых превышает два года. На такие закупки в общем объеме контрактов приходится всего 0,07 процента договоров, но на них направляется порядка 43 процентов средств от общей суммы контрактующих расходов [1].



Рис. 1. Процесс обеспечения государственных нужд на основе ФКС.

Принципиально и то, что когда планы закупок станут публичными, здесь будет место для общественного контроля. И такой контроль будет осуществляться уже до размещения заказа и заключения контракта.

ФКС предполагает, что планы по госзакупкам будут составляться на уровне заказчиков, агрегироваться в масштабе страны и включаться в прогноз социально-экономического развития и прогноз по закупкам.

В регионах уже действуют отдельные элементы ФКС. В Московской области есть порядок планирования, Москва выстраивает приоритеты: если закупка не числится в первоочередном списке и не обозначена в плане, заказчик просто не может ее разместить. Идет централизация по отдельным направлениям поставок. Почти 20 процентов средств в Подмосковье сэкономили, централизованно размещая закупки разных учреждений по одинаковым товарам. В Воронежской области собираются создавать специализированное госучреждение для мониторинга цен. Но в других регионах могут быть предложены и другие решения.

Пилотные проекты готовы запустить в Калуге, Саратове и ряде других регионов. Оценка регионального опыта позволит выбрать оптимальные проекты и вынести их на федеральный уровень.

Реализация ФКС потребует подготовки и формирования профессионального кадрового состава для системы государственных и муниципальных закупок, так как показывает практика, нарушения в размещении заказов и заключении контрактов в определенной степени происходит из-за неграмотности управленческого персонала. Следует также отметить, что низкая правовая грамотность и правовая культура специалистов, незнание особенностей применения закона является одной из острейших проблем на современном этапе.

В рамках проекта «Реформа государственных закупок», финансируемого ЕС, предполагалась реализация программы обучения и подготовки спе-

циалистов для сферы государственных закупок. Его бюджет составлял 3 млн. евро. Проект осуществлялся совместно с Министерством экономического развития и торговли РФ и Федеральной антимонопольной службой России и имел целью использование европейского опыта, передовых инструментов и технологий мониторинга для содействия организации эффективной и прозрачной системы заключения и реализации государственных и муниципальных контрактов.

В основе достижения эффективности государственных закупок в рыночной экономике лежит жестко регламентированная и диверсифицированная система контрактов, механизмов ценообразования и контроля реализации контрактов, расширенный системный подход к методам оценки экономических результатов принимаемых решений.

В связи с этим одной из базовых проблем дальнейшего развития контрактных отношений в сфере государственных закупок является создание государственного контрактного права как особого раздела хозяйственного права, формирование диверсифицированной системы контрактов на поставки товаров, оказание услуг и выполнение работ для государственных и муниципальных нужд.

В большинстве стран (США, Англия, Франция, Италия и др.) закупочная политика регулируется специальным законодательством. Это объясняется, во-первых, особым юридическим характером договоров в сфере государственных закупок, во-вторых, тем, что все законодательные акты носят комплексный характер, поскольку включают в себя нормы гражданского и административного права, так как предметом их правового регулирования выступает целенаправленная деятельность государства в сфере закупок.

Создание института контрактного права, несомненно, представляет собой сложный и длительный по времени процесс, предполагающий сотрудничество и взаимодействие различных структур государственной власти. На современном этапе в первую очередь необходимо разработать обоснованную диверсифицированную типологию контрактов для различной номенклатуры товаров, видов работ и услуг с учетом различных форм размещения государственных заказов. Достаточно остро стоит и проблема заключения и организации финансирования долгосрочных контрактов, обоснованного ценообразования, кредитования государственных контрактов, в том числе с привлечением частного капитала.

Это представляется особенно важным в связи с тем, что возрастает объем средств, инвестируемых государством через систему государственных заказов в долгосрочные капиталоемкие проекты. Например, на реализацию государственной программы перевооружения армии, рассчитанной на 2007-2015 годы, предусмотрено выделение 5 трлн. руб. [3] Помимо Федеральной целевой программы «Национальная технологическая база» на 2007-2011г. (с планируемым объемом средств порядка 99,5 млрд. руб.), на рассмотрении в правительстве находятся три новые инновационные ФЦП: «Развитие инфраструктуры наноиндустрии», «Развитие электронно-компонентной базы радиоэлектроники» и «Обеспечения ядерной и радиационной безопасности».

С одной стороны, государственные инвестиции в инновационные проекты являются необходимым условием развития конкурентоспособности экономики страны, с другой – существующая институциональная система в сфере государственных закупок не позволяет эффективно использовать эти средства.

В основе разработки экономической политики в сфере государственных закупок, направленной на достижение экономической эффективности системы, должен лежать переход к использованию современных методов маркетинга на всех этапах формирования и размещения государственных заказов, заключения и выполнения контрактов. Такой подход предполагает внедрение инноваций в технологию государственных закупок, развитие гибких организационных структур, сопровождающих весь цикл реализации государственного заказа в рамках инновационных проектов.

И, наконец, формирование механизма финансирования государственных заказов, включающего для долгосрочных проектов обязательный анализ и оценку внешних рисков, связанных с возможностями выполнения обязательств государственными заказчиками, например, при изменении конъюнктуры мировых цен на нефть и газ. В связи со сложностью расчетов в рамках контрактов по крупным государственным программам, инновационным технологиям эти государственные экономические соглашения должны быть наиболее детально разработаны по структуре и финансовому механизму.

При этом следует учитывать, что контрактная система в сфере государственных закупок является важнейшим институтом экономического партнерства государства и бизнеса и ее следует строить на принципах, обеспечивающих сбалансированность интересов государства и частного предпринимательства. Необходимо активнее привлекать к реализации государственного заказа материальные и интеллектуальные ресурсы частного сектора экономики, что придаст большую гибкость и мобильность выполнению долгосрочных проектов.

Действующий ФЗ РФ от 30.12.2008г. №308-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ от 21 июля 2005г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и отдельные законодательные акты РФ» не учитывает специфику ГЧП и не содержит механизмов реализации проектов ГЧП. Отсутствует Концепция использования моделей ГЧП в инновационной сфере. Отсутствие специальных налоговых льгот для организаций, вовлеченных в реализацию партнерских проектов на внутреннем и внешнем рынках, не позволяет использовать в полной мере потенциал ГЧП.

В то же время в США государство посредством размещения и реализации государственных заказов полностью определяет и контролирует развитие экономики.

Повышение эффективности государственных заказов позволит последовательно перейти к целостной контрактной системе, превратив государственный заказ и государственный контракт в более сложный механизм хозяйствования, сочетающий в себе программно-целевую и регулирующие функ-

ции. Это потребует формирования соответствующей структуры федеральных органов, которая обеспечит регулирование деятельности по размещению государственных заказов и осуществлению государственных закупок в определенных сферах экономики, превратив государственный заказ в рыночный инструмент достижения социально-экономических целей государства.

Как показывает мировой опыт, в странах с развитой рыночной экономикой Федеральная контрактная система (ФКС) наряду с федеральным (государственным) бюджетом и федеральной (государственной) налоговой системой выступает важнейшим механизмом государственного регулирования развития экономики, науки и техники, обеспечения высоких темпов экономического роста.

Однако в нашей стране необходимость формирования ФКС как единого механизма управления заказами, государственного механизма хозяйствования и экономического регулирования не находило отражения ни в одной программе Правительства. По словам советника Министра экономического развития Российской Федерации О.В. Анчишкиной, «есть шанс, что уже в следующем году министерство включит в прогноз социально-экономического развития и прогноз по закупкам» [1].

Сегодня очевидно, что именно ФКС может стать эффективным инструментом концентрации материальных, трудовых ресурсов, научного, промышленного потенциала страны для осуществления научно-технических, инновационных, социально-экономических программ.

Литература

1. Анчишкина О.В. Госзаказ в откате // Российская газета. Федеральный выпуск, 23 сентября 2010г.
2. Афанасьев М.В., Афанасьева Н.В., Кныш В.А. Государственные закупки в рыночной экономике. – СПб., СПбГУЭФ, 2004.
3. Доклад С. Иванова в Государственной Думе. Интернет-портал Правительства РФ. 07.02.2007.
4. Карательные брокеры // РБК daily, 24 марта 2009.
5. Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.П. США: Федеральная контрактная система и экономика. – М.: Наука, 2002.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ КООПЕРАТИВАМИ В АПК РЕГИОНА

В статье исследованы пути совершенствования организационно-экономических основ управления сельскохозяйственными производственными кооперативами в регионе. Несмотря на количественный рост сельскохозяйственных производственных кооперативов в период реформ, улучшение их качественного состояния не наблюдается, не увеличивается производственный потенциал кооперативов, остается низкой эффективность их деятельности. Указанные обстоятельства свидетельствуют о необходимости поиска резервов и путей улучшения организации и роста эффективности деятельности сельскохозяйственных производственных кооперативов как преобладающей формы хозяйствования на земле.

ALEMSETOVA G.K.

ORGANIZING-ECONOMIC BASES OF MANAGEMENT AGRICULTURAL PRODUCTION COOPERATIVE SOCIETY IN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX REGION

In article explored ways improvements organizing-economic bases of management agricultural production cooperative society in region. In spite of quantitative growing agricultural production cooperative society at period of the reforms, improvement their qualitative condition does not exist, does not increase the production potential a co-operative society, remains low efficiency to their activity. The Specified circumstance are indicative of need of searching for reserve and ways of the improvement to organizations and growing to efficiency to activity agricultural production cooperative society as dominating forms of the management on the land.

Ключевые слова: АПК региона, сельскохозяйственный производственный кооператив, реформирование аппарата управления, система управления.

Keywords: agrarian and industrial complex region, agricultural production cooperative society, reform device of management, managerial system.

Освоение рыночных механизмов и переход агропромышленного комплекса в новые экономические и социальные условия функционирования ставят новые задачи, требуют соответствующих изменений в системе управления сельскохозяйственными производственными кооперативами АПК региона. За годы реформ произошла определенная демократизация управления АПК на основе децентрализации управленческих функций и существенного усиления самостоятельности непосредственных производителей в решении производственных задач. Нет сомнения в том, что либерализация экономики

АПК – важный шаг по пути создания цивилизованной рыночной экономики. Но если она не дополняется структурными преобразованиями, прогрессивными формами организации и методами управления на предприятиях, то наступает хаос, усиливаются разрушительные процессы.

Превращение АПК в индустриально рыночную систему предполагает ценностные отношения между последовательно взаимосвязанными отраслями агропромышленного производства определять рынком и его конъюнктурой. При этом каждое потребляющее звено выступает контролирующим по отношению к звену производящему, которое приспособливает свою деятельность к потребностям звена, использующего созданные им ресурсы. Это особенно важно для аграрного и перерабатывающего секторов АПК, где часто процесс производства характеризуется сезонностью, что предполагает соответствующий ритм деятельности, связанный с земледелием, агросервисом и циклом переработки сельскохозяйственного сырья.

В основе интеграционных процессов должна лежать предпринимательская организация внутрихозяйственных отношений в системе АПК, для создания которой необходимо:

- ❖ превращение всех структурных подразделений АПК в активных хозяйствующих субъектов, что требует предоставления им значительной экономической свободы, позволяющей самостоятельно вступать в отношения друг с другом и внешними структурами;
- ❖ создание рыночной инфраструктуры, обеспечивающей эффективное предпринимательство: маркетинговой службы, инвестиционных, инновационных, расчетно-финансовых, информационных центров и т. п.;
- ❖ развитие эффективных форм предпринимательства: лизинга, малых кооперативов и предприятий, факторинга, консалтинга и т.д.;
- ❖ стимулирование внутрихозяйственных отношений на основе полной экономической самостоятельности и ответственности;
- ❖ разработка внутрихозяйственного механизма предпринимательского типа со всеми его элементами и рычагами: демократической организационной структурой управления производством, экономическим механизмом распределения прибыли, стратегическим, ситуационным и оперативным планированием, установлением договорных отношений между подразделениями, между ними и системой в целом и т.п.

Важнейшие направления укрепления системообразующих принципов и отношений в АПК – развитие предпринимательских отношений между субъектами агропромышленной интеграции, что требует особого механизма стимулирования перехода к новым прогрессивным формам агробизнеса:

- ❖ создание союзов и ассоциаций предпринимателей на отраслевой и межотраслевой основе;
- ❖ изменение места и роли экономических показателей, характеризующих конечные результаты деятельности коммерческих структур;
- ❖ создание сильного мотивационного механизма, охватывающего как

вертикальные, так и горизонтальные связи, что позволит подключить к решению стратегических и тактических вопросов развития экономики все субъекты АПК;

- ❖ усиление их заинтересованности в соблюдении пропорций в распределении валового дохода, накопления и т.д. [1].

В этой связи представляется целесообразным всю совокупность условий, определяющих успешное развитие интеграционных и кооперативных отношений в системе АПК, разделить на внутренние и внешние.

Первые условия предполагают внедрение действенного неформального внутрихозяйственного расчета, обеспечивающего эффективные экономические взаимоотношения между подразделениями и службами кооператива с ориентацией на достижение высоких конечных результатов.

Внешние условия результативности применения новых форм хозяйствования предполагают, в частности, наличие определенных финансовых возможностей для организации эффективного производства и четкое определение организационно-правовой формы предприятия.

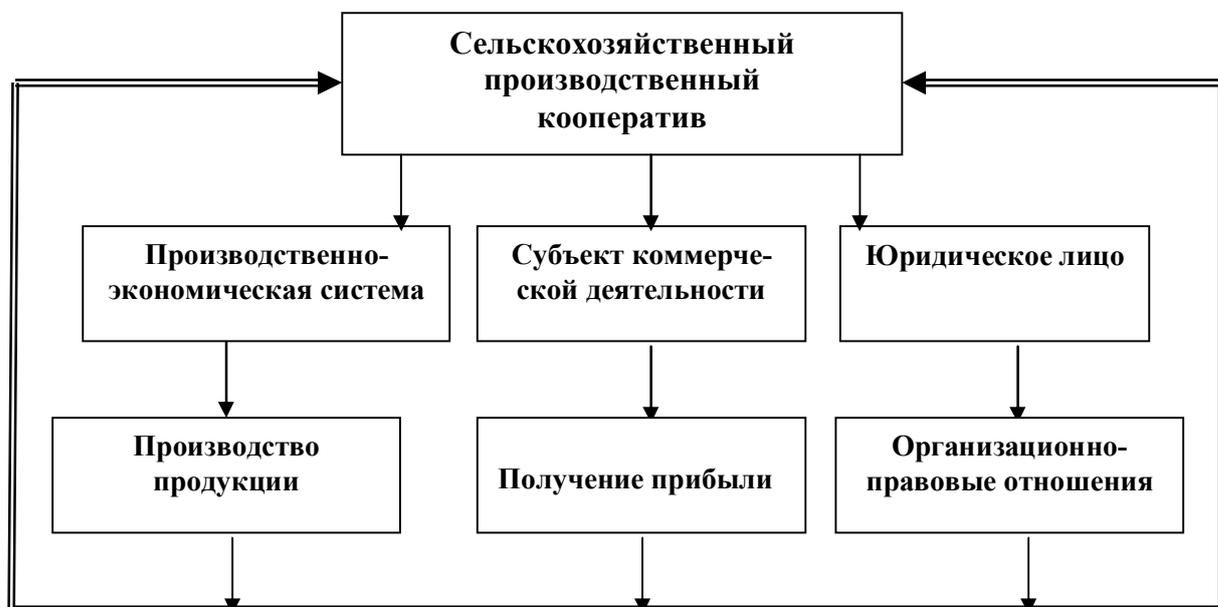


Рис. 1. Блок-схема функционирования СПК.

На рис. 1 представлена функционально-организационная блок-схема сельскохозяйственного производственного кооператива (СПК), которую целесообразно рассматривать в трех аспектах:

- ❖ как производственно-экономическую систему;
- ❖ как субъект коммерческой деятельности;
- ❖ как юридическое лицо.

Такой подход позволяет систематизировать всю совокупность мероприятий, связанных с реорганизацией хозяйств в кооперированные структуры, по следующим направлениям:

- ❖ формирование экономически относительно самостоятельных трудовых подразделений, способных эффективно осуществлять производство продукции и услуг на основе самокупаемости, т.е. с пре-

вышением доходов над расходами, что объективно потребует организации достоверного оперативного учета и анализа результатов производства и хозяйственных затрат каждого подразделения;

- ❖ создание (укрепление) коммерческих служб предприятия и обеспечение их эффективного функционирования;
- ❖ уточнение организационно-правовых форм и статуса кооператива и вытекающих отсюда конкретных условий и возможностей хозяйствования.

Реализация в полном объеме комплекса указанных мероприятий при соответствующем их качестве позволит достаточно обоснованно подойти к реформированию аппарата управления с учетом всего спектра вопросов, связанных с функционированием сельскохозяйственного производственного кооператива.

Реформирование аппарата управления сельскохозяйственного производственного кооператива как производственно-экономической системой должно в себя включать решение по меньшей мере двух задач:

- ❖ определение теоретической и методической базы реорганизации аппарата управления, адекватной новой кооперативной формы хозяйствования в условиях развития рыночных отношений в АПК;
- ❖ разработка и реализация программ обучения руководителей и специалистов, обеспечивающих приобретение ими необходимых теоретических знаний, навыков организационного проектирования, умений реализовать соответствующие организационно-экономические мероприятия в условиях транзитивной экономики.

Научно-методическое обеспечение реформирования аппарата управления сельскохозяйственного производственного кооператива в АПК следует проводить в три основных этапа: на первом осуществляется системный анализ производства и управления, на втором проводится разработка концепции реформирования управленческого аппарата, на третьем – профессиональная переподготовка и повышение квалификации управленческого персонала [2].

Современный сельскохозяйственный производственный кооператив с позиций системного анализа представляет собой сложную систему, отличительными особенностями которой являются многочисленные и разнообразные по типу связи между отдельно существующими элементами системы и наличие у системы функции (назначения), которой нет у составляющих ее частей.

Принятие решений в сложной системе основано на сравнении и оценке вариантов действий. Базой сравнения могут быть типовые проектные решения или модели рациональной организации управления предприятием.

Основные направления анализа и проектирования системы управления устанавливаются в соответствии с общей концепцией организации (реорганизации) сельскохозяйственного производственного кооператива, определяющей его цели, задачи и основные направления хозяйственной деятельности (см. рис. 2).



Рис. 2. Система управления СПК.

Рассматривая предприятие с позиций экономической и социальной эффективности, можно следующим образом сформулировать цель его организации: создание сферы трудовой деятельности, где каждый работник имеет возможность полноценно реализовать свои профессиональные знания и личные способности, быть заинтересованным в результатах своего труда.

Экономическая же цель агропромышленного предприятия кооперативного типа состоит в организации на базе современных технологий и реализации принципов кооперативного ведения хозяйства высокоэффективного производства и переработки сельскохозяйственной продукции, формировании рынка продуктов и услуг. Переход сельскохозяйственного производственного кооператива на новые формы хозяйствования, адекватные рыночным отношениям требует создания соответствующего механизма – определенной совокупности методов и принципов управления, обеспечивающих эффективное функционирование управленческого аппарата. Разработка и внедрение механизма управления в условиях рынка предполагает использование системного подхода, обеспечивающего единство организационных, экономических и социальных аспектов функционирования агропромышленного предприятия кооперативного типа.

Закон РФ «О сельскохозяйственной кооперации» определяет в основном правовые принципы деятельности аграрных кооперативов, но не раскрывает организационно-экономический механизм их создания и работы, принципы внедрения хозяйственного расчета в деятельность всего аграрного кооператива [3; 4]. Поэтому весьма актуальной становится проблема обоснования модели формирования и функционирования агропромышленных предприятий кооперативного типа, в частности сельскохозяйственных кооперативов.

Такая модель должна включать:

- ❖ организационно-управленческую структуру;
- ❖ методику определения паевых взносов и неделимых фондов;
- ❖ механизм взаиморасчетов между внутрихозяйственными подразделениями;
- ❖ порядок распределения прибыли (убытков);
- ❖ пакет нормативных документов.

При этом наиболее существенные отличия статуса производственного кооператива от новой организационно-правовой формы – сельскохозяйственного производственного кооператива – проявляются в следующем:

во-первых, меняются функции правления и вводится новая управленческая структура – наблюдательный совет;

во-вторых, используются другие принципы формирования паевого фонда кооператива (обязательные и дополнительные паи);

в-третьих, разрешается передавать в паевой фонд кооператива в стоимостном исчислении земельную долю;

в-четвертых, принимается дифференцированное распределение прибыли (на дополнительный пай и трудовое участие членов кооператива);

в-пятых, повышается уровень ответственности членов кооператива за его долги в виде субсидиарной (дополнительной) ответственности членов.

К исключительной компетенции общего собрания кооператива относятся: утверждение Устава кооператива; внесение в него изменений; определение основных направлений хозяйственной деятельности; прием новых членов и исключение из состава кооператива старых; установление размера паевого взноса, размеров и порядка образования фондов кооператива; определение направлений их использования; выборы членов правления, членов наблюдательного совета и прекращение их полномочий; утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов; распределение прибыли и убытков кооператива; принятие решений о реорганизации и ликвидации кооператива; решение вопросов об участии артели в хозяйственных товариществах и обществах, а также о вступлении в союзы (ассоциации).

В соответствии с Федеральным законом РФ «О сельскохозяйственной кооперации» предусмотрено создание в кооперативе наблюдательного совета, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива [3; 4]. Он вправе потребовать от правления отчет о его деятельности, а также ознакомиться с документами артели, проверить состояние кассы, провести инвентаризацию и др. Кроме того, наблюдательный совет обязан проверять бухгалтерский баланс, годовой отчет и т. п., а о результатах проверки докладывать общему собранию членов артели.

Правление кооператива является исполнительным органом кооператива, осуществляющим текущее руководство ее деятельностью и подчиненным наблюдательному совету и общему собранию кооператива. Оно избирается из нечетного числа членов на срок не более двух лет, а из своего состава избирает председателя правления.

Механизм экономических отношений между внутрихозяйственными подразделениями сельскохозяйственного производственного кооператива должен обеспечивать их ориентацию на конечную результативность хозяйственной деятельности в целом.

Кооператив для осуществления производства продукции закрепляет за коллективами землю, основные и оборотные фонды в пределах земельных паев работников внутрипроизводственного подразделения. При недостатке ресурсов подразделения могут арендовать их у пенсионеров, работников социальной сферы, служащих в армии и у других подразделений. В бухгалтерии кооператива на каждое подразделение и их членов открываются лицевые счета, осуществляя тем самым контроль за производственно-финансовой деятельностью подразделений.

Внутрихозяйственные договоры первичных подразделений кооператива должны составлять основу системы экономических взаимоотношений. Эти договоры должны содержать ряд ключевых хозяйственных показателей: в растениеводстве – площадь посева сельскохозяйственных культур, урожайность, валовой сбор; в животноводстве – количество закрепленного скота, его продуктивность, валовое производство продукции и ее качество.

На основе договоров правление кооператива принимает обязательства по реализации продукции по договорам-контрактам с перерабатывающими и другими организациями на районном и региональном уровнях. Первичные подразделения кооператива строят свою работу на принципах самокупаемости и самофинансирования.

Договорные отношения в кооперативе агропромышленной специализации должны строиться на принципах:

- ❖ рациональной специализации и разделении труда;
- ❖ соотношения прав в области управления и организации производства между руководством кооператива и первичных подразделений;
- ❖ ответственности за результаты производственной деятельности перед кооперативом;
- ❖ предоставления права подразделениям после выполнения договорных обязательств распоряжаться продукцией и полученным доходом по своему усмотрению;
- ❖ планирования деятельности подразделений на основе программы развития кооператива, принимаемой общим собранием.

Структура и объемы производства продукции устанавливаются подразделениям исходя из их специализации, а в обслуживающих подразделениях (центральная ремонтная мастерская, строительный цех, газовое хозяйство и др.) – на основе договоров с внутрихозяйственными подразделениями и правлением кооператива. После выполнения договоров по обслуживанию подразделений кооператива и их заказов этим подразделениям предоставляется право принимать заказы сторонних организаций и предприятий.

Производственные текущие планы разрабатываются непосредственно в подразделениях кооператива, согласовываются с главными специалистами и утверждаются общим собранием. В кооперативе создается также единый

фонд производственного и социального развития для обеспечения общехозяйственных потребностей. При этом подразделения кооператива в целях создания благоприятных экономических условий придерживаются следующих экономических условий:

- ❖ все партнеры, связанные договорами, должны иметь взаимовязанный экономический интерес;
- ❖ должна быть разработана система поощрений за качество продукции и оказываемых услуг, а также экономические санкции за снижение;
- ❖ компенсации ущерба должны производиться за счет виновника, нарушившего договорные обязательства;
- ❖ цены на продукцию должны стимулировать рост объема производства и качества произведенной продукции.

Объективно цены на продукцию становятся главным вопросом экономических взаимоотношений. Договорные внутрихозяйственные цены на продукцию и услуги должны определяться с учетом сложившихся на практике (или нормативных) затрат (а также цены приобретения) для поддержания определенных, рекомендуемых норм рентабельности:

- ❖ в кормопроизводстве, продуктивном животноводстве и других сферах хозяйственной деятельности, где фактические материальные затраты достаточно высоки, норму рентабельности необходимо устанавливать не более 60%;
- ❖ в кооперативах, выполняющих посреднические функции, например связанные с приобретением горюче-смазочных материалов, запчастей, их доставкой, хранением, реализацией, – до 10-15%;
- ❖ в обслуживающих подразделениях – в пределах от 15 до 40%.

При уровне рентабельности в целом по кооперативу до 20% в цену услуг вспомогательных и обслуживающих подразделений следует закладывать минимальный уровень накоплений или организовывать их работу на бесприбыльной основе, предусматривая при этом материальное стимулирование из центральных источников.

Поскольку нормативная окупаемость затрат всех подразделений одинакова, отчисления на оплату труда членов кооператива необходимо определять пропорционально стоимости товарной продукции. При этом отчисления всех подразделений в расчете на 1 руб. стоимости товарной продукции должны быть одинаковы. Но в отдельных случаях размеры отчислений от денежной выручки нужно устанавливать нормативным методом. Это делается в тех случаях, когда члены подразделений практически владеют собственными средствами производства и по уровню развития экономических связей приближаются к полной хозяйственной самостоятельности.

Первичным подразделениям с низким уровнем рентабельности следует устанавливать и невысокие уровни общехозяйственных и других платежей, за счет чего будет происходить выравнивание уровней прибыли между высоко- и низкорентабельными формированиями.

После необходимых отчислений и компенсаций издержек на производство продукции (работ, услуг) оставшаяся сумма выручки (хозяйственный доход) используется по двум направлениям: на потребление и накопление (развитие производства).

Такие схемы взаимодействия субъектов хозяйствования в СПК дают благоприятные условия для поступательного развития всего комплекса в целом, сохраняют рабочие места и, соответственно, обеспечивают рост уровня жизни местного населения.

Литература

1. Аллахвердиев А.И. Развитие форм кооперации в аграрном секторе АПК. – М.: ЗАО Экономика, 2003. – С
2. Алемсетова Г.К. Перспективы и приоритетные направления развития сельскохозяйственной кооперации в Республике Дагестан // Региональные проблемы преобразования экономики. ИСЭИ ДНЦ РАН. – Махачкала, №2, 2009. (0,4 п. л.).
3. Федеральный Закон от 08.12.95г. №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (с изменениями и дополнениями), 2010.
4. Федеральный Закон от 8 Мая 1996г. №41-ФЗ «О производственных кооперативах» (с изменениями и дополнениями), 2010.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ СОЮЗОВ В АПК

В статье исследованы пути совершенствования взаимоотношений между партнерами в отраслевых союзах АПК. Доказано, что потребность в создании отраслевых союзов состоит и в том, что такие структуры заметно облегчают выход их членов на рынок снабжения и рынок сбыта и что большинство из них не в состоянии это осуществить без взаимодействия партнеров, нуждающихся в аналогичных потребностях. Необходимость создания союзов подтверждается и тем, что экономический потенциал и другие виды (информационный, маркетинговый, лизинговый и др.) каждого из субъектов хозяйствования заметно умножаются объединением их в различного рода союзы и ассоциации. Эффективное и рациональное взаимодействие партнеров приводит к синергетическому эффекту.

ALIEVA T.A.

WAYS OF THE IMPROVEMENT TO EFFICIENCY OF THE OPERATION BRANCH ALLIANCE IN AIK

In article explored ways improvements of the relations between partner in branch alliance AIK. It Is Proved that need for creation branch alliance consists and in that that such structures for-mark relieve output of their members on the market of the provision and the sales market, and that majority of them unable this realize without interaction partner, needing for similar need. Need of the creation alliance is confirmed and that that economic potential and the other types (information, marketing, leasing and others) each of subject of the management noticeably multiply the association them in once-personal sort alliances and associations. Efficient and rational interaction partner brings about synergy effect.

Ключевые слова: АПК, отраслевые союзы и ассоциации, декларация цели, распределение прибыли, синергетический эффект.

Keywords: agriculture, industry unions and associations, the declaration of purpose, profit distribution, synergies

Для объединения участников продуктовых подкомплексов регионального АПК и долговременного сотрудничества по широкому спектру производственных проблем рекомендуется создавать союзы, которые, в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, могут называться ассоциациями, советами, содружеством и т.п. Эти формирования являются договорными объединениями предприятий и организаций, создаваемыми для совместного выполнения производственно-хозяйственных функций и координации общей деятельности. Они относятся к одной из самых

«мягких» форм объединений, минимально ограничивающих действия входящих в них членов,

Отличие союзов от старых государственных систем подобного вида в независимости юридической, экономической, правовой. Но главное, что в основные функции различных союзов входит лоббирование государственных структур для достижения своих основных целей и интересов своих членов.

Особенностью союзов и их преимуществом является то, что из всех видов формирований союзы - *наиболее неформальные объединения*, создаваемые своими членами с определенной целью или несколькими целями.

Объединение субъектов хозяйствования в союз способствует улучшению:

- ❖ методов работы;
- ❖ эффективности использования рабочего персонала;
- ❖ качества продукции и сервиса;
- ❖ удовлетворения нужд членов организации;
- ❖ интенсивности производства;
- ❖ качества различных видов надзора;
- ❖ качества принятых решений.

Основные принципы функционирования союзов следующие:

1. Только члены конкретного союза могут определить цели и задачи союза.

2. При определении цели союза необходимо прежде всего выделить долгосрочные цели, обеспечивающие жизнеспособность союза. Затем, на втором этапе, определяются цели ближайших лет, и лишь на третьем этапе устанавливаются цели следующего года.

Практика подтверждает, что успеху союза способствует разработка Декларации цели. Этот документ соответствует определенному конкретному периоду времени. И он пересматривается по мере соответствия поставленных целей действующим условиям существования союза. Следовательно, начальным документом, который соответствует Договору о намерениях, может заменять его или создаваться вместе с ним, является Декларация цели.

Кроме Декларации цели создания союза для привлечения новых членов в союзы, необходимо подготовить информационный пакет, который включает:

- ❖ письмо-обращение (письмо должно иметь обязательно личностный характер, учитывающий конкретного адресата);
- ❖ список руководителей и контактных лиц союза;
- ❖ перечень предоставляемых услуг и другой информации, которая может заинтересовать адресата;
- ❖ условия и порядок вступления в союз;
- ❖ образец заявления на вступление;
- ❖ настоятельная просьба выступить с предложением конкретных идей и возможных конкретных результатов от вступления для потенциального члена союза;
- ❖ частичный список членов, вступивших в союз и имеющих хорошую

репутацию в данном регионе или районе.

3. Главной задачей союза будет та, которую необходимо решать для достижения поставленных целей.

4. При создании союза рекомендуется использовать один из двух вариантов уплаты членских взносов в этот союз. По первому варианту членские взносы должны быть установлены на таком уровне, чтобы каждый потенциальный член мог их уплатить. И в то же время нужно устанавливать такой размер членского взноса, чтобы не менять его в течение довольно длительного периода, например, одного года, а лучше – нескольких лет. Этот факт можно будет использовать в дальнейшем как достоинство союза, результат его эффективности.

Второй вариант определения размера членского взноса – это установление какого-либо размера минимального фиксированного членского взноса, который может быть уплачен самым «бедным» членом союза без особого ущерба для своей деятельности, а все остальные услуги, оказываемые союзом, должны оплачиваться дополнительно. При этом необходимо определить перечень тех услуг, которые обеспечиваются каждому члену союза за счет внесения им фиксированного взноса. Возможен и такой подход, когда за счет фиксированного членского взноса оплачиваются расходы союза по содержанию штата исполнителей, аренды помещения, коммунальные услуги, а все остальные расходы оплачиваются в зависимости от их востребованности членами союза, то есть дополнительными членскими взносами.

При формировании регионального продуктового союза следует учитывать, что Гражданским Кодексом (ГК) определены основные законодательные положения создания, функционирования и ликвидации союзов. В частности, установлено (ст. 48 ГК), что союзы относятся к юридическим лицам, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав. Законом допускается (ст. 50 ГК) создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме союзов. Установлено, что в форме союзов могут создаваться юридические лица, не имеющие извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющие полученную прибыль между собой, то есть являющиеся некоммерческими организациями [1].

В соответствии с законодательством объединения в форме союзов, являющихся некоммерческими организациями, могут создавать (ст. 121 ГК) по договору между собой коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Учредительными документами союза являются Учредительный договор, подписанный его членами, и утвержденный ими Устав (ст. 122 ГК) [1].

Учредительные документы союза должны содержать следующие сведения:

- ❖ предмет и цели деятельности юридического лица;
- ❖ состав и компетенция органов управления союзом;
- ❖ порядок принятия союзом решений;

- ❖ порядок распределения имущества союза.

Формирование учредительных документов союза и его рабочих органов следует производить с учетом основных принципов функционирования союзов. При этом целесообразно учитывать опыт работы многочисленных союзов, имеющих в АПК России.

Опыт подтверждает, что союзы развиваются эффективно, если:

- ❖ союз поддерживается государственными структурами;
- ❖ члены союза находятся в атмосфере доверия и склонны к сотрудничеству;
- ❖ решения принимаются коллегиально;
- ❖ лидеры союза несут на себе такие же обязанности, как и остальные участники;
- ❖ лидеры меняются через определенный период времени;
- ❖ Устав и Правила, в соответствии с которыми координирует свои действия союз, постоянно корректируются и справедливы ко всем членам союза;
- ❖ члены союза поощряются в зависимости от вклада, внесенного в работу союза.

Партнеры по интеграционному объединению (союзу) сориентированы на достижение следующих целей: решение проблемы эквивалентности обмена; достижение согласованности интересов; обеспечение пропорциональности и ритмичности совместного производства.

Что касается действия экономического механизма при формировании производственного потенциала агрообъединения, то можно сделать следующие выводы и внести предложения:

1. Использование различных элементов экономического механизма для обеспечения производственного процесса зависит от целей и задач интеграции, экономического состояния и условий взаимодействия партнеров, в качестве которых выступают не только предприятия АПК, но и государственные структуры, промышленность, зарубежные фирмы.

2. Важнейшими элементами экономического механизма, обеспечивающими производственный процесс в агрообъединении, являются акционирование, кредитование, авансирование, аренда. Их взаимное сочетание и условия использования образуют *экономический механизм взаимодействия* при формировании производственного потенциала.

3. Интеграционный процесс дал развитие арендным отношениям в агропромышленном производстве. Объектом аренды становятся земельные площади, производственные помещения, сельскохозяйственная техника и целые предприятия. Арендные отношения позволяют партнерам по интеграции увеличить мощность производственного потенциала, включить в хозяйственный оборот неэффективно используемые основные средства обанкротившихся предприятий.

4. Предоставление льготных (беспроцентных), товарных или долгосрочных кредитов под обеспечение партнеров по интеграции – это огромный стимул для проведения модернизации технологического процесса, для заме-

ны устаревшего оборудования, для пополнения оборотных средств и оживления производства. Кредитование не только обеспечивает выполнение производственной программы, но и укрепляет связи между партнерами, ставит эти связи на коммерческую основу.

5. Разновидностью беспроцентного кредита является аванс. Авансирование производства – это гарантия поступления сырья на переработку в нужном объеме и в установленные сроки. Аванс закрепляет договорные отношения между партнерами, дает толчок развитию производства и обеспечивает получение средств в период, когда они особенно нужны.

6. Решающим для формирования экономического механизма взаимодействия предприятия-интегратора с партнерами является использование акционирования, которое проявляется в различных соотношениях количества акций у субъектов хозяйствования: контрольный пакет акций у одного субъекта хозяйствования (или у другого), равные доли акций у всех партнеров или перекрестное акционирование. По мере укрепления экономики агрообъединения действия акционеров, их влияние на производственную тактику и стратегию бизнеса усиливаются. Следовательно, повышается роль акции как основного элемента экономического механизма взаимодействия партнеров на формирование производственного потенциала агрообъединения.

7. Особое влияние оказывает на экономический механизм взаимодействия участие в нем государства. Государственные структуры, выкупая контрольные пакеты акций, являются источниками инвестиций, они выступают гарантами при кредитовании или руководителями агрообъединения при доверительном управлении. Через государственные структуры осуществляется лизинговое снабжение техникой интегрированных формирований.

Методическая основа, на которой осуществляется построение механизма ценообразования в интегрированном агроформировании, должна предусматривать:

- ❖ создание сбалансированной системы закупочных, оптовых, розничных и внутренних расчетных цен, обеспечивающей межотраслевой эквивалентный обмен;
- ❖ определение устойчивых и равновыгодных условий для расширенного воспроизводства на всех стадиях выработки конечного продукта;
- ❖ обеспечение экономической обоснованности всех видов цен и усиление их стимулирующей роли в производстве конкурентоспособной продукции высокого качества;
- ❖ рациональное сочетание свободного ценообразования, приспособленного к платежеспособному спросу, с государственным механизмом регулирования цен.

При создании сбалансированной системы закупочных, розничных и внутренних цен агрообъединения, как правило, руководствуются следующими принципами:

- ❖ на всех стадиях формирования цена (закупочная, оптовая, розничная) должна отражать общественно-необходимые затраты, то есть в

расчет цены включаются не фактически сложившиеся затраты, а нормативные или среднесложившиеся в данном районе или регионе;

- ❖ цена должна отражать интересы всех интегрирующих сторон, при этом она должна обеспечивать равную прибыль всем участникам интеграции;
- ❖ цена должна способствовать достижению такого уровня рентабельности, который обеспечивает процесс расширенного воспроизводства;
- ❖ уровень цены должен учитывать платежеспособность основных потребителей конечной продукции.

Функционирование интегрированных агроформирований сопровождается построением системы цен на сельскохозяйственное сырье, производственные услуги и продукцию переработки, которая предполагает учет следующих факторов:

- ❖ общественно необходимый объем и ассортимент продукции;
- ❖ территориальные и отраслевые различия в темпах воспроизводства и нормах рентабельности, обеспечивающих эти темпы;
- ❖ оптимальность пропорций между накоплением и потреблением;
- ❖ обеспечение максимальной эффективности производства при имеющихся ресурсах.

При учете перечисленных факторов устанавливаются различные виды цен, наиболее распространенными из них являются три вида формирования цен:

- ❖ первый исходит из цены производства, то есть из затрат на него и реализацию продукции, нормативной рентабельности;
- ❖ второй учитывает как уровень издержек, так и спрос на продукцию, когда на основе установленной цены определяется необходимый объем продаж, обеспечивающий безубыточное производство;
- ❖ третий ориентирован на цены конкурентов, которые могут быть равны или ниже фактического уровня себестоимости.

Что касается механизма распределения результатов совместной деятельности, то методику распределения конечных результатов рассмотрим на примере интегрированного объединения, которое может быть создано на базе молочного завода. Основные элементы этой методики:

1. Установлено, что результаты совместной деятельности партнеров по интеграции формируются за счет выручки от реализации молочной продукции, произведенной путем переработки молока сдаваемого молочному заводу сельхозтоваропроизводителями. Сдаваемое членами агрообъединения молоко и продукция, произведенная из этого молока, и реализуемая предприятиями торговли, учитываются на молочном заводе и по предприятиям торговли отдельно.

2. Суммарная выручка от реализации отдельно учитываемой продукции по каждому субъекту хозяйствования составляет выручку интегрирован-

ного формирования. Сумма этой выручки включает выручку сельхозтоваропроизводителей - участников объединения, поставляющих молоко для переработки на молочном заводе; выручку молочного завода за переработку этого молока (без затрат на сырье) и выручку предприятий торговли за реализацию полученной из него молочной продукции. Из выручки, полученной от реализации продукции (с исключением из нее налога на добавленную стоимость), вычитается прогнозируемая прибыль, рассчитываемая с применением нормативной (прогнозируемой) совокупной рентабельности производства молока, его переработки и реализации. Общая сумма выручки за вычетом прогнозируемой прибыли распределяется между сельхозтоваропроизводителями, молочным заводом, предприятиями торговли по установленным коэффициентам (нормативам).

3. Коэффициенты (нормативы) для распределения выручки за вычетом прогнозируемой прибыли устанавливаются в соответствии с долей участников агрообъединения каждого профиля в совокупных затратах на производство молока, его переработку и реализацию молочной продукции. Доля в совокупных затратах участников определяется на основе нормативной (прогнозируемой) себестоимости производства молока и реализации молочной продукции в расчете на 1 ц поставляемого молока для принятого уровня технологии и глубины переработки молока.

4. При значительном изменении ассортимента молочной продукции и связанных с этим затрат на переработку и, соответственно, доли предприятий разной специализации в совокупных затратах нормативы корректируются. Нормативы могут быть откорректированы также при изменении других факторов, влияющих на их размер.

5. Распределение суммы выручки за вычетом прибыли, приходящейся на долю участвующих в интеграции сельхозтоваропроизводителей – поставщиков молока, между отдельными участниками производится, исходя из фактических поставок молока за расчетный период с учетом его качественных показателей, а также прогнозируемого отношения полной себестоимости 1 ц молока к средней по всем участникам. Распределение выручки за вычетом прибыли между участниками производится поэтапно. На первом этапе определяется условный (расчетный) объем поставок молока, откорректированный с учетом прогнозируемого уровня себестоимости 1 кг продукции. На втором этапе распределяется выручка между участниками. По товаропроизводителям размер выплат определяется с учетом доли выручки, отчисляемой в расчете на 1 т условного объема поставок молока.

6. Из выручки от реализации молочной продукции за вычетом выплаченных участникам сумм отчислений (по установленным нормативам) формируется прибыль интегрированного агроформирования. Путем вычитания из суммы прогнозируемой прибыли расчетных сумм прибыли, выплат в бюджет и отчислений по установленным нормативам в централизованные фонды определяется расчетная сумма прибыли, остающаяся в распоряжении участников интеграции. В качестве критерия для распределения прибыли между участниками используется доля предприятий разного профиля в сово-

купных затратах труда на производство молока, его переработку, реализацию молочной продукции и управление агрохолдингом в расчете на 1 ц поставляемого в рамках межотраслевых связей молока для принятого уровня глубины его переработки.

7. С использованием установленных нормативов отчислений по предприятиям-участникам расчетный суммарный фонд потребления участников интеграции перераспределяется между ними. С учетом откорректированных на основе перераспределения сумм составляющих фонды потребления предприятий-участников и отчислений в централизованные фонды агрохолдинга, определяется сумма остающейся в распоряжении участников агроформирования прибыли. Распределение этой прибыли между участниками производится на основе нормативов (коэффициентов), определенных с учетом фактически сложившихся условий хозяйствования в данном интегрированном формировании:

- сельхозтоваропроизводители – 0,38;
- молочный завод – 0,42;
- предприятия торговли – 0,12;
- управление агрообъединением – 0,08.

С изменением условий, определяющих размер этих нормативов (общая сумма прибыли, доля в совокупных затратах и т.д.) производится их корректировка.

8. При определении суммы прибыли, рассчитываемой с использованием установленного для сельхозтоваропроизводителей в целом норматива отчислений от прибыли интегрированного агроформирования (0,38), вначале определяется общая сумма прибыли, подлежащая распределению, которая затем делится между участниками-поставщиками молока пропорционально долям сумм, начисленным им за расчетный период от выручки агрообъединения за вычетом прибыли.

Вышеприведенные рекомендации, на наш взгляд, должны быть полезными при создании эффективного экономического механизма, который будет способствовать развитию и совершенствованию взаимоотношений между партнерами по объединению.

Приступая к формированию объединения юридических лиц в форме ассоциации или союза, следует руководствоваться комментариями к ст. 121 части I ГК РФ, в которых рекомендуется применять термин «ассоциация» в тех случаях, когда доминирующим признаком является однотипный состав участников. Например, ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств или ассоциация отраслевых союзов. Что касается союзов, то такие объединения формируются, как правило, с учетом общности целей партнеров по интеграции. Речь идет об интеграции разнородных субъектов (сельхозтоваропроизводители, предприятия перерабатывающей промышленности, агросервиса, торговли и др.) [1].

Важным моментом при обосновании решения о составе учредителей и участников союза является этапность в оценке состояния предприятий, организаций и учреждений – будущих партнеров союза (или ассоциации). Созда-

телям союза необходимо иметь развернутую характеристику каждого из предполагаемых участников, в которой определена принадлежность к конкретной отрасли или сфере деятельности, размер, специализация и концентрация производства, общее финансовое и экономическое состояние. После изучения характеристики проводится детальный анализ и оценка как производственной деятельности, так и финансового состояния будущего партнера с точки зрения возможности и заинтересованности в работе союза. Уточняется, какие именно функции сможет успешно выполнять каждый из будущих партнеров и есть ли для этого соответствующие предпосылки и условия.

Что касается функций, то следует заметить, что из множества основных функций, к сожалению, на практике реализуется лишь три-четыре. Выполнение каждой из функций предполагает проведение целого ряда конкретных мероприятий и работ. Отраслевой союз обречен на развал, если выполнением уставных требований и функций будет заниматься только исполнительная дирекция. Столь малочисленный штат дирекции не в состоянии реализовать многоаспектные мероприятия и многочисленные виды работ, направленные на выполнение основных взаимосвязанных функций.

При варианте, когда создается исполнительный орган с наемным персоналом для решения уставных задач и вопросов, рекомендуется часть его функций передать специалистам регионального (республиканского, районного) государственного органа управления АПК. Для этого наиболее опытных и авторитетных работников управленческих структур зачисляют по совместительству в штат исполнительного органа отраслевого союза. Это связано с тем, что, обладая определенным опытом и современными знаниями, владея информацией и состоянием конъюнктуры потребительского рынка, они смогут наиболее активно и компетентно содействовать решению задач, стоящих перед отраслевым союзом.

Практика показывает, что при малом числе участников союз может вообще не иметь управленческого подразделения. Участники в этом случае будут действовать, руководствуясь исключительно условиями учредительного договора. В данном варианте может быть предусмотрен только представительный выборный орган (типа полномочных представителей участников) [2].

Рекомендуем подбор партнеров отраслевых союзов и ассоциаций проводить на конкурсной основе. Заявка об участии в конкурсе направляется в адрес организаторов союза по почте или в электронном виде. Пакет документов включает специальную анкету будущего участника, а также формы годовой бухгалтерской отчетности.

В настоящее время подбору участников отраслевого союза практически не уделяется должного внимания, существует, своего рода, «заявительская» форма участия в объединении. Формально установленное членство в союзе, как правило, заканчивается тем, что такое объединение либо функционирует крайне неэффективно, либо не действует вообще.

Следует помнить, что практически все функции союза или, по крайней мере, их абсолютное большинство, работают на эффект совместно, и исклю-

чение из деятельности хотя бы одной из них неизбежно отрицательно скажется на общих результатах работы интеграционной структуры. Цель организации союза (ассоциации) состоит и в получении синергетического (умноженного) эффекта за счет объединения различного рода потенциалов его участников [2].

Между партнерами отраслевого союза должны заключаться специальные соглашения об определенном и взаимоприемлемом ограничении производственной и коммерческой самостоятельности во взаимоотношениях друг с другом. Такие соглашения могут предусматривать установление специальных квот для участников однородной конечной продукции; сегментацию рынка конечной продукции, выделение определенных зон сбытовой деятельности; регулирование внутренних ценовых, ассортиментных, ресурсных и других пропорций; создание общего резервного фонда, а при необходимости других централизованных фондов; введение материальной ответственности каждого участника за невыполнение взятых на себя обязательств с внесением штрафа в резервный фонд. Региональная практика показывает, что ценовые соглашения между партнерами постоянно нарушаются, особенно на овощную продукцию и картофель. Это связано еще и с тем, что соглашения и учредительные договоры не предусматривают штрафные санкции.

При исполнительных органах союза (ассоциации) рекомендуется создавать центры мониторинга, маркетинговые центры, центры внедрения инноваций. В агропромышленных объединениях союзного типа, на наш взгляд, необходимо создавать экономические центры, которые осуществляют разработку и доведение стимулирующих экономических нормативов до предприятий-участников (цены на закупаемые и реализуемые товары и услуги по всей продуктовой цепочки); совместно с банком – кредитование организаций и предприятий; изучение и рекомендации союзу в поиске инвесторов и размещении инвестиций; организацию аукционов по продаже основных средств обанкротившихся членов союза.

Последовательное и полное выполнение предложенных рекомендаций будет способствовать, на наш взгляд, повышению эффективности функционирования отраслевых союзов, в первую очередь и в конечном итоге гармоничному развитию основных сфер агропромышленного комплекса в целом.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: Проспект, 2009. – 416с.
2. Привалов Н.Г. Экономика некоммерческого сектора / Под науч. ред. А.Н. Семина. – Екатеринбург. Изд-во Урал. ГСХА, 2004. – 344с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА

В статье рассматриваются вопросы сложных и трудноразрешимых проблем развития сельских территорий в ходе современных рыночных преобразований. Рассмотрена политика и управление развитием сельской местности. Обоснованы факторы, определяющие условия и потенциальные возможности развития сельской местности в проблемном регионе.

MAGOMEDOV I.SH.

CURRENT ISSUES IN RURAL DEVELOPMENT PROBLEM AREAS

The article deals with the complex and intractable problems of rural development in today's market reforms. Reviewed policies and development management in rural areas. Legitimate factors that determine the conditions and development potential of rural areas in the troubled region.

Ключевые слова: сельская территория, традиционная система трудовых навыков, этические нормы поведения населения, сельскохозяйственные предприятия, обслуживание сельской инфраструктуры, оптимизация территориального размещения производительных сил в сельской местности.

Keywords: rural area, the traditional system of skills, ethical behavior of the population, farms, maintenance of rural infrastructure, optimizing the spatial distribution of productive forces in rural areas.

Сельские территории России переживают затяжной системный социально-экономический кризис, который обусловлен историческими причинами и ходом современных рыночных преобразований. Его проявлением в сельских регионах России стал целый ряд взаимосвязанных проблем:

- ❖ занижение в проводимой государством социально-экономической политике значимости села, сельской местности и сельскохозяйственного производства в жизни российского общества;
- ❖ разрушение сельского сообщества как традиционной системы воспитания трудовых навыков и этических норм поведения населения;
- ❖ неэффективная структура органов местного самоуправления, отсутствие институтов гражданского общества и правовых основ сельского развития, основанных на морально-нравственных трудовых ценностях;
- ❖ несовершенная система подготовки кадров для развития сельской местности;
- ❖ отсутствие у государства желания поддерживать научные исследования по развитию сельских местностей;
- ❖ неэффективная структура (особенно в плане коррупции админист-

раций) управления сельскими административно-территориальными образованиями разного уровня;

- ❖ доминирование узкоотраслевого сельскохозяйственного подхода к сельскому развитию на государственном и региональных уровнях, в плане недостаточного внимания к развитию несельскохозяйственной сферы на селе;
- ❖ тотальная ценовая зависимость села от цен на несельскохозяйственные товары и, вследствие этого, низкая конкурентоспособность и эффективность сельского хозяйства;
- ❖ отсутствие на селе экономически независимого слоя сельских производителей товаров и услуг;
- ❖ недостаточные и неравные возможности получения среднего и профессионального образования в сельской местности;
- ❖ изоляция молодежи и женщин в глубинке сельской местности;
- ❖ несбалансированное развитие отдельных сельских регионов, связанное с неравными территориальными возможностями;
- ❖ множество сложных и трудноразрешимых проблем на уровне конкретного землепользования: именно здесь сплетаются в единый узел политические, экономические, социальные, экологические, культурные, нравственные, религиозные этнические и другие проблемы, которые без заинтересованного участия самих землепользователей и местных жителей невозможно решить [1];
- ❖ снижение качества сельского населения (благоустройство территории, инфраструктура, состояния сферы услуг образования, здравоохранения, культуры и спорта);
- ❖ обеднение и опасность потери традиционной сельской культуры, вытесняемой моделями и стандартами городской жизни; утрата ценностей и «размывание» сельского образа жизни;
- ❖ разрушение естественных агробиоценозов, загрязнение окружающей среды отходами;
- ❖ высокие энергозатраты на производство и жилой комплекс за счет невозполняемых источников энергии;
- ❖ потеря исторически освоенных агроландшафтов, снижение почвенного плодородия, генетического потенциала сельскохозяйственных культур и животных;
- ❖ высокий уровень безработицы и слабая социальная защищенность сельских жителей;
- ❖ увеличение разрыва в уровне и качестве жизни между городом и селом: доля семей со среднедушевыми денежными доходами ниже прожиточного минимума неизмеримо выше в селе, чем в городе, что приводит к сокращению численности населения в сельской местности;
- ❖ дисбаланс в плотности и структуре сельского населения, в отдельных местах плотность настолько мала, что серьезно затрудняет дальнейшее развитие сельской местности.

Государственная политика и управление развитием сельской местности во многих регионах несовершенна.

До сих пор в процессе принятия решений по вопросам сельского развития отмечается чрезмерная концентрация финансовой компетенции центральных органов, негативно влияющая на реализацию концепции развития. Этому также способствует низкий уровень горизонтального взаимодействия между местными органами, а также налоговая политика, по существу лишаящая ее финансовой базы собственного развития.

Политика государства в отношении сельской местности осуществляется только в рамках сельскохозяйственной политики, т.е. является узковедомственной. При этом сельскохозяйственное производство не выделено из общей системы организации жизни населения. Из государственных программ, связанных с сельской местностью вне аграрного сектора, можно назвать только две – программу жилищного строительства в сельской местности и программу подготовки кадров.

Острой стала проблема качества управления развитием сельской местности. Реформа управления в народном хозяйстве в наименьшей степени затронула аграрную сферу. Основные проблемы: директивные методы руководства, неэффективная структура управления, коррумпированные руководители.

При централизованном плановом управлении в программах развития аграрной сферы предметом планирования были в основном производительные силы. Производственные отношения – формы собственности и распределения продукции, положения социальных групп и их взаимоотношения, участие в распределении продукции и т.п. – принимаются поверхностно.

Об обеспечении средствами существования сельского населения в настоящее время серьезно вопрос никогда не ставился, и в лучшем случае приводились некие общие нормативы, которые необходимо достичь за определенный период [1].

Усиление процесса рыночной оптимизации территориального размещения производственных мощностей может способствовать тому, что на отдаленных сельских территориях со слаборазвитой инфраструктурой неизбежно сформируется слой малоприбыльных, технологически отсталых производств. С социальной точки зрения эти производства и сельские поселения при них являются своеобразными «инкубаторами бедности» и воспроизводства застоя [2].

В целом главным препятствием на пути возрождения сельской местности является социально-экономическая деградация села и ее производственного базиса – сельского хозяйства.

В России процесс перехода от крестьянских хозяйств полупатриархального типа к современному, высокоспециализированному фермерству только начался. Модернизацию сельской экономики затрудняет устаревшая структура всего АПК. Специалисты характеризуют российскую сельскую экономику как несбалансированную [2].

Ошибочные государственные решения в области развития сельскохозяйственного производства, такие как отчуждение от земли и собственности, привели к формированию нового социально-психологического типа сельского жителя в Республике Дагестан – агрессивного, заботящегося только о своем бизнесе и личном подсобном хозяйстве, зачастую готового защищать их любыми способами, вплоть до криминальных.

Более низкая заработная плата в сельскохозяйственном производстве по сравнению с промышленностью, а также уничтожение у сельских жителей стимулов к свободному и творческому труду превратили работу на селе в один из самых непрестижных видов трудовой деятельности. Во многих селах Дагестана остались лишь одни пенсионеры и бедные.

При отсутствии общегосударственной и региональных программ комплексного развития сельской территории широко практиковавшиеся дотации и безвозвратное кредитование в аграрную сферу на фоне бюрократического вмешательства предопределили неэффективный и узкоотраслевой путь развития сельской местности. [3]

Сельскохозяйственные предприятия по-прежнему несут нагрузку по обслуживанию сельской инфраструктуры, поскольку иной системы так и не создано. Она и не может быть создана, так как на селе нет финансовой системы или системы финансовых потоков как таковых. Бюджетная система заканчивается на уровне района. Поскольку сельскохозяйственное производство практически не дает налоговых поступлений в эти бюджеты, оно и получает из них очень мало средств.

В настоящее время набирает силу стихийный процесс отторжения земель под различного рода объекты, не связанные с сельским населением: жилье и дачи для горожан, промышленные, складские и торговые предприятия. При этом зачастую игнорируются интересы сельского населения и вопросы модернизации социальной и инженерной инфраструктуры, которые ложатся дополнительным бременем на сельские поселения. Отсутствие согласования в развитии городов и сельской местности приводит к потере управления развитием и уничтожению важных культурных и природных ландшафтов.

Для большинства сельских поселений РФ остро стоит вопрос формирования или сохранения своего архитектурного облика. В последние годы в пригородных зонах, рядом с историческими сельскими поселениями, выросли коттеджные поселки помпезных и часто безвкусных особняков, по размерам и стилистике выпадающих из окружающего ландшафта. Это стало возможным из-за отсутствия регулирования процесса выделения земель и застройки со стороны земельных, архитектурных, экологических и других муниципальных служб.

Значительная часть российского населения проживает в сельской местности и в большой степени зависит от дохода, получаемого от сельского и лесного хозяйства, традиционных промыслов и ремесел, а также от использования экологической обстановки в сельской местности. В процессе экономической реформы на селе проблема устойчивого обеспечения занятости и доходов населения приобрела особую актуальность.

В сельском хозяйстве России занято примерно 13% населения. В сельской местности от общего числа занятых лишь до 53% работает именно в сельском хозяйстве. В промышленности занято 11% сельских жителей, в непроизводственной сфере – 21%, в строительстве, на транспорте, на заготовках работают 15%.

Сельская бедность и высокая безработица сельского населения, отставание их доходов от доходов городских социальных сословий, высокий процент прямой и скрытой безработицы, обусловленной слабостью рынка труда, приводят к деградации и люмпенизации квалифицированного персонала, в Республике Дагестан часто сопровождающейся агрессивностью, потерей стремления к саморазвитию и участию в общественной жизни, самоизоляции. Альтернативные сельскому хозяйству сферы занятости и источники доходов в большинстве сел и деревень отсутствуют или слабо развиты, причем занятость в несельскохозяйственных отраслях на селе сокращалась в 90-е годы еще быстрее, чем в аграрном секторе.

Упадок сельской местности вызван многими экономическими, социальными, историческими и другими причинами, многие из которых возникают непосредственно на местах и разрешить которые без заинтересованного участия самих сельских жителей невозможно. В сложной социально-экономической ситуации у людей возрастает психологический дискомфорт, углубляется ощущение утраты своей идентичности и усиливается чувство неопределенности. Экономические трудности и факт того, что многие решения на местах принимаются «неответственными» перед жителями людьми, означают, что сельская община и ее социальная система не представляются жизнеспособными ее членам, что усиливает чувство отчуждения и апатию.

Все это, а также консерватизм и толерантность, свойственные сельским жителям, неразвитость общественных институтов вне крупных городских агломераций сводят к минимуму участие населения в развитии своего села. Поэтому у сельских общин и их администраций проявляется политическая и экономическая слабость борьбы за свои права, землю, инфраструктуру, коммуникации, природные ресурсы и, наконец, за собственное социальное общество.

В сельской местности РФ активно идут процессы миграции (около 700 тыс. чел. в год), сокращения численности сельских поселений (до 3 тыс. сел ежегодно) и деградации ценных земельных угодий (выбывает из оборота свыше 3 млн. га сельскохозяйственных земель ежегодно). Разрушаются не только дома и хозяйства, но и уклад жизни сельского населения, его история, культура и нравственность. Как результат, общество сегодня может потерять контроль над обширными территориями, на которых проживает 39,2 млн. чел. (27% от общей численности населения РФ) и которые занимают две трети площади РФ (5692 тыс. кв. км). Все это является мощным разрушающим фактором для страны в целом, поэтому возрождение села и переход сельской местности к устойчивому развитию приобретают сегодня общенациональный масштаб и приоритетное значение для общества [4].

Основные виды проблем присущи всем типам сельской местности. Однако степень и природа этих проблем сильно варьируют по разным сельским территориям. Существуют проблемы, присущие отдельным типам сельских территорий. Выявление всего комплекса проблем, присущих той или иной сельской территории, возможно при их исследовании на местах, например с помощью метода экспресс-анализа сельских территорий. Проблемы регионального уровня складываются главным образом из суммы нерешенных локальных вопросов, возникающих как в сельской, так и в городской среде и при их взаимодействии между собой.

При переходе к устойчивому развитию сельских проблемных регионов необходим учет их специфики:

- ❖ особенности менталитета, национальных традиций, культурно-этнических реалий, обусловленных историческим прошлым;
- ❖ демографический фактор, играющий значительную роль в обеспечении устойчивого развития и оказывающийся критичным для регионов Северного Кавказа;
- ❖ наличие значительного трудового и творческого потенциала в отдельных сельских регионах;
- ❖ экологический фактор.

В общем случае все факторы, определяющие условия и потенциальные возможности развития сельской местности, можно разделить на четыре следующие группы:

1. Факторы производственно-экономического развития, связанные с уровнем развития сельскохозяйственного производства и его положением в условиях открытого рынка, развитием иных видов производства и сферы услуг, особенно с состоянием снабжения производства и торговли произведенной продукцией (региональный маркетинг).
2. Факторы социально-экономического развития, связанные с населением, его культурой и способом расселения, уровнем занятости доходов, социальным обеспечением, сложившейся инфраструктурой и т.п.
3. Факторы сохранения природного, культурного и духовного наследия, связанные с объектами природы (земельными, водными и иными природными ресурсами, особенными объектами живой природы и т.п.), во многом определяющими возможности и экономическую ценность территории, а также с памятниками архитектуры, составляющими историю края.
4. Факторы политики и институциональных преобразований, связанные с отношениями владения, распоряжения и пользования землей, лесами, водными ресурсами, объектами производства, инфраструктуры, участвующими в системе многофункционального развития сельских территорий.

Литература

1. Михайлов Ю.П. Дополнения к проекту рекомендаций «Планирование устойчивого развития сельской местности в РФ». – М.: ЦУРСМ, 1999.
2. Севан О. и др. Междисциплинарный анализ и методический подход к ис-

- следованию сельских поселений. – М.: Технопечать, 1999.
3. Михайлов Ю.П. Дополнения к проекту рекомендаций «Планирование устойчивого развития сельской местности в РФ». – М.: ЦУРСМ, 1999.
 4. Отчет о научно-исследовательской работе «Разработать концепцию устойчивого развития сельской местности» (Государственный контракт №1922 на выполнение научно-исследовательских работ от 18 сентября 2001г.). – М.: ВИАПИ, 2001. Парциорковский В.В. Сельская Россия: 1991-2001г. – М.: Финансы и статистика, 2003. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика»», 1999.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ДАГЕСТАНА

В статье освещены теоретические вопросы себестоимости сельхозпродукции, исследованы уровень себестоимости зерна в сельскохозяйственных предприятиях за последние 15 лет, структура себестоимости, проанализировано влияние различных факторов на изменение себестоимости зерновых культур с применением индексного метода. Исследованы результаты реализации зерна в сельхозпредприятиях республики. Предлагается комплекс мер по увеличению производства и повышению эффективности зерна в сельхозпредприятиях конкретного региона.

HAYBULAEVA N.M.

INVESTIGATION OF THE DYNAMICS OF GRAIN PRODUCTION COST IN AGRICULTURAL ENTERPRISES DAGESTAN

This article presents a theoretical cost agricultural issues, investigate the level of the cost of grain in the agricultural enterprises in the past 15 years, cost structure, analyzed by Work influence of various factors on the cost of grain with the index method. Studied results of the grain farms of the republic. Proposed a set of measures to increase production and improve the efficiency of grain farms in a particular region.

Ключевые слова: себестоимость продукции, калькуляция, структура себестоимости, резервы снижения, инфляция, индексный анализ, снижение материалоемкости, рентабельность, качество продукции.

Keywords: cost of production, costing, cost structure, reducing the reserves, inflation, index analysis, reduction of material consumption, profitability, quality of products.

Определение себестоимости продукции осуществляется на основе данных, характеризующих наиболее эффективное и рациональное использование имеющихся сельскохозяйственных угодий, основных средств, материальных и трудовых ресурсов при обеспечении нормальных условий труда, соблюдении научно-обоснованной системы земледелия и животноводства, а также охраны окружающей природной среды. Целью учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) является своевременное, полное и достоверное отражение фактических затрат на производство продукции в документе о финансово-хозяйственной деятельности, а также контроль за рациональным и экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Калькулирование себестоимости единицы продукции (работ и услуг) необходимо для определения эффективности проектируемых и осуществляемых агротехнических, технологических, организационных и экономических мероприятий по развитию и совершенствованию производства, обоснования цен, определения прибыли и исчисления налогов.

В таблице 1 приведен уровень себестоимости производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях Дагестана.

Как видно из таблицы 1, себестоимость 1 ц зерновых культур в 2006-2009 гг. в 4,3 раза выше, чем в 1996-2000 гг., и в 1,6 раза выше, чем в 2001-2005 гг.

Можно сказать, что наблюдается стабильная тенденция роста себестоимости зерна. Значительный интерес представляет изучение структуры себестоимости производства зерновых.

Таблица 1.

Уровень себестоимости производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях Дагестана

Годы	Площадь посева, га	Валовой сбор зерна, ц	Всего затрат в производстве зерна, тыс. руб.	Себестоимость 1 ц зерна, руб.
1996	177549	2351864	112044	47,6
1997	172215	1884559	117242	62,2
1998	137169	1266109	120529	95,1
1999	136311	1663747	200208	120,1
2000	110441	1307427	227891	174,3
1996-2000	146738	1694741	155583	91,8
2001	101897	1362770	268350	196,9
2002	108714	1712315	320931	187,4
2003	94811	1110024	273622	246,5
2004	86863	1148334	335236	291,9
2005	88607	833452	290688	348,7
2001-2005	96178	1233379	297765	241,4
2006	48771	653648	237246	362,96
2007	35103	495775	208350	420,2
2008	47004	1015879	356547	350,9
2009	36900	554457	284416	512,9
2006-2009	41945	679940	271639	400,13
2006-2009 гг. в % к:				
1996-2000	28,6	40,1	174,6	в 4,3 раза
2001-2005	43,6	55,1	91,2	в 1,6 раза

Таблица рассчитана на основе сводных годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий Дагестана за 1996-2009 гг.

Для изыскания резервов снижения себестоимости зерновых нужно знать ее структуру. Известно, что структура себестоимости постоянно изменяется, и на нее влияет целый ряд факторов.

Как свидетельствуют данные таблицы 2, за анализируемый период произошли существенные изменения в структуре себестоимости зерна.

На структуру затрат большое влияние оказывают диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и инфляция. Стоимость материальных ресурсов, основных фондов, рабочей силы изменялась в разных пропорциях по мере усиления инфляции.

Таблица 2.
Структура себестоимости производства зерна в хозяйствах Дагестана, %

Статьи затрат	В среднем за 2001-2005гг.	Годы				В среднем за 2006-2009 гг.
		2006	2007	2008	2009	
Оплата труда	20,0	18,5	18,8	20,2	22,2	20,1
Семена	21,2	22,7	24,1	23,1	23,7	23,3
Удобрения	3,8	2,6	2,5	3,9	5,0	3,5
Средства защиты растений	2,9	2,8	2,8	2,4	2,3	2,6
Работы и услуги	4,6	4,7	4,7	3,9	3,7	4,1
Затраты по содержанию основных средств	29,8	36,4	34,3	31,5	28,6	32,8
Затраты по организации производства и управлению	9,7	9,7	8,5	9,6	9,2	9,2
Прочие затраты	8,0	2,6	4,3	5,4	5,3	4,4
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица рассчитана по данным статистических ежегодников территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан.

Важнейшие факторы снижения себестоимости зерна – повышение урожайности, экономия всех видов резервов, потребляемых в производстве, ускорение научно-технического прогресса, уровень специализации, концентрации и кооперирования производства.

Значительное место в структуре себестоимости занимают затраты, связанные с организацией и управлением производством, которые необходимо снижать путем ликвидации излишних штатных единиц в административно-управленческом аппарате хозяйства, совершенствования административно-хозяйственной структуры предприятия.

Большую роль в снижении себестоимости в настоящее время играют социально-экономические факторы, в частности материальная заинтересованность работников в результатах своего труда.

Для анализа динамики себестоимости группы зерновых культур вычислены следующие индексы (см. табл. 3).

Таблица 3.

Объем производства и себестоимость зерновых в хозяйствах Дагестана

Зерновые культуры	2001 г.			2009 г.			Условные затраты, тыс. руб.
	Произведено зерна, ц	Себестоимость 1 ц зерна, руб.	Затрат на производство зерна, тыс. руб.	Произведено зерна, ц	Себестоимость 1 ц зерна, руб.	Затрат на производство зерна, тыс. руб.	
	q_0	z_0	z_0q_0	q_1	Z_1	z_1q_1	Z_0q_1
Озимые зерновые	1206065	180,03	219121	415550	487,65	202545	74811
Яровые зерновые (без кукурузы)	123303	244,54	31152	124852	613,41	76585	30531
Кукуруза на зерно	33281	271,69	9051	14055	368,98	5186	3819
Итого	1362700	189,58	258346	554457	483,13	267875	109161

Источник: данные рассчитаны по сводным годовым отчетам сельхозпредприятий Дагестана.

Индекс затрат на производство зерна:

$$I_{qzs} = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_0} = \frac{267875}{258346} = 1,037$$

, или 103,7%

Прирост производственных затрат:

$$\Delta_{qzs} = \sum z_1 q_1 - \sum z_0 q_0 = 267875 - 258346 = 9529 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на производство зерна в 2009г., по сравнению с 2001г., выросли на 3,7%, или на 9529 тыс. руб.

Индекс, характеризующий изменение затрат на производство зерна в результате изменений объема и структуры (размещения) производства:

$$I_{qs} = \frac{\sum z_0 q_1}{\sum z_0 q_0} = \frac{109161}{258346} = 0,423$$

, или 42,3%

Прирост (сокращение) затрат на производство:

$$\Delta_q = \sum z_0 q_1 - \sum z_0 q_0 = 109161 - 258346 = -149181 \text{ тыс. руб.}$$

В 2009 году затраты на производство зерна по сравнению с 2001г., в результате изменений объема и структуры (размещения) производства сократились на 149181 тыс. руб.

Индекс, характеризующий изменение затрат в результате изменения только объема его производства:

$$I_q = \frac{\sum q_1}{\sum q_0} = \frac{554457}{1362700} = 0,406$$

, или 40,6 %.

Прирост (сокращение) производства зерна:

$$\Delta_q = \sum q_1 - \sum q_0 = 554457 - 1362700 = -808243 \text{ ц}$$

Прирост (сокращение) на производство зерна в результате сокращения его производства:

$$\Delta q = \bar{z}_0 \cdot (\sum q_1 - \sum q_0) = 189,58 \cdot (554457 - 1362700) = -153226 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты на производство зерна в 2009г. по сравнению с 2001г., сократились на 153226 тыс.

Индекс, характеризующий изменения затрат на производство зерна в результате изменения структуры (размещения) его производства:

$$I_s = \frac{\sum z_0 q_1}{\sum z_0 q_0} : \frac{\sum q_1}{\sum q_0} = \frac{109161}{258346} : \frac{554457}{1362700} = 0,423 : 0,407 = 1,039$$

, или 103,9%.

Прирост (сокращение) затрат на производство:

$$\Delta_s = 4041 \text{ тыс. руб.}$$

Индекс, характеризующий изменения затрат на производство зерна в результате изменения себестоимости 1 ц зерна (индекс себестоимости постоянного состава):

$$I_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum z_0 q_1} = \frac{267875}{109161} = 2,454$$

, или в 2,45 раза.

Увеличение затрат на производство:

$$\Delta_z = \sum z_1 q_1 - \sum z_0 q_1 = 267875 - 109161 = 158714$$

Затраты на производство зерна увеличились на 158714 тыс. руб.

$$I_{qzs} = I_q \cdot I_z \cdot I_s$$

$$1,037 = 0,407 \cdot 2,454 \cdot 1,039$$

Приросты:

$$\Delta_{qzs} = \Delta_q + \Delta_z + \Delta_s$$

$$9529 = -149181 + 158714 = 9533$$

Индекс себестоимости переменного состава:

$$I_z = \frac{\sum z_1 q_1}{\sum q_1} : \frac{\sum z_0 q_0}{\sum q_0} = \frac{267875}{554457} : \frac{258346}{1362700} = 483,13 : 189,58 = 2,548$$

, или в 2,54 раза.

Повышение себестоимости 1 ц зерна:

$$\Delta_z = \bar{Z}_1 - \bar{Z}_0 = 483,13 - 189,58 = 293,55 \text{ руб.}$$

Повышение затрат на производство зерна:

$$\Delta_{zq} = (\bar{Z}_1 - \bar{Z}_0) \cdot \sum q_1 = (483,13 - 189,58) \cdot 554457 = 162761 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, расчеты показывают, что за анализируемый период в результате повышения себестоимости 1 ц зерна и сокращения объема производства производственные затраты увеличились на 162761 тыс. руб.

Необходимо отметить, что важным условием эффективного функционирования сельскохозяйственного предприятия является постоянное снижение себестоимости производства продукции.

Основные пути сокращения материально-денежных затрат в процессе производства зерна представлены на рисунке 1.

Известно, что на динамику уровня рентабельности большое влияние оказывает изменение себестоимости производимой продукции. Как показали наши расчеты, себестоимость 1 ц зерна в сельскохозяйственных предприятиях республики из года в год растет, что непосредственно влияет на эффек-

тивность его производства, то есть снижает уровень рентабельности производства продукции.

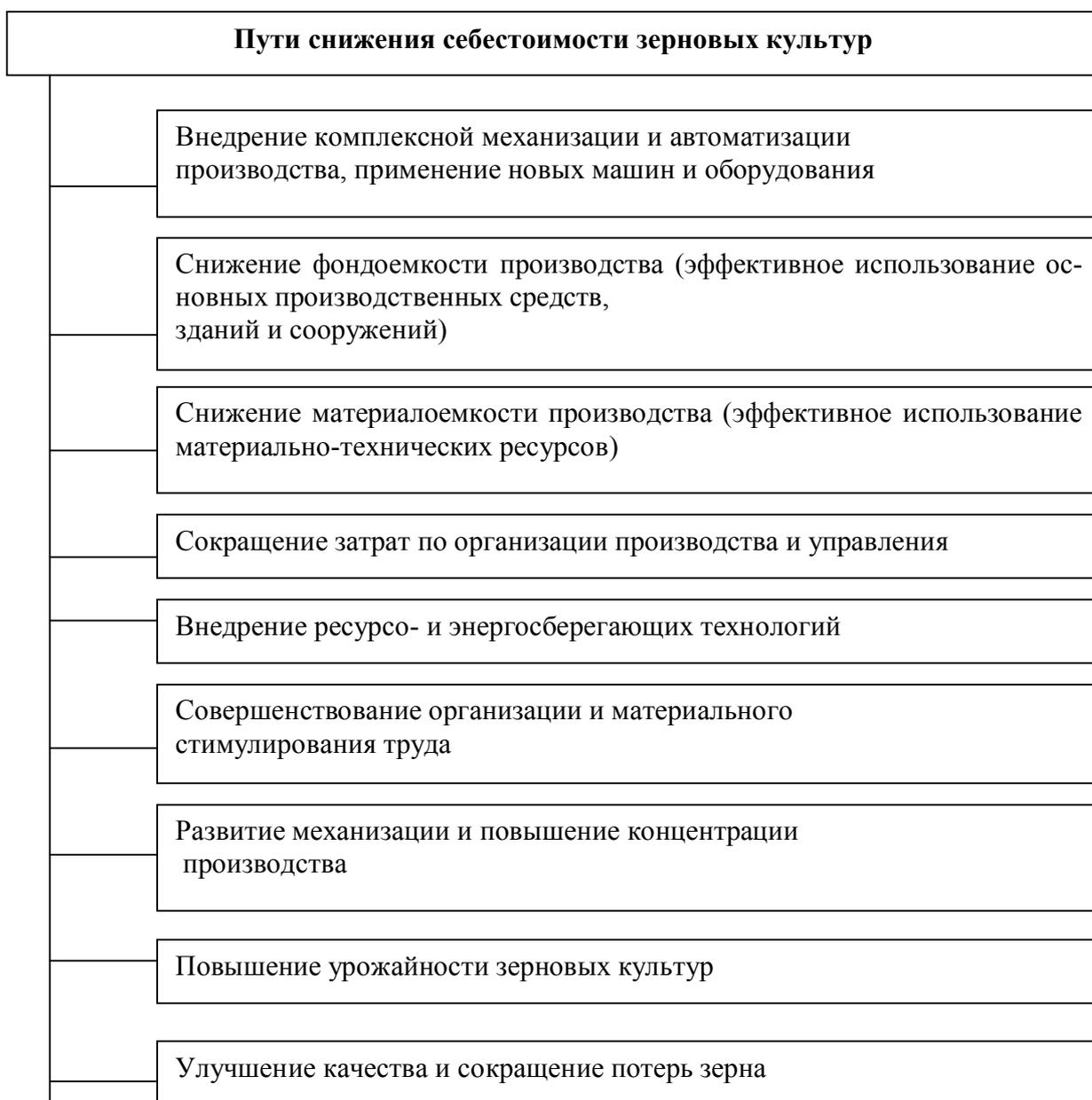


Рис. 1. Основные пути снижения себестоимости зерновых культур.

Нами исследованы результаты реализации зерна сельскохозяйственными предприятиями Дагестана за последние 10 лет (см. табл. 4). Как показывают расчеты, за все годы анализируемого периода производство зерна в сельскохозяйственных предприятиях республики было убыточным.

Как свидетельствуют данные таблицы 4, из-за роста себестоимости до настоящего времени в сельскохозяйственных предприятиях Дагестана в целом производство зерна убыточно, и уровень убыточности в среднем за 2006-2009 гг. составляет 1,0%.

Таблица 4.

Результаты реализации зерна сельскохозяйственными предприятиями
Республики Дагестан за 1996-2009 гг.

Годы	Количество реализованного зерна, ц	Полная себестоимость реализованного зерна, тыс. руб.	Сумма выручки от реализации зерна, тыс. руб.	Прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.	Уровень рентабельности (убыточности), %
1996	1319330	55372	52076	-3296	-5,9
1997	1179888	73365	57832	-15533	-21,2
1998	850795	74681	46795	-27886	-37,3
1999	893694	107863	111505	+3642	+3,4
2000	746328	126115	127479	+1382	+1,1
1996-2000	998007	87479	79137	-8338	-9,5
2001	766853	145281	145961	+680	+0,4
2002	954936	170979	149728	-21251	-12,4
2003	880115	204795	196007	-8288	-4,0
2004	620186	178341	168177	-10164	-5,7
2005	549483	171955	147198	-24757	-14,4
2001-2005	754315	174270	161414	-10856	-7,3
2006	398991	140768	120214	-20554	-14,6
2007	286242	121325	116465	-4860	-4,0
2008	461885	172980	202114	+29134	+16,8
2009	447129	196555	186374	-10181	-5,2
2006-2009	398562	157907	156291	-1615	-1,0

Таблица рассчитана на основе сводных годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий Дагестана за 1996-2009 гг.

Основным направлением дальнейшего увеличения объемов производства и повышения эффективности возделывания зерновых культур является последовательная интенсификация на базе развития химизации и мелиорации, внедрения прогрессивных технологий выращивания и уборки зерна, применение новых, более продуктивных сортов и гибридов зерновых культур. Немаловажное значение в повышении эффективности производства зерна отводится выбору каналов реализации, повышению качества продукции, государственной поддержке зернового производства, а также росту материальной заинтересованности работников при выращивании зерновых культур.

Литература

1. Буздалов И.Н. О главном условии обеспечения продовольственной безопасности России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, №9, 2010. – С. 12 -14.
2. Драгайцев В. Оснащенность зерноуборочными комбайнами сельского хозяйства России и зарубежных стран // АПК: экономика, управление, №2, 2008. – С. 61-65.

3. Жуков Н., Новиков Ю. Материально – техническое обеспечение зернового хозяйства Нечерноземья России // АПК: экономика, управление, №3, 2010. – с 56-62.
4. Нечаев В., Кравченко Н. Конъюнктура и экономика зернового хозяйства // Экономика сельского хозяйства России, №10, 2010. – С.46-55.
5. Нечаев В.И., Алтухов А.И., Моисеев В.В. Экономические проблемы повышения эффективности селекции и семеноводства зерновых культур. Монография. – СПб «Лань», 2010. – 432с.
6. Сальникова Е. Качество семян как фактор повышения конкурентоспособности зернового производства // АПК: экономика, управление, №3, 2010. – С.81-84.
7. Шугуров И. Эффективность технического оснащения зернового производства // АПК: экономика, управление, №10, 2009. – С. 82-85.

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Для ускоренного развития отрасли молочного скотоводства требуются создание соответствующей рыночной инфраструктуры, восстановление и развитие прочных межхозяйственных связей на взаимовыгодных условиях и материальной ответственности за выполнение определенных интеграционных требований. При этом в результате интеграции и производственной кооперации появятся формирования новых субъектов процесса инвестирования на основе цивилизованного предпринимательства. Работа посвящена обоснованию роли государственного регулирования в развитии молочного скотоводства в регионе.

ALHASOV D.M.

ENHANCING THE ROLE OF GOVERNMENT REGULATION IN THE DEVELOPMENT OF DAIRY CATTLE

For speed development of the branches milk cattle breeding, are required creation corresponding to market infrastructure, reconstruction and development strong межхозяйственных relationships on mutually beneficial condition and material responsibility for execution determined интеграционных requirements. Herewith as a result of integrations and production кооперации appear shaping new subject process инвестирования on base civilized enterprise. Work is dedicated to motivation dug the government regulation in development milk cattle breeding in region.

Ключевые слова: молочное скотоводство, интеграция, молочная продуктивность, прибыль, рентабельность.

Keywords: milk cattle breeding, integration, milk production, profit, profitability.

Одним из стратегических направлений эффективного функционирования рыночной экономики в АПК является создание определенных условий, таких как: равновесие спроса и предложения на произведенную продукцию; самостоятельность участников экономических отношений; использование экономических подходов в управлении народным хозяйством; совершенствование механизма ценообразования; свободные или договорные цены на продукцию, не имеющую дефицита; наличие разнообразных форм собственности; наличие конкурентной среды, образование оптово-розничных рынков на продукцию и др.

Особое место в вопросе повышения экономической эффективности производства продукции молочного скотоводства отводится организации деятельности предприятий, направленных на определение новых каналов сбыта. Результатом данного направления выступает совершенствование ком-

плекса сбытовых операций и рост их эффективности.

Сущность эффективного производства, на наш взгляд, заключается в конкурентоспособности производимой продукции отрасли молочного скотоводства, в первую очередь молока, с уровнем рентабельности, позволяющим осуществлять расширенное воспроизводство. При этом следует подчеркнуть, что конкурентоспособность производимой продукции, особенно переработанной, обеспечивается за счет соответствия ее требованиям рынка, а цены - платежеспособному спросу.

Регулирование экономических отношений на макроуровне и рыночное ориентирование потребителей на производителей на микроуровне государство обязано осуществлять при помощи правовых, экономических и организационных мер, а также осуществлять развитие рыночных отношений на международном уровне.

Государственное регулирование и поддержка предприятий отрасли молочного скотоводства должны способствовать повышению ее экономической эффективности, а также получению большей прибыли за счет снижения затрат производства и наращивания потенциала. Кроме того, оно должно быть направлено на осуществление структурной перестройки экономики с переходом на высококачественную продукцию молочно-продуктового комплекса, высокотехнологические и конкурентоспособные производства молочной продукции, осуществление общегосударственных мероприятий, направленных на развитие производственной и социальной инфраструктуры в сельской местности.

Наиболее важным аргументом для предприятий, реализующих молочную продукцию, являются договорные отношения. Специализированная торговля молочной продукцией в настоящее время является сложным многогранным процессом, влияющим на эффективность предприятий отрасли. От совершенствования именно этого направления работы во многом и зависит решение вопросов о повышении экономической эффективности отрасли.

Основная деятельность предприятий отрасли должна быть ориентирована на молочную промышленность. А значит, что для молочного скотоводства понятие конкурентоспособности имеет свои отличительные черты: это и качественные характеристики молока, продуктивность скота, параметры и технологии, обеспечивающие оптимальную продуктивность скота, качество продукции и экономическую эффективность производства. Ко всему прочему, конкурентоспособность производства молока, в частности, необходимо рассматривать как составляющую конкурентоспособности молочной продукции, предусматривая при этом паритетную эффективность как отрасли молочного скотоводства, так и молочной промышленности.

Существенным недостатком проводимой экономической политики в аграрном секторе является ее ориентация на достижение формальных рыночных признаков без необходимого внимания к государственному регулированию экономики и существенной помощи производству, а также к его эффективности, техническому уровню, конкурентоспособности, инвестициям, социальной защищенности населения. В результате реформирования экономи-

ческих отношений была допущена серьезная ошибка, государство недопустимо ослабило регулирование агропромышленного сектора народного хозяйства в целом и конечно же, молочно-продуктовый комплекс в частности, что очень негативно отразилось на развитии отрасли молочного скотоводства.

В данный момент на рынке молочной продукции эффективно работают только те предприятия, которые используют монопольное положение, либо те, кто проводят и совершенствуют внешнеэкономические операции. Проблема эффективности производства продукции молочного скотоводства связана и с тем, что в нашу страну ввозят большое количество дешевой, некачественной молочной продукции из-за рубежа.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что государственное регулирование обязано осуществлять стимулирующую, компенсирующую и адаптивную функции. Перечисленные функции должны находить отражение в разработке необходимых программ развития отрасли молочного скотоводства и осуществлять контроль над всем производственным циклом. Анализ сложившейся ситуации в молочном скотоводстве наводит на мысль, что основной государственной задачей в отрасли должно являться возрождение отрасли в республике.

Чтобы сохранить значительную часть рынка за отечественными товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции, необходимы организационные усилия и крупные финансовые средства для целевой поддержки развития отрасли. Одним из факторов, оказывающих негативное влияние на финансовое положение предприятий в условиях недостатка оборотных средств, является фискальная налоговая политика. Происходит двойное, а местами и тройное налогообложение одной и той же единицы произведенной продукции, к тому же существующие штрафные санкции в условиях кризиса являются главной причиной чрезмерного налогового бремени предприятий отрасли молочной промышленности.

Государственное регулирование включает совокупность мероприятий и приемов, направленных на формирование эффективной рыночной экономики. Среди них важными, относящимися к сфере отрасли молочного скотоводства, являются:

1. Формирование государственных программ и заказов.
2. Регулирование объемов бюджетных ассигнований для кризисных отраслей сельского хозяйства.
3. Осуществление налогового регулирования, назначение налоговых тарифов, льгот, таможенных пошлин и сборов, тем самым контролируется скорость протекающих процессов в отрасли.
4. Регулирование денежно-кредитных операций для выработки оптимальных значений кредитных процентных ставок и сроков выдачи финансовых ассигнований.
5. Ценовое регулирование посредством выплаты компенсаций, предоставления дотаций, установления предельных цен и т.д.
6. Социальное регулирование, которое включает государственное социальное страхование, помощь нуждающимся слоям населения.

7. Совершенствование трудовых отношений за счет принятия поправок к существующему трудовому кодексу.
8. Совершенствование проводимых мероприятий по охране окружающей среды.

Для нахождения новых, более привлекательных каналов реализации молочной продукции необходимо провести работу по выявлению региональных возможностей по поставкам и закупкам продукции среди предприятий горной зоны, так как они почти все имеют прикутанные хозяйства на равнине. Поиск потенциала возможных объемов реализации в предприятиях следует проводить с учетом двух факторов:

1. Объемов реализации произведенной продукции.
2. Цены реализации оптовых поставок.

Анализ фактического состояния дел показал, что учет затрат на предприятиях отрасли как сырьевых, так и несырьевых ведется зачастую методом обезличенного учета под видом нормативного, то есть фактические затраты между товарным выпуском и незавершенным производством, а также между отдельными видами продукции пропорционально их плановой калькуляции. Это обусловлено тем, что для исчисления расхода кормов, ветпрепаратов, кормовых добавок, электроэнергии, воды, топлива и других видов издержек на фермах, а также затрат по статьям в перерабатывающих цехах, технологических линиях нет измерительной аппаратуры. Кроме того, отсутствие необходимых машин, механизмов и приборов приводит к тому, что происходит замена прогрессивной технологической линии на примитивные методы ведения производственного цикла, что, в свою очередь, ведет к отставанию подкомплекса от мирового уровня.

Таблица 1.

Результаты реализации молока на сельскохозяйственных предприятиях Дагестана за 1991-2008 гг. *

Годы	Уровень товарности молока, %	Полная себестоимость 1ц молока, тыс. руб.	Цена реализации 1 ц молока, руб.	Уровень рентабельности (убыточности) %
2000	66,0	266	252	-5,3
2001	71,3	326	310	-5,0
2002	75,4	353	357	1,0
2003	68,4	392	375	-4,3
2004	67,4	442	430	-2,7
2005	66,3	554	544	-1,7
2006	60,5	558	550	-1,4
2007	58,0	635	624	-1,8
2008	59,5	755	778	3,1

*По данным ТО ФС Государственной статистики по РД.

Молочное скотоводство является, к сожалению, наименее рентабельной отраслью в сельском хозяйстве. Так, сравнительный анализ эффективности производств различной продукции за последние 5 лет показал, что моло-

ко по уровню доходности отстает от многих отраслей сельского хозяйства. И это несмотря на то, что отрасль является в республике традиционной.

Для ведения эффективной предпринимательской деятельности, совершенствования производственных отношений и сферы переработки, а также адаптации к работе в условиях рыночной экономики предприятиям отрасли необходима целевая финансовая поддержка, которая обеспечивала бы адресное направление ресурсов на устойчивое развитие, снижение затрат производства.

Осуществление вышеперечисленных мероприятий потребуют крупных финансовых вложений не только республиканского, но и федерального бюджета. Для отрасли молочного скотоводства необходима такая система налогообложения, которая способствовала бы увеличению производства продукции, создавала бы условия для инвестирования и развития предпринимательской деятельности. Самым приемлемым налогом для сельскохозяйственных товаропроизводителей, на наш взгляд, является применение единого налога на землю. Его использование позволит упростить механизм ведения налогового учета и позволит осуществить контроль над организацией налогообложения.

Исчисляя показатель критического уровня цены реализации и затрат, понесенных в результате производства на единицу продукции, можно определить оптимальный уровень постоянных и переменных издержек. В процессе расчета оптимального уровня постоянных и переменных издержек определяются оптимальные, в сопоставлении с доходом, издержки при сложившейся или прогнозируемой цене для достижения показателей экономической эффективности.

Снижение экономических показателей отрасли молочного скотоводства в республике во многом связано с нарушением межхозяйственных связей, существовавших в рамках бывшего социалистического строя. Актуальной проблемой в этих условиях является восстановление нарушенных производственных связей на принципиально новых условиях. В связи с этим, к примеру, новой системой межхозяйственных связей можно считать соглашение о создании аграрного рынка СНГ, базирующегося на механизме ценового регулирования, обеспечивающее равные условия рентабельной работы всем товаропроизводителям.

В процессе перехода на общую ценовую политику необходимо придерживаться определенных принципов:

- ❖ соблюдение равной нормы прибыли в процессе товарно-денежного обмена на основе спроса и предложения;
- ❖ осуществление поддержки товаропроизводителей за счет единых методологических и методических подходов к государственному регулированию рыночных цен;
- ❖ сочетание паритетного принципа издержек, понесенных в процессе производства.

При осуществлении расширенного воспроизводства общий уровень налогов и платежей в молочно-продуктовом комплексе должен составлять не

более 20% от полученного дохода. Только при таком подходе можно наблюдать оживление и подъем экономики в отрасли.

Сельскохозяйственные товаропроизводители независимо от своих организационно-правовых форм хозяйствования являются плательщиками единого сельскохозяйственного налога. Данный вид налога, на наш взгляд, в том виде, в котором он установлен законом, имеет ряд недостатков: установленный налог заменяет земельный налог, налог с продажи и местный налог, а также взносы в фонд обязательного медицинского и социального страхования. Тем самым он включает в себя и те виды налогов, от уплаты которых сельские товаропроизводители до сих пор были освобождены. Принятие квартала в качестве налогового периода, не учитывая сезонность сельского хозяйства, является, на наш взгляд, ошибочным. Недостаточно обоснованная методика исчисления налоговой ставки, ее размер могут негативно отразиться на эффективности производства продукции молочного скотоводства.

Основным направлением, по которому необходимо направить работу сельскохозяйственных предприятий, является оптимальное сочетание и рациональное применение ограниченных производственных и финансовых ресурсов для достижения наибольшей доходности отрасли. По мере создания условий для расширенного воспроизводства, обновления материально-технической базы, повышения материальной заинтересованности коллектива в конечных результатах, эффективность работы хозяйства будет возрастать. При этом цена реализации во многом определяет величину доходности отрасли.

Проведенные нами исследования в статье показали, что в получении максимального объема производимой продукции в отрасли при минимальных затратах труда на её единицу особое значение приобретает рациональное размещение производства на территории республики. Здесь речь идет о тех природных зонах, где при прочих равных условиях обеспечивается более высокая производительность труда.

Не потеряло своей актуальности в современных условиях значение для производственного процесса в отрасли повышения интенсивности труда, в результате которого увеличиваются объемы производства продукции, улучшается использование средств производства, сопровождающихся не только экономией живого и овеществленного труда, но и времени [3].

Другой немаловажной задачей, значение которой постоянно возрастает, является комплексное развитие социальной инфраструктуры. Особый упор региональных, муниципальных и местных органов должен делаться на рациональное использование ресурсов, подготовку кадров, мер по их стабилизации и предотвращению ухода, особенно наиболее квалифицированных работников. Управленческие решения, связанные с организацией и управлением деятельностью персонала, во многом определяют эффективность функционирования любой организации [1].

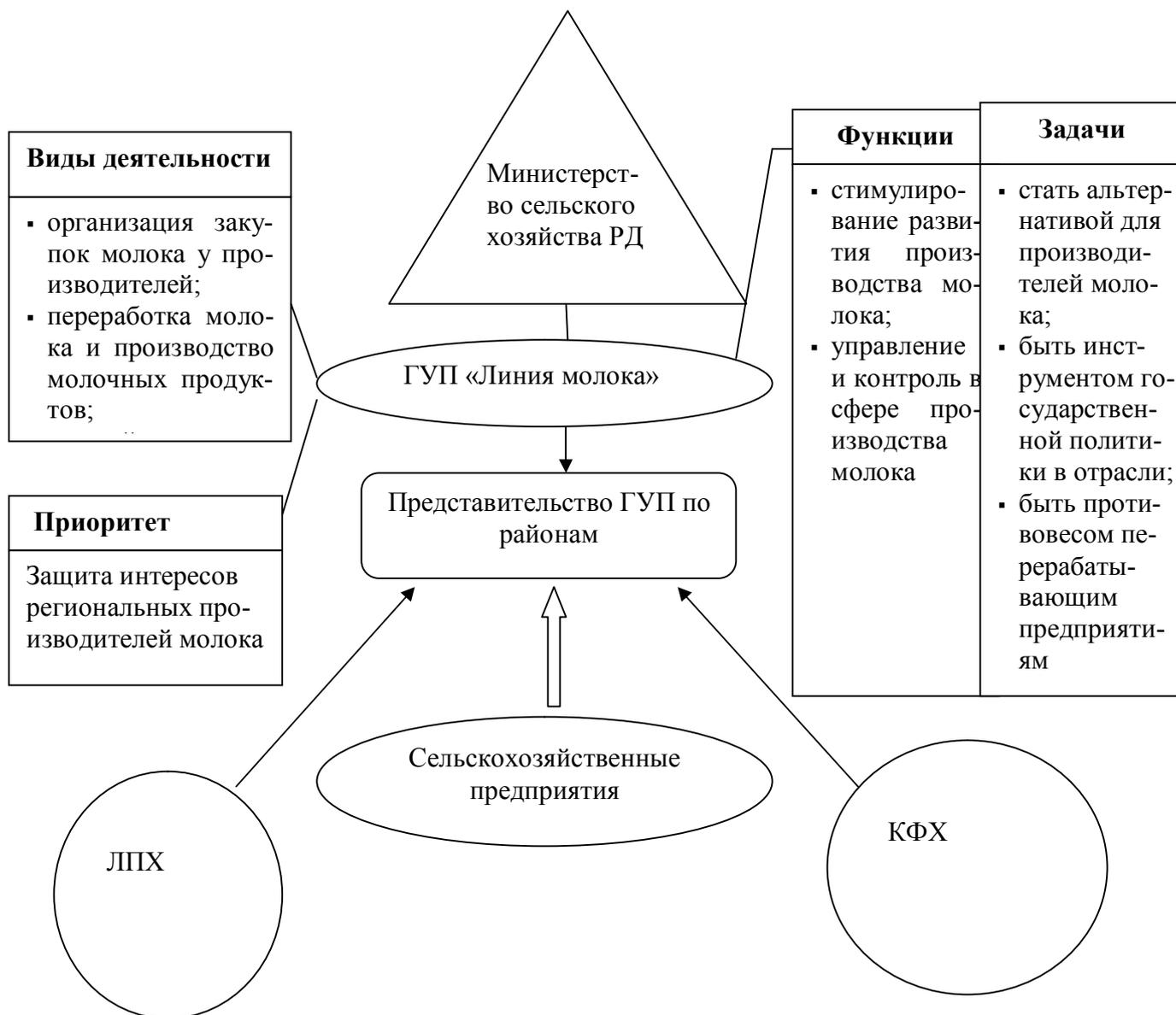


Рис. 1. Организационно-экономическая схема государственного унитарного предприятия «Линия молока».

Основным аспектом формирования эффективных рыночных рычагов управления и функционирования отрасли молочного скотоводства на уровне сельскохозяйственных предприятий, на наш взгляд, является эффективное обеспечение продвижения продукции. Именно формирование эффективного механизма сбыта производимой продукции в условиях рыночной экономики является одним из основных условий, определяющих конечные результаты производства. Особенно остро данная проблема проявляется в отрасли молочного скотоводства, так как существующий механизм формирования цены на сегодняшний день не обеспечивает производителям достойного возмещения затраченных усилий. Именно сохранение сельскохозяйственных предприятий как производителей молока имеет ключевое значение в становлении устойчивой стратегии продовольственной безопасности как региона, так и страны в целом. Именно данная категория субъектов производства является наиболее доступной для эффективного применения государственных рыча-

гов управления и регулирования функционирования отрасли, что позволит осуществлять целевую поддержку производителей молока. В качестве механизма эффективного рыночного управления предлагается организационно-экономическая схема обеспечения сбыта сельскохозяйственным организациям – производителям молока (см. рис. 1). Она предусматривает организацию на уровне государственных (региональных) органов власти торгово-посреднических предприятий, скупающих молоко по ценам, позволяющим вести рентабельное производство продукции.

Главная задача предлагаемой модели предприятия – стать альтернативой в сбытовой политике предприятий, производящих молоко. Но предприятие не должно способствовать созданию монополии, а наоборот – призвана повысить конкурентоспособность производителей молока.

Помимо закупочных функций, предлагаемое предприятие будет неким связующим звеном между органами власти и производителями, обеспечивая гарантированную реализацию продукции производителям молока

Одной из главных причин снижения объемов реализации является отсутствие четкого государственного регулятора рынка молочных продуктов. Учитывая, что на сегодняшний день уровень платежеспособности населения низкий, для потребителя важным является цена реализуемой продукции. Экономическая эффективность производства молока проявляется не только через реализацию продукции и поставку ее на перерабатывающие предприятия. Определенная часть молока перерабатывается на самом предприятии, если имеется такая возможность. Существуют два типа предприятий, занимающихся производством молока:

1. Предприятия, которые занимаются производством молока параллельно с другой сельскохозяйственной деятельностью.
2. Предприятия, специализирующиеся только на производстве и переработке молока.

В результате переработки молока внутри хозяйства лучше сохраняется качество производимой продукции, снижаются потери, сокращаются транспортные расходы, осуществляется более рациональное использование сырья и достигается высокое качество продукции переработки. Данное сочетание производства и переработки благоприятно сказывается на развитии отрасли молочного скотоводства, как в горной зоне, так и по республике в целом.

Анализируя складывающуюся ситуацию в отрасли, приходится констатировать тот факт, что приостановить сокращение поголовья крупного рогатого скота и снижение уровня эффективности производства молока возможно лишь в том случае, если будут привлечены инвестиции, обеспечивающие устойчивое развитие отрасли. Хозяйствам следует имеющиеся ресурсы направить на решение главных задач восстановления отрасли, увеличить расходы как на приобретение качественного скота, так и на его содержание.

Еще одним из направлений, влияющих на развитие отрасли, является создание логистической системы управления распределением продукции. Логистика может способствовать достижению конкурентных преимуществ в производстве – через рациональное использование имеющихся мощностей,

сокращение запаса оборотных средств, кооперацию, интеграцию, совершенствование календарного планирования и т. д. [2].

В настоящее время актуальным является создание служб маркетинга, которые позволяют выявить текущий спрос на продукцию отрасли, ее ассортимент, а также работы на перспективу. Цель маркетинговой службы заключается в выявлении привлекательности производства и реализации новых видов продукции, а также факторов рынка, таких как размер и скорость расширения рынка, потенциал и разнообразие выпускаемой продукции, эластичность цен, сезонность спроса; факторов экономического характера – эффективность инвестиций, возможность компенсации инфляционных воздействий, прогрессивность применяемой технологии, доступ к источникам сырья; конкурентные факторы – типы конкуренции, угроза со стороны заменяющих видов продукции, структура конкуренции, оценка собственной продукции по сравнению с другими аналогами; факторы окружающей среды, действие правовых законов и законодательный климат, степень социального согласия, человеческий фактор.

Литература

1. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения. – М.: «Дело», 2008.
2. Леншин И. А. Основы логистики. – М.: «Машиностроение», 2002.
3. Минаков И. А. Экономика сельского хозяйства. – М.: «Колос», 2005.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. – Минск «Новое знание», 2002.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

В статье проведён анализ подходов к формированию стратегии предприятия АПК. Рассматривается понятие «стратегия». Приводятся и характеризуются основные школы стратегий, дается классификация видов стратегий.

ABDULLAEV N.A.

FORMATION OF STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

In article the analysis of approaches to formation of strategy of the enterprise of agrarian and industrial complex is carried out. The concept «strategy» is considered. The basic schools of strategy are resulted and characterized, classification of kinds of strategy is given.

Ключевые слова: стратегия, предприятия АПК, школа, классификация конкурентоспособность, жизненный цикл, рынок.

Keywords: strategy, the agrarian and industrial complex enterprises, school, classification, competitiveness, life cycle, the market.

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства.

Эффективность АПК страны напрямую зависит от состояния и эффективности функционирования его первичных звеньев и в первую очередь предприятий АПК. Управление предприятием АПК отличается от промышленного, коммерческого, банковского и других видов менеджмента. Эти отличия обусловлены спецификой самих предприятий АПК, основой деятельности которых является продукция сельского хозяйства.

К особенностям управления предприятием АПК относятся острая конкуренция на рынке сельскохозяйственной продукции из-за идентичности товаров, необходимость быстрого приспособления системы менеджмента и маркетинга к государственным и другим директивным решениям вследствие многообразия конкурентных организационно-правовых форм.

Анализ содержания и процесса оценки эффективности управления организацией позволяет со всей определенностью заявить, что эффективность организации и эффективность управления ею в значительной степени определяются уровнем разработки стратегии и совершенством процесса стратегирования на предприятии АПК. Исследование теории и практики стратегиче-

ского планирования на предприятиях АПК позволило сделать вывод о несоответствии существующего методического инструментария в области стратегического планирования современным потребностям отечественных предприятий АПК. Формирование стратегии является одним из ключевых методических вопросов в стратегическом менеджменте. В связи с этим в данной статье приводится теоретический анализ подходов к формированию стратегии предприятия АПК.

Впервые понятие «стратегия», ее типы и выбор оптимального стиля поведения были применены по отношению к военному искусству примерно в 400 г. до н.э. в трактате «Военное искусство» Сунь Цзы. Из более поздних произведений можно выделить работу Карла фон Клаузевица «О войне». И Сунь Цзы, и К. фон Клаузевиц предпочитали выражать свои мысли в повелительном наклонении, поэтому в наше время их называют термином «максимы» [26, 27].

По отношению к предприятиям и организациям термин «стратегия» стал применяться на стыке 60-70-х годов XX века, одновременно с понятием «стратегическое управление». Это было обусловлено необходимостью обозначения разницы между текущим управлением на уровне производства и управлением, осуществляемым на более высоком уровне. Разработка идей стратегического управления нашла отражение в работах многих авторов того времени, таких как И. Ансофф, Р. Франкенхоф, Л. Грейнер, Д. Шендел, А. Хаттенидр [3, 45, 52].

После этого принципы управления предприятиями претерпевали существенные изменения практически каждое десятилетие. Каждый раз при этом термин «стратегическое управление» приобретал особый смысл, часто диаметрально противоположный тому, который вкладывался в него ранее. Так, стратегическое управление в 60-70-е годы XX века подразумевало долгосрочное планирование производства продукции и освоение рынков. В 70-е годы XX века стратегия предполагала выбор сферы деятельности предприятия, выбор успешного перспективного бизнеса. В 80-е годы XX века динамизм внешней среды настолько усложнил задачу своевременной адаптации бизнеса к внешним изменениям, что центром стратегии стало создание потенциала изменения, способности предприятия должным образом отвечать на вызов со стороны своего окружения. Основой стратегических решений становится выбор такого способа (стиля) поведения предприятия в текущий момент, который одновременно рассматривается как начало будущего данного предприятия.

Несмотря на то что исследования в области стратегического менеджмента ведутся в течение почти сорока пяти лет, в настоящее время не существует единого подхода к формированию стратегии предприятия.

Не существует также и общепринятого определения понятия «стратегия». Одни исследователи, например, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [24], Ф. Котлер [18], П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд [35], П. Дойль [9], М.И. Круглов [19], считают, что стратегия представляет собой детальный комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление

миссии предприятия и достижение его целей. Такой подход основан на том, что все (или почти все) процессы, происходящие во внешней и внутренней среде предприятия, четко определены и поддаются полному контролю и управлению. Данный подход можно условно назвать «детерминированным» или «фиксированным».

Другие авторы – М. Портер [29; 30], С. Джейн [24; 36], Н.Н. Тренев [37], О.С. Виханский [5] – под стратегией понимают некое направление развития предприятия, касающееся сфер, средств и форм его деятельности, систем взаимоотношений внутри и вне его. Стратегия как направление развития должна, безусловно, приводить предприятие к достижению его целей. Такое понимание стратегии основано на исключении детерминизма в деятельности предприятий, так как выбранная стратегия не ограничивает свободу выбора конкретных управленческих решений с учетом изменяющихся условий внешней и внутренней среды. Данный подход к определению стратегии можно назвать «недетерминированным» или «гибким».

Существует также третий подход (назовем его «комбинированный»), в рамках которого под стратегией одновременно понимается как четко определенный план конкретный действий, так и некое направление развития предприятия, либо предполагается иное (отличное от предыдущих) понимание термина. При этом выбор того или иного определения сущности стратегии зависит от конкретных потребностей предприятия. Данный подход находит отражение в работах таких исследователей, как А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд [36], Г. Минтцберг [26; 27], Д. Эткинсон, Й. Уилсон [44], Р.А. Фатхудинов [39-41].

Обобщение анализа подходов к определению понятия «стратегия» представлен в табл. 1.

Как можно видеть, в настоящее время не существует единого понимания сущности стратегии, но, несмотря на различия в определениях, все они характеризуют стратегию как инструмент управления, способствующий позиционированию предприятия во внешней среде путем достижения им поставленных целей. При этом ряд авторов [5; 29; 30; 36] используют понятие «конкурентная стратегия», под которой понимают стратегию, в основе которой лежит определенное конкурентное преимущество продукции предприятия АПК¹. В то же время предприятие может обладать конкурентными преимуществами не только на товарном рынке, но и на рынках капитала и труда², что не находит отражения в понятии «конкурентная стратегия».

Выявленные различия в трактовках понятия «стратегия» приводят к отсутствию единства в понимании термина «стратегия» не только на различных предприятиях, но и в рамках одного предприятия АПК, что существенно снижает эффективность процесса формирования стратегии.

¹ оно характеризует деятельность агропромышленного предприятия только на рынках товаров

² например, обеспечивать инвесторам стабильно высокую отдачу на вложенный капитал или создавать систему мотивации, обеспечивающую лояльность сотрудников

Таблица 1.

Подходы к определению понятия «стратегия»

Авторы	Определение понятия «стратегия»
<i>Детерминированный подход</i>	
М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури	Стратегия – общий, всесторонний план достижения целей.
Ф. Котлер	Стратегия – отдельный план, разрабатываемый для каждого направления деятельности компании и обеспечивающий ей достижение выработанных долгосрочных целей.
П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд	Стратегия – обобщенный план достижения поставленных целей. Стратегия – часть системы планирования СЦСТДК (ситуация, цели, стратегия, тактика, действия и контроль).
П. Дойль	Стратегия – всеобщий план компании по использованию ресурсов для создания конкурентного преимущества на избранных рынках.
М.И. Круглов	Стратегия компании – это принятые ее высшим руководством направления или способы деятельности для достижения важного результата, имеющего долгосрочные последствия.
<i>Недетерминированный (гибкий) подход</i>	
М. Портер	Стратегия – совокупность наступательных и оборонительных мер, направленных на создание прочной позиции компании в отрасли, успешное противодействие конкурентным силам и на этой основе обеспечение наиболее высокой прибыли на инвестированный капитал.
С. Джейн	Стратегия – определение направления дальнейших действий, цель которых – повлиять на поведение конкурентов и эволюцию рынка в пользу организации, т.е. на изменение общей конкурентной среды.
Д. Эткинсон, Й. Уилсон	Стратегия – выражение намерений, направленных на достижение заранее выбранных целей.
Н.Н. Тренин	Качественная последовательность действий и состояний, которые используются для достижения целей предприятия.
О.С. Виханский	Стратегия – решение по поводу того, что делать с отдельным бизнесом или продуктом, как и в каком направлении развиваться организации, какое место занимать на рынке и т.п.
<i>Комбинированный подход</i>	
А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд	Корпоративная стратегия понимается как некое направление развития компании. Деловые, функциональные и операционные стратегии рассматриваются как совокупность стратегических действий по достижению поставленных целей.
Г. Минцберг Д. Эткинсон, И. Уилсон	Стратегия – выражение намерений, направленных на достижение заранее выбранных целей. Выделяет 5 «П» стратегии. Под стратегией в зависимости от ситуации можно понимать план, хитрость, модель (образец), позицию, перспективу.
Р.А. Фатхутдинов	Под стратегией понимается совокупность направления развития предприятия и стратегических планов, раскрывающих стратегию и обеспечивающих достижение стратегических целей предприятия на определенный период.

Так же не существует единого мнения о том, каким образом происходит непосредственно формирование (или выбор) стратегии предприятия. Следует отметить, что в литературе [4; 11; 15; 33; 34; 37; 38; 43; 44] основное

внимание, как правило, уделяется различным методам стратегического анализа, предшествующего непосредственной разработке (выбору) стратегии. Проблемы разработки и формулирования стратегии, на наш взгляд, освещены в современной литературе недостаточно. Считается, что данные аспекты управления являются уникальными для каждого предприятия, и невозможно предложить универсальный алгоритм решения данной проблемы.

Проведенные исследования показывают, что существуют десять принципиально различных подходов к формированию стратегии компании. Таким образом, традиционно выделяют десять так называемых школ стратегий [26; 27], к которым относятся:

1. Школа дизайна, рассматривающая формирование стратегии как процесс осмысления.
2. Школа планирования, в которой стратегическое управление понимается как исключительно формальный процесс.
3. Школа позиционирования, рассматривающая формирование стратегии как аналитический процесс.
4. Школа предпринимательства, где формирование стратегии сводится к предвидению будущего и основано на взглядах и интуиции одного человека.
5. Когнитивная школа, понимающая под процессом формирования стратегии ментальный процесс.
6. Школа обучения, представители которой сводят разработку стратегии к процессу обучения и развития.
7. Школа власти, в рамках которой формирование стратегии происходит в результате ведения переговоров и отстаивания своей точки зрения.
8. Школа культуры, где формирование стратегии рассматривается как коллективный процесс.
9. Школа внешней среды, рассматривающая процесс формирования стратегии как реактивный процесс.
10. Школа конфигурации, в которой под стратегическим управлением понимается процесс трансформации организации.

Эволюция взглядов представителей различных школ на процесс формирования стратегии представлена в табл. 2.

Проведенный анализ взглядов представителей различных школ позволяет заключить, что наиболее приемлемыми в современных условиях представляются положения Школы конфигурации, которые объединяют взгляды различных школ, предполагая, что можно использовать различные методы построения системы стратегического управления в зависимости от конкретной ситуации.

Рассмотрим более подробно основные положения данной школы.

Таблица 2.

Основные положения школ стратегий

№	Название школы	Основные представители	Основные положения	Основные недостатки
1.	<i>Школа дизайна</i>	Ф. Селзник, У. Ньюман, К. Эндрюс	Данная школа предлагает модель построения стратегии как попытки достижения совпадения или соответствия внутренних и внешних возможностей. «Экономическую стратегию следует понимать как соответствие между характеристиками фирмы и теми возможностями, что определяют ее позицию во внешней среде». Каждая стратегия – уникальна.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ недостаточная проработанность вопросов определения сильных и слабых сторон предприятия; ▪ неоднозначность тезиса о том, что стратегия однозначно определяет структуру предприятия; ▪ утрата гибкости при разработке стратегии.
2.	<i>Школа планирования</i>	И. Ансофф, Дж. Штейнер, Дж. Куинн	Стратегическое планирование – формальный процесс выработки планов. Выработка стратегии – прерогатива высококвалифицированных плановиков, входящих в состав специализированных отделов стратегического планирования, имеющих прямой выход на высшее руководство организацией. Девиз школы «Предвидеть и готовиться».	<ul style="list-style-type: none"> ▪ стратегическое планирование предполагает, что предприятие должно либо предвидеть изменения внешней среды, либо контролировать ее, либо просто предполагать ее стабильность; ▪ система планирования предполагает отделение мыслей от действий, стратегий - от операций, формулирования от осуществления, мыслителей от исполнителей, а стратегов - от объекта стратегий; ▪ не учитывает творческого начала стратегического планирования.
3.	<i>Школа позиционирования</i>	М. Портер, Д. Шендел, К. Хаттен, Б. Хендерсон,	Признает многие исходные положения школ планирования и дизайна и их фундаментальные модели.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ как и в вышеперечисленных школах - узкий подход к формированию

		С. Шоффлер	Кроме того, подчеркивается значение стратегии самой по себе, а не только процесса, посредством которого она формируется. Основное положение: «Позиций на рынке не так много, все они могут быть описаны моделями, следовательно, необходимо создавать модели выбора стратегий».	стратегии; <ul style="list-style-type: none"> ▪ узкий контекст - направленность в основном на «большой» (многопродуктовый) бизнес, акцент на крупные компании.
4.	<i>Школа предпринимательства</i>	И. Шумпетер, А. Коул	Стратегический процесс рассматривается сквозь призму действий одного человека, руководителя организации, подчеркивается значение собственных только ему состояний и процессов – интуиции, здравомыслия, мудрости, опыта, проницательности. Стратегия -перспектива, ассоциируемая с идеей и интуитивным выбором направления, именуемым «видение».	<ul style="list-style-type: none"> ▪ полное сведение процесса формирования стратегии к поведению одного человека; ▪ чрезмерный риск, связанный с человеческим фактором.
5.	<i>Когнитивная школа</i>	Г. Саймон, Дж. Марч	Стратегическое видение формируется на основе мысли стратега. Школа опирается на когнитивную психологию, анализирует стратегическое управление с точки зрения познавательных способностей человека. Опыт формирует круг знаний, что, в свою очередь, обуславливает действия индивидов, которые обогащают их новым опытом. На этом дуализме и основываются исследования когнитивной школы. Процесс формирования стратегии есть процесс познания, в частности, создание стратегии есть достижение понимания.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ в некоторых направлениях в рамках данной школы игнорируются такие феномены, как творческое озарение, интуитивный синтез, что означает искажение понимания стратегии.
6.	<i>Школа обучения</i>	Ч Линдблом, К. Вейк, Дж. Куинн, К. Прахалад,	Стратегии возникают тогда, когда люди, действуя иногда индивидуально, но чаще коллективно, прихо-	<ul style="list-style-type: none"> ▪ существует опасность, что ряд рациональных действий способен

		Г. Хэмел, Р. Лапьер	<p>дят к изучению складывающейся ситуации и способностей организации справиться с ней и, в конечном счете, к действенной схеме поведения.</p> <p>«Стратегический менеджмент уже не является только контролем над изменениями, а превращается в управление, воздействующее с помощью изменения». Данная школа критикует основные положения «рациональных» традиций школ дизайна, планирования и позиционирования.</p>	<p>исказить рациональность активности в целом;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ излишний упор на обучение может оказать негативное действие, т.к. обучение нередко носит исключительно теоретический характер; ▪ возникает опасность возникновения ситуации, когда возможно полное отсутствие стратегии.
7.	<i>Школа власти</i>	Г. Аллисон, Дж. Пфеффер, Г. Салансик, Г. Эстли	<p>Процесс формирования стратегии трактуется как открытая борьба за влияние; особый акцент делается на важности использования менеджерами властных и политических методов. Подобный подход совершенно очевидно предполагает использование скрытых, нарушающих нормальное течение экономических процессов методов и приемов, однако он в равной степени допускает и заключение преследующих аналогичные цели взаимовыгодных соглашений, альянсов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ процесс формирования стратегии основывается не только на властных методах; ▪ злоупотребление властью может привести к весьма серьезным экономическим проблемам.
8.	<i>Школа культуры</i>	Э Ренман, Р. Норманн	<p>Культура — зеркальное отражение власти, следовательно, идеология школы культуры — отражение идей школы власти. Организационная культура, ассоциирующаяся с коллективным подсознанием, влияет на принятый в организации стиль мышления и анализа, следовательно, на процесс формирования стратегии. Культура становится «мнением организации».</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ присутствует концептуальная расплывчатость; ▪ попытка разубедить в необходимости изменений, выступление за постоянство управления; ▪ на российском рынке присутствует очень небольшое количество предприятий с развитой корпоративной культурой,

				что ограничивает возможности применения данных методов формирования стратегии.
9.	<i>Школа внешней среды</i>	М. Ханнан, Дж. Фриман	Данная школа ставит и руководство, и организацию в зависимость от внешней среды, которая трактуется как набор определенных внешних сил – фактически всего того, что не относится непосредственно к предприятию. Руководство рассматривается как пассивный элемент стратегического процесса, его задача – идентификация внешних сил и обеспечение адаптации организации, таким образом, занижается роль стратега при разработке стратегии.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ выводимые измерения внешнего окружения зачастую весьма абстрактны, расплывчаты, а стратегию следует строить, исходя из определенных позиций; ▪ ошибочное утверждение о том, что предприятие полностью лишено стратегического выбора, и имеет дело только с неким «императивом внешней среды».
10.	<i>Школа конфигураций</i>	А. Чандлер, Г. Минцберг, Д. Миллер, Р. Майлс, К. Сноу	Школа предлагает способ объединения стратегических идей всех школ. Устойчивые структуры организации рассматриваются как конфигурации, а процесс разработки стратегий – как трансформация. Когда организация приходит к определенному устойчивому состоянию, разработка стратегии превращается в подготовку «прыжка» из одного состояния в другое. За конфигурацией неизбежно следует трансформация.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ограниченность подхода, при котором организация рассматривается либо как находящаяся в статичном состоянии, либо как стремительно меняющаяся.

Как уже говорилось, основные положения *школы конфигурации* заключают в себе предпосылки других направлений, но при этом каждая из них рассматривается в определенном контексте. К основным положениям школы можно отнести следующие [26; 27]:

1. Большую часть времени предприятие может быть описано как некоторая устойчивая конфигурация. Имеется в виду, что на определенный период времени оно принимает определенную форму структуры, определенные цели, что, в свою очередь, обуславливает поведение предприятия, соответственно, присущий ему набор стратегий.

2. Такие периоды стабильности время от времени прерываются трансформацией – «скачком» в иную конфигурацию.
3. Чередование периодов устойчивого состояния конфигурации и переходного процесса трансформации выстраивается в схематическую последовательность, что приводит нас к такому понятию, как жизненный цикл предприятия.
4. Таким образом, основная цель стратегического менеджмента состоит в том, чтобы поддерживать стабильность предприятия на определенных отрезках времени, обеспечивая в то же время управление процессом перехода из одного состояния (этапа жизненного цикла) в другое с сохранением и повышением уровня жизнеспособности и конкурентоспособности предприятия.
4. Процесс формирования стратегии и стратегических программ сводится к сочетанию процессов разработки концепций развития предприятия и формального планирования. Обязательным условием выступает своевременность применения тех или иных подходов и методик, их адекватность ситуации.

Таким образом, школа конфигурации – единственная школа, принимающая во внимание концепцию жизненного цикла предприятия, под которым понимается совокупность предсказуемых изменений в определенной последовательности состояний в течение времени [17; 20; 25].

Использование концепции жизненного цикла (ЖЦ) предприятия при формировании стратегии предприятия АПК является, на наш взгляд, обязательным, т.к. цели развития предприятия АПК и предпринимаемые для их достижения усилия, скорее всего, будут различаться в зависимости от этапа жизненного цикла, на котором находится предприятие АПК. Общим моментом для стратегий предприятия АПК, находящихся на различных этапах жизненного цикла, будет являться тот факт, что в любой период своего существования первоочередной задачей для предприятия будет обеспечение конкурентоспособности, т.е. обеспечение способности эффективно функционировать на рынках товаров, капиталов и труда при любых изменениях внешней и внутренней среды [8; 13; 17]. Конкурентоспособность предприятия АПК определяется совокупностью конкурентных преимуществ, которыми оно обладает. Следовательно, стратегия предприятия АПК должна подразумевать достижение и поддержание (развитие) некоторого конкурентного преимущества (КП) или совокупности конкурентных преимуществ.

Стратегия агропромышленного предприятия (вне зависимости от трактовки термина) является средством достижения предприятием такого положения во внешней среде, при котором оно бы превосходило своих конкурентов, что позволит ему успешно существовать и развиваться. Иными словами, итогом процесса разработки и реализации стратегии должно стать достижение (получение) предприятием АПК определенных конкурентных преимуществ, т.е. стратегия является средством достижения и развития конкурентных преимуществ предприятия АПК. Конкурентное преимущество при этом определяется как сущность ценности некоторого объекта для контрагента,

т.е. оно зависит от той полезности, которую объект представляет для заинтересованного контрагента. В связи с этим выделяют различные виды конкурентных преимуществ, характеризующие некое особенное, «эксклюзивное» качество объекта для контрагента. В большинстве случаев в качестве такого объекта в основном выступает продукция агропромышленного предприятия, следовательно, термин «конкурентное преимущество» применяется, как правило, исключительно при описании продукции и реже при характеристике самого предприятия АПК. При этом считается, что конкурентные преимущества предприятия определяется только конкурентными преимуществами его продуктов.

На наш взгляд, рассмотрение конкурентных преимуществ только как характеристики конкретного продукта, реализуемого на конкретном товарном рынке [1; 2; 5; 6; 19; 29; 30; 36; 37] является существенным ограничением и снижает эффективность конкурентной стратегии развития агропромышленного предприятия в разрезе деятельности на финансовых рынках и рынках труда. Таким образом, представляется целесообразным проведение анализа современных методических разработок в области формирования стратегий предприятия АПК с точки зрения обеспечения конкурентных преимуществ не только на рынках товаров, но и на рынках капитала и труда.

Ключевой проблемой формирования стратегии развития предприятия АПК является выбор и детализация оптимального варианта стратегии из множества возможных. Основой этого процесса является упорядочение и классификация стратегий, в рамках которой осуществляется выбор стратегии предприятия с использованием формализованных моделей.

Проведенный анализ источников [10; 18; 24; 30; 36; 37] показал, что в настоящее время не существует единого подхода к классификации стратегий. Как правило, каждым автором выделяется собственная совокупность признаков, в соответствии с которой и проводится классификация. Наиболее распространенные способы классификации стратегий представлены в табл. 3.

Таблица 3.

Основные способы классификации стратегий

№	Автор	Классификационные признаки и виды стратегий
1.	М. Портер	Выделяет стратегии по отношению к виду достигаемого конкурентного преимущества: <ul style="list-style-type: none"> ▪ стратегия лидерства по издержкам; ▪ стратегия дифференциации; ▪ стратегия рыночной ниши.
	Ф. Котлер	Выделяет стратегии в зависимости от направления развития компании: <ul style="list-style-type: none"> ▪ стратегии концентрированного роста; ▪ стратегии интегрированного роста; ▪ стратегии диверсифицированного роста; ▪ стратегии сокращения.
	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури	Выделяют стратегии в зависимости от метода постановки целей: <ul style="list-style-type: none"> ▪ стратегия ограниченного роста; ▪ стратегия роста; ▪ стратегия сокращения;

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ стратегия сочетания.
	А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд	Выделяют стратегии в зависимости от методов поведения на рынке: <ul style="list-style-type: none"> ▪ наступательные стратегии; ▪ оборонительные стратегии.
	Н.Н. Тренив	Выделяет стратегии в зависимости от направления развития компании: <ul style="list-style-type: none"> ▪ стратегия слабого роста; ▪ стратегия сильного роста; ▪ стратегия ухода.

Кроме приведенных в табл. 3, существуют классификации стратегий, основанные на функциональном подходе [4; 5; 7; 11; 12; 14; 16; 19; 21; 22; 23; 24; 25; 27; 28; 31; 32; 36; 37; 42; 44]. Можно выделить два способа такой классификации. Первый выделяет товарно-рыночную стратегию, ресурсно-рыночную стратегию, технологическую стратегию, инвестиционно-финансовую стратегию. Второй подразумевает выделение видов стратегий в соответствии с существующими на предприятии функциональными службами, например, маркетинговую, финансовую, кадровую, производственную и другие стратегии. Как мы видим, эти два метода в некоторой степени дублируют друг друга, что может привести к неоднозначности трактовки понятий.

С точки зрения практики детализации и интеграции стратегий традиционно выделяют корпоративную стратегию, деловую стратегию, функциональную стратегию, операционную стратегию [36]. При этом под функциональной и операционной стратегией понимается совокупность управленческих воздействий и мероприятий, реализуемых в рамках отдельной функциональной области управления (как правило, в средне- и краткосрочной перспективе).

Обращает на себя внимание тот факт, что перечисленные в табл. 6 способы классификации стратегий отражают функционирование предприятия АПК исключительно на рынках товаров. Стратегии, учитывающие специфику работы предприятий на финансовых рынках и рынках труда, чаще рассматриваются на уровне функциональных стратегий, т.е. находятся в иерархическом подчинении в отношении корпоративной и деловой стратегий. Данное обстоятельство существенно снижает возможность агропромышленного предприятия использовать стратегию развития как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия АПК в долгосрочной перспективе на стратегическом уровне управления.

Обобщая результаты проведенного анализа подходов к формированию стратегии предприятия, можно сделать следующие выводы:

- ❖ не существует единого подхода к определению понятия «стратегия» и классификации стратегий предприятий АПК;
- ❖ процесс формирования стратегий может рассматриваться в различных аспектах (см. табл. 2), в связи с чем существует 12 школ стратегий;
- ❖ процесс формирования стратегии зачастую осуществляется без учета этапа жизненного цикла предприятия (исключение составляет

только школа конфигурации);

- ❖ стратегия предприятия является средством достижения конкурентных преимуществ, которые в основном рассматриваются как свойство продукта, а не предприятия, при этом стратегия как направление развития предприятия нацелена, прежде всего, на достижение конкурентных преимуществ на рынке товаров и удовлетворение интересов потребителей продукции агропромышленного предприятия;

Литература

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208с.
2. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 416с.
4. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания. /Пер. с англ. – М.: Изд-во «Финпресс», 2000. – 272с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник, 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2002. – 296с.
6. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал, 1998, №3. – С.67-77.
7. Гончарук В.А. Развитие предприятия. – М.: Дело, 2000. – 56с.
8. Греф Г. Ответственность за эффективность управления // Журнал для акционеров, 1999, №1 – С.3.
9. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 480с.
10. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. / Питер Друкер. Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 288с. (Настольная книга бизнесмена).
11. Друкер П. Практика менеджмента: Пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 398с.
12. Егоршин А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов, 3-е изд. – Н.Новгород: НИМБ, 2001. – 720с.
13. Завьялов П.С. Конкурентоспособность в экономической политике зарубежных стран // Маркетинг, 1996, №2. – С.20-32.
14. Карлофф Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика, 1991. – 248с.
15. Кемпбелл Э., Саммерс Лаче К. Стратегический синергизм, 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 416с.
16. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560с.
17. Коршунова Е.Д. Адаптивное организационное развитие промышленных предприятий. – М.: ИЦ МГТУ «Станкин», «Янус-К», 2003. – 348с.

18. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1993. – 736с.
19. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768с.
20. Кутин А.А., Коршунова Е.Д. и др. Управление развитием информационного потенциала на основе концепции жизненного цикла предприятия // Качество. Инновации. Образование, 2002, №4. – С.55-61.
21. Кэмпбелл Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. – 336с.
22. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. Внутрифирменное управление интеллектуальными активами / Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. – М.: ООО «Омега-Л», 2004. – 192с.
23. Масленникова Н.П. Управление развитием организации. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304с.
24. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1999. – 315с.
25. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник, 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 468с.
26. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер с англ. Под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 336с.
27. Минцберг Г., Куини Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – 688с.
28. Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. – М.: Внешторгиздат, 1993. – 304с.
29. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454с.
30. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896с.
31. Пью Д., Мэйби К. Стратегии управления сложными изменениями. Курс профессионального диплома по менеджменту «Управление развитием и изменением». Книга 10. Открытый университет Великобритании. Пер. с англ. – М.: МЦДО «ЛИНК», 1995.
32. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616с.
33. Расиел Итан М. Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения ваших личных задач и задач вашего бизнеса / Пер. с англ., 2-ое изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 194с.
34. Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 206с.
35. Смит П., Бэрри К., Пулфорд А. Коммуникации стратегического маркетинга: Учеб. пособие / Пер. с англ. Под ред. проф. Л.Ф. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 415с.
36. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 412с.

- 37.Тренев Н.Н. Стратегическое управление: учебное пособие для вузов. – М.: «Издательство ПРИОР», 2002. – 288с.
- 38.Управление современной компанией: Учебник/ Под ред. проф. Б. Мильнера и проф. Ф.Лииса. – М.: ИНФРА-М, 2001, XVIII. – 586с.
- 39.Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара. – М.:ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 1995. – 55с.
- 40.Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2000. – 640с.
- 41.Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 554с.
- 42.Фазй Л., Рэнделл Р. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Беке, 2004. – 608с.
- 43.Хэмел Г., Прахалад, Томас Г. Стратегическая гибкость / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384с.
- 44.Эткинсон Дж, Уилсон Й. Стратегический маркетинг: ситуации, примеры: Учеб. пособие / Пер. с англ. Под ред. проф. Ю.А. Цыпкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471с.
- 45.Freeman R. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman Publishing. – London 1984 – 120p.
- 46.Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harward Business Review, 1972/ Vol.50, July-Aug.
- 47.Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics, 1976, Vol. 3. – P.305-360.
- 48.Lippit G.L. Growth of Organizations // Organizational Renewal/ N.Y., 1969.
- 49.Lorange P. Corporate Planning: an Executive Viewpoint. New Jersey: Prentice-Hall, 1980. – 248p.
- 50.Pratt, Shannon P. Valuing a Business: The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies. 2nd ed/ Homewood, Ill.: Dow Jones-Irwin, 1989.
- 51.Schendel D.E., Hofer C.H. eds. Strategic Management: A New View of Business Policy and Planning (Boston: Little, Brown, 1979).
- 52.Selznick P. Foundation of the Theory of Organization. – In: Organization Systems, Control and Adaptation, 1969, vol.11.

ИНСТРУМЕНТЫ И МЕТОДЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

Рассматривается роль диагностики в экономике и предприятия АПК в частности, рассматриваются тип, стратегия, основная миссия, характеристика реструктуризации предприятия. Предложена классификация четырех типов предприятий в зависимости от их целей и поведения на рынке товаров и услуг. Представлены факторы, учитываемые при выборе показателей при оценке эффективности мероприятий, проводимых в соответствии с программой реструктуризации предприятия АПК. Для оценки эффективности реструктуризации предприятия разработан показатель эффективности социально-экономического развития, учитывающий качество жизни работников предприятия.

MURTILOVA K.M.-K.

TOOLS AND METHODS OF RE-STRUCTURING OF THE ENTERPRISE OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

Examines the role of diagnostics in the economy and agribusiness companies in particular, we consider the type of strategy, the main mission, characteristics of enterprise restructuring. The classification of four types of companies depending on their goals and behavior in the market for goods and services. Presents the factors considered when selecting indicators for assessing the effectiveness of interventions carried out in accordance with a restructuring program the company AIC. To evaluate the effectiveness of restructuring the company has developed performance indicator of socio-economic development, taking into account the quality of life for employees.

Ключевые слова: инструменты, методы, реструктуризация, предприятия АПК, факторы, оценка эффективности, социально-экономическое развитие.

Keywords: tools, methods, restructuring, agribusiness companies, factors, performance evaluation, socio-economic development.

Современные подходы к проведению экономического анализа предполагают повышение роли его диагностирующей функции как основного способа выявления для исследуемой хозяйственной системы присущих признаков и ее восприимчивости к изменению условий предпринимательской деятельности на рынке. При этом важность диагностики в области экономики будет постоянно возрастать по мере отработки ее теории и методов, обеспечивающих практическую реализацию.

Общая теория диагностики закрепляет за ней установление, научное описание, изучение и классификацию типичных признаков, характеризующих систематическую группу наблюдений, с целью распознавания различ-

ных состояний, в которых может находиться исследуемый объект. В этом аспекте диагностика получила свое широкое распространение и постоянное применение по многим областям знаний и направлениях деятельности. Ее главными отличительными чертами является всесторонность, непрерывность, а также быстрота проведения.

Применение диагностики в медицине и технике распространено, т.к. на настоящий момент для этих областей знаний ее теория серьезно проработана. В экономике, для которой свойственна неопределенность возникающих ситуаций и серьезная ограниченность используемой информации, диагностика может и не иметь аналогичного звучания. Особенно это касается описания диагнозов и возможных причин. Ведь экономические явления очень разнообразны. Но эти проблемы, на наш взгляд, во многом носят искусственный характер, вызванный недостаточной научной проработкой соответствующих вопросов.

Все предприниматели и аналитики оперируют общепринятыми экономическими терминами, по-своему исполняющими роль синонимов признаков заболеваний. К ним относятся нарушения, потери, отставания, срывы, диспропорции, простои, неплатежи, задолженности. Каждое из этих отклонений имеет свои причины и формы проявления. Предварительно, зная и оценивая их, можно с определенной степенью достоверности установить характер, время и место возникновения отклонений от заданных параметров режима функционирования хозяйственной системы. Отклонения, в какой бы форме они ни проявлялись, равносильны заболеванию, успех и быстрота лечения которого во многом зависят от правильности и своевременности постановки диагноза экономического состояния хозяйственной системы [9].

Важное значение для правильного выбора показателя экономической эффективности имеет тип реструктуризации¹ и стратегия реструктуризации². На конкретную программу реструктуризации существенно влияют такие факторы, как величина предприятия, его отраслевая принадлежность, экономическое положение, территориальное расположение, степень государственной поддержки, региональная специфика и др. Таким образом, комплекс реструктуризационных мероприятий в каждом конкретном случае имеет собственные отличия. Весомым аргументом при выборе оценочных показателей является основная посылка (миссия) структуризации³.

Таким образом, можно предложить группировку факторов выбора показателей экономической эффективности, представленную на рис. 1.

На рисунке не показаны существующие взаимосвязи представленных факторов, т.к. для выбора показателей важно знать основные характеристики

¹ юридическая, экономическая, организационная, функциональная

² пассивная или активная, всеобщая или специальная, краткосрочная или долгосрочная, централизованная или децентрализованная, до- или послеприватизационная

³ Например, предприятия, находящиеся в предбанкротном состоянии, в принципе не конкурентоспособны, и поэтому показателем эффективности процессов реструктуризации для этой группы предприятий может стать уровень восстановленной в результате реструктуризации конкурентоспособности [5, 10, 15].

процесса, а внутренние связи могут быть учтены впоследствии при определении факторов достигнутого уровня эффективности.



Рис. 1. Факторы, учитываемые при выборе показателей при оценке эффективности мероприятий, проводимых в соответствии с программой реструктуризации предприятия АПК

В большинстве случаев можно связать происходящие на предприятии изменения с уровнем его конкурентоспособности.

Если остановиться на самом понятии «**конкурентоспособность предприятия**», то следует отметить, что, несмотря на частое употребление этого понятия в связи с многими социально-экономическими проблемами, оно все же не имеет единого толкования, что в какой-то степени объясняется его комплексностью. К тому же понятия (категории) в экономике, как правило, не удастся определить настолько четко и бесспорно, чтобы их смысл был ясен и признан единственно верным любым исследователем или практиком и в любых обстоятельствах.

Так, в литературе [14; 17; 20] предлагается рассматривать конкурентоспособность с самых различных позиций, в частности:

- ❖ с позиций менеджмента: высокая компетентность руководства в какой-либо области, которая дает предприятию наилучшие возможности привлекать и сохранять клиентуру;
- ❖ относительно конкурентоспособности продукции: реальная и потенциальная способность предприятия проектировать, изготавливать и сбывать¹ товары, которые по «ценовым» и «неценовым» характери-

¹ в тех условиях, в которых им приходится действовать

стикам в комплексе более привлекательны для потребителя, чем товары конкурентов;

- ❖ с позиций обеспечения рентабельности производства: совокупность мероприятий, осуществляемых в ходе разработки, производства, сбыта и послепродажного обслуживания продукции в целях обеспечения необходимого уровня ее конкурентоспособности и обуславливающие их (мероприятий) сбалансированное воздействие на все остальные показатели деятельности фирмы с ее оценкой, исходя из критерия «максимум прибыли»;
- ❖ как качество функционирования предприятия, рассматриваемого как социально-экономическая система.

В последнем случае конкурентоспособность предлагается понимать, как такое состояние социально-экономической системы, в котором она достигает наивысшего по сравнению с аналогичными социально-экономическими системами уровня конечной эффективности использования всех производственных ресурсов¹ на всех фазах процесса воспроизводства, осуществляемого в рамках рассматриваемой социально-экономической системы [19]. Предлагающий эту трактовку автор считает, что признаком устойчивого конкурентного преимущества является поддержание данного состояния в течение длительного периода функционирования посредством реализации стратегии устойчивого пропорционального социально-экономического развития, и такое временное ограничение кажется нам излишне конкретизированным, тем более, что переходная экономика определяет сравнительно небольшую продолжительность жизненного цикла предприятия. Прежде всего, это относится к малым предприятиям, число которых к настоящему времени уже достаточно велико и имеет тенденцию к дальнейшему росту. В экономической литературе почти не встречается подобной конкретизации временных интервалов, и к длительным чаще всего относится период, достаточный для того, чтобы производитель мог осуществить необходимые технологические изменения и, таким образом, изменить объем и профиль производства. Очевидно, для каждого предприятия существует своя протяженность так называемого «длительного периода».

Выполненные в ходе диссертационного исследования анализ и обобщение мнений ученых позволили остановиться на следующем определении конкурентоспособности предприятия как субъекта экономических отношений.

Конкурентоспособность – свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке, способность выдерживать конкуренцию. Конкурентоспособность определяется по отношению к конкретному рынку либо к конкретной группе потребителей.

¹ применяемых, потребляемых и производимых

Внешним признаком конкурентоспособности предприятия АПК является конкурентоспособность производимых им товаров или услуг, формирующаяся в сфере обращения (на рынке товаров и услуг).

В связи с этим может быть принята такая оценка конкурентоспособности предприятия АПК, которая ориентирована на конкурентоспособность производимых им товаров (услуг) и одновременно учитывает особенности того сегмента рынка товаров (услуг), на котором работает предприятие. Этот подход описан, в частности, в [9, 14, 17, 19]. В соответствии с этим подходом может быть использована следующая формула для количественной оценки уровня конкурентоспособности:

$$КС'_{ij} = \frac{Ц_{\max}}{Ц_i} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot \dots \cdot K_n$$

где $КС'_{ij}$ – конкурентоспособность i -го товара (услуги) на j -ом сегменте рынка этих товаров (услуг);

K_1, K_2, K_n – коэффициенты, учитывающие наиболее значительные конкурентные преимущества¹ именно для данного вида товаров (услуг). Состав коэффициентов и их значимость устанавливаются для каждого сегмента рынка экспертно;

$Ц_{\max}, Ц_i$ – соответственно максимальная цена за единицу аналогичных товаров (услуг) на j -ом сегменте рынка и цена за единицу, установленная i -ой фирмой на i -ый вид товаров (услуг).

Если фирма занимается реализацией m видов товаров (услуг), то показатель конкурентоспособности фирмы определится по следующей формуле:

$$КС'_{ij} = \sum a_i \cdot b_i \cdot K_{ij}^i$$

где a_i – удельный вес стоимости i -го вида товаров (услуг) в общей стоимости товаров (услуг), реализуемых j -ой фирмой за анализируемый период:

$$\sum_{i=1}^m a_i = 1$$

b_j – показатель развитости и стабильности i -го сегмента рынка товаров (услуг).

Как показали исследования, для каждого вида товаров (услуг) есть рынки, характеризующиеся наибольшей стабильностью. Например, в качестве предпочтительного для предприятия АПК может быть принят рынок, на котором функционируют наиболее платежеспособные покупатели. Чаще всего принимается двухмерная шкала оценки сегментов рынка и для предпочтительных сегментов K_{ij} принимается равным 1, а для остальных – 0,5. Однако экспертная оценка может привести к иной шкале при характеристике привлекательности рынков определенных товаров и услуг. Во многом это зависит от того, каких рисков стремится избежать предприятие. Привлекатель-

¹ возможность удовлетворить основные требования потребителя

ным в этом случае считается рынок, на котором возникновение этой группы рисков наименее вероятно. Именно для этого рынка $K_{ij}=1$.

Оценка конкурентоспособности предприятия может быть выполнена на основе анализа наличия и силы его конкурентных преимуществ. Для этих целей оправданным выглядит использование графоаналитического метода, предполагающего шкалирование конкурентных преимуществ.

При использовании графоаналитического метода оценки конкурентоспособности предприятия в качестве эталонного, на наш взгляд, может быть использован многоугольник, построенный как на точках, обозначающих максимально возможное значение конкурентных преимуществ, так и на точках, определяющих наилучшие для данного сегмента рынка значения конкурентных преимуществ.

Подходы к оценке конкурентоспособности находят в настоящее время все большее развитие. Например, основная идея, высказанная в [19], заключается в том, что конкурентоспособное предприятие или конкурентоспособная отрасль экономики должны быть способны:

- ❖ производить конкурентоспособную наукоемкую продукцию;
- ❖ обеспечивать максимальную защиту своего бизнеса на рынках наукоемкой продукции;
- ❖ оказывать высокопродуктивное воздействие на структуру товарных рынков и услуг с достижением в максимальном варианте его передела в свою пользу.

При данном подходе предполагается отражение не только конкурентоспособности товара (услуги), но и характера поведения предприятия, степени его агрегации на рынке товаров и услуг.

В [16, 17] предлагается 4 типа предприятий в зависимости от их целей и поведения на рынке товаров и услуг. При этом разделяются следующие стратегии:

- ❖ стратегия предприятий, характерная чаще всего для фирм, действующих в сфере крупного, стандартного производства – массовое производство продукции хорошего (среднего) качества по низким ценам – силовая (по [4] – виолентная) стратегия;
- ❖ стратегия предприятий, имеющих узкую специализацию и обслуживающих ограниченный круг потребителей с высоким качеством по высоким ценам – нишевая (по [4] – пациентная) стратегия;
- ❖ стратегия предприятий, работающих в локальном, местном бизнесе и делающих упор на нужды конкретного клиента. Для этих предприятий характерна повышенная гибкость бизнеса – соединяющая (по [4] – коммутантная) стратегия;
- ❖ стратегия предприятий, создающих или преобразующих сегменты рынка, извлекающих выгоду из первоначального присутствия на рынке – пионерская (эксплерентная) стратегия. Эти предприятия работают в условиях высокого риска, но имеют преимущества первоходцев.

В [19] в продолжение классификации, предложенной в [4], отмечается, что если предприятия, входящие в каждую из перечисленных групп, реализуют определенные стратегии достижения конкурентоспособности¹, то предприятия, находящиеся в предбанкротном состоянии, в принципе не конкурентоспособны и могут присоединиться к какой-либо из описанных выше групп только в результате применения определенных мер.

Таким образом, принимаемая после реструктуризации рыночная стратегия предприятия также может служить основой для оценки эффективности реструктуризации.

Экономически наполненная оценка устойчивости предприятия предполагает определение группы показателей, оценивающих уровень автономности и ликвидности предприятия. Примером может служить обобщенный показатель, предлагаемый американскими специалистами (модель Альтмана), или рейтинговое число для экспресс-оценки финансового состояния предприятия [5], или двухфакторная модель финансовой устойчивости [5] и т.д. Общим для всех оценок является использование показателя уровня ликвидности предприятия [5].

Отдельно следует упомянуть методические разработки, выполненные Федеральной службой России по финансовому оздоровлению и банкротству. В методике ФСФО России рассмотрена и методически раскрыта рейтинговая оценка уровня устойчивости, которая при сравнительно небольшой корректировке может быть принята для оценки эффективности реструктуризации предприятия, если это будет выглядеть обоснованно с позиции цели оценки.

Следует также выделить группу социальных факторов повышения конкурентоспособности предприятия. Необходимость особого внимания к социальным факторам, как и необходимость поиска общих точек непротиворечивого соприкосновения экономических и социальных проблем, возникающих в процессе трудовой деятельности человека в рамках определенного предприятия, определяется тем, что экономические явления следует анализировать и проектировать с учетом интересов работников и в связи с конечными результатами производственно-финансовой деятельности.

Мотивы поведения работников, их индивидуальные социальные цели могут расцениваться как существенные факторы экономического состояния предприятия и его конкурентного статуса.

С другой стороны, можно говорить о том, что и уровень конкурентоспособности предприятия, его положение на рынке производимой продукции (услуг), в свою очередь, оказывает влияние на поведение работников. Так, на предприятии, занявшем монопольное место на рынке и имеющем в результате этого возможность повысить цены, возникает дополнительная защита работников, что является весомым фактором ослабления их усилий, т.к. спрос на досуг предпринимателей и менеджеров является эластичным по доходу, т.е. ожидание более высокой прибыли предприятия в результате роста цен

¹ например, *пациенты* используют жесткие формы конкурентной борьбы, а *виоленты* придерживаются политики снижения издержек производства и т.д.

приводит к тому, что работники жертвуют частью дохода ради большего досуга.

Можно сделать вывод о том, что при определении концепции развития предприятия и при выборе способов достижения ими достаточно высокого конкурентного статуса следует реально учитывать влияние социальных факторов. Одновременно делаем вывод о том, что одним из показателей эффективности реструктуризации предприятия должен стать **показатель эффективности социально-экономического развития**, учитывающий качество жизни работников предприятия. Необходимость оценки эффективности программ реструктуризации с социальных позиций отмечается многими исследователями [6; 8]. Так, в [6] предлагается использовать такие показатели, как средняя заработная плата работников предприятия и количество работающих. Однако сравнение этих величин в их абсолютном выражении дает не вполне корректное представление о социальных результатах реструктуризации. Например, изменение величины заработной платы может быть вызвано инфляционными процессами и т.д. Представляется более удачным предложение использовать для упомянутой оценки относительные показатели.

Один из этих показателей количественно определяется как индекс уровня жизни работников предприятия, который в результате реструктуризации должен иметь положительную динамику. Известен подход, предполагающий, что этот индекс определяется соотношением доходов, получаемых работником на предприятии, и стоимостью потребительской корзины [11-13]. Авторы связывают этот показатель с конечными целями развития предприятия как социально-экономической системы. Предлагается следующая количественная оценка:

$$Y_{\text{к.эф}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{фи}}}{\mathcal{E}_{\text{фрик}}} = Y_{\text{с.з}} \cdot \frac{K_{\text{ррпк}}}{K_{\text{ри}}}$$
$$Y_{\text{с.з}} = Y_{\text{к.эф}} \cdot \frac{K_{\text{ри}}}{K_{\text{ррпк}}}$$

где $Y_{\text{к.эф}}$ – уровень конечной эффективности, исчисленный как отношение конечной эффективности, достигаемой в рассматриваемой социально-экономической системе, и конечной эффективности в социально-экономической системе, принятой как эталон¹;

$Y_{\text{с.з}}$ – уровень относительной социальной защищенности²;

$K_{\text{ри}}$, $K_{\text{ррпк}}$ – ресурсовооруженность в рассматриваемой социально-экономической системе и в социально-экономической системе, принятой как эталон;

$K_{\text{ррпк}}/K_{\text{ри}}$ – коэффициент приведения по ресурсовооруженности.

¹ где $Y_{\text{с.з}} = 1$, что справедливо для того случая, когда доходы работников находятся на уровне цены рациональной потребительской корзины

² определяемый как отношение среднегодового дохода работника к цене рациональной потребительской корзины

Относительное и абсолютное отличие (отклонение) показателя $\mathcal{E}_{\text{фкон}}$ одной социально-экономической системы от другой предлагается определить логарифмическим методом в сочетании со способом относительных разниц как наиболее обоснованным по сравнению с другими имеющимися способами.

В том случае, когда процесс реструктуризации предполагает реализацию затратно-экономических решений, в число показателей эффективности необходимо включить показатели, традиционно используемые при оценке эффективности инновационной деятельности [16]. В качестве таковых могут использоваться показатели чистого дисконтированного дохода (ЧД) и внутренней нормы прибыли – коэффициент дисконтирования, норма прибыли на капитал (H_n):

где t – номер шага расчета;

P_t – результаты, осуществленные на t -ом шаге расчета;

Z_t – затраты, осуществленные на t -ом шаге расчета;

E – норма дисконта.

$$H_n = \frac{P_{\text{ч}}}{K} \cdot 100\%$$

где $P_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

K – капитал предприятия;

H_n – норма прибыли, %.

Следует отметить, что чистый дисконтируемый доход, получаемый в результате финансового оздоровления предприятия, предлагается исчислять также в случае введения процедуры внешнего управления в качестве показателя экономической эффективности арбитражного управления. При этом эффективность арбитражного управления характеризуется тем, что $\text{ЧД} > 0$ [5].

Основными затратами при проведении реструктуризации выступают:

- ❖ подготовка и сопровождение проекта внедрения реструктуризации;
- ❖ затраты на переоснащение и сопутствующие капитальные затраты;
- ❖ обучение (повышение квалификации) работников;
- ❖ разработка и осуществление проекта развития информатизации предприятия;
- ❖ создание и сертификация системы качества в предприятии;
- ❖ развитие службы маркетинга.

При этом, однако, следует упомянуть и о возможном сокращении затрат, например, в связи с продажей и перераспределением активов предприятия, сокращении должностей и т.п.

При оценке эффективности по отдельным элементам программы реструктуризации предприятия большое число авторов рекомендует применять индексы доходности, характеризующие отдачу внедрения системы по сравнению с затратами на ее внедрение [6]. Индекс доходности затрат представляет собой отношение суммы денежных притоков по годам к сумме денежных оттоков по годам. Сложность подобной оценки заключается в том, что в силу особого характера программ реструктуризации (многоплановость, растянутость во времени и т.п.) возникает проблема выделения эффекта, созда-

ваемого при помощи инвестиций в реструктуризацию предприятия, из общего эффекта производственной деятельности предприятия. Решение этой проблемы можно найти в результате введения отдельных бухгалтерского и управленческого учета. Чаще всего при фактических расчетах эта сложность упоминается, но эффективность реструктуризации все же оценивается с учетом как унаследованных, так и обусловленных реструктуризацией общих потоков доходов и расходов предприятия [1].

Таким образом, многоплановость процесса реструктуризации, а также уникальность принимаемых при этом решений делают невозможным разработку жестко очерченной методики расчета экономической эффективности, рекомендуемой для всех случаев реструктуризации. Это не исключает необходимости формирования и дальнейшей специфической конкретизации методических подходов к оценке экономической эффективности предприятий АПК.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М: Финансы и статистика, 2003.
2. Безрукова Т.Д. Прогнозирование развития агропромышленного комплекса с учетом государственного управления рисками (при реализации инвестиционной программы). – М.: КноРус, 2007. – 259с.
3. Гордеев А. Агропроизводство набирает темпы // Экономика сельского хозяйства России, 2008, №2. – С. 22-27.
4. Греф Г. Проект «Стратегии развития Российской Федерации в 2001-2010 годы». – М., 1998.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Крыжановский В.Г. Реструктуризация предприятия / Конспект лекций. – М.: «ПРИОР», ИВАКО Аналитик, 1998.
7. Куракин С.Г. О разработке концепции формирования региональной системы стратегического планирования в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2007, №10. – С. 10-13.
8. Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Реструктуризация предприятий и компаний / Справочное пособие. – М.: Высшая школа, 2000.
9. Панков В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. – М.: Финансы и статистика, 2005.
10. Полозов В. Кризисные процессы в социальном рыночном хозяйстве / Регион: политика, экономика, социология, 1999, №3.
11. Ракитская Г. Взаимоотношения работников и работодателей в современной России // Вопросы экономики, 2002, №12. – С. 46-59.
12. Ракоти В.Д. Заработная плата и предпринимательский доход. – М.: Финансы и статистика, 2003.
13. Реструктурирование предприятия. – М.: Дело, 1996.
14. Самодуров Д. А. Стратегия управления конкурентоспособностью пред-

- приятия на основе комплексной оценки его потенциала: Дисс... канд. экон. наук: СПбГИЭА. – С-Петербург, 2000.
15. Таль Г.К., Гусев В.И., Юн Г.Б. Организация и функционирование фирм по антикризисному управлению предприятием. – М.: Гильдия специалистов по антикризисному управлению, 1999.
 16. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.
 17. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2002. – 208с.
 18. Шевченко Н. Финансово-экономические основы стратегического развития АПК региона // АПК: экономика и управление, 2007, №8. – С. 38-40.
 19. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практ. пособие, 2-е изд. – М.: «ГНОМ-ПРЕСС», 1998.
 20. Юданов А.Ю. Теория конкуренции, прикладные аспекты / МЭ и МО, 1997, №6.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ АПК

В настоящей статье рассматриваются методические аспекты диагностики системы управления предприятием АПК с позиции совершенствования его организационной структуры.

CHUPANOVA N.A.

METHODICAL APPROACHES TO DIAGNOSTICS OF THE CONTROL SYSTEM BY THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX ENTERPRISE

In the present article methodical aspects of diagnostics of a control system by the enterprise of agrarian and industrial complex from a position of perfection of its organizational structure are considered.

Ключевые слова: агропромышленные предприятия, диагностика, система управления, эффективность, концепция, экономические процессы, организационное совершенствование, оптимизация.

Keywords: agro-industries, diagnostic, system management, efficiency, vision, and economic processes, organizational improvement and optimization.

Успешное развитие агропромышленных предприятий в условиях усиления конкурентной борьбы невозможно без эффективного управления и предполагает постоянное совершенствование производственного и экономического аспектов деятельности. Для развития предприятий АПК необходимо выявлять наиболее проблемные производственные и экономические процессы, оптимизация которых представляет собой главный резерв для качественного изменения предприятия.

Совершенствование организационной структуры предприятия опирается как на общие закономерности эволюции организационных структур, так и на особенные, определяемые состоянием функциональных областей. Российские предприятия до сих пор испытывают негативное влияние прошлого: используются устаревшие технологии и изношенные производственные фонды, работники имеют низкую квалификацию, и, как следствие, выпускаемая продукция отличается низким качеством и не пользуется спросом. Реформы в экономике России, получившие отражение, в том числе и в смене форм и методов организации деятельности предприятий, объективно обуславливают необходимость использования нового научного инструментария для адекватной оценки и сопоставления их деятельности. В инструментарии диагностики системы управления и организационной структуры предприятия должны быть использованы как положительные стороны существовавшей социалистической «школы» экономического анализа хозяйственной деятельности

предприятий, так и общепризнанные в международной практике методы оценки и сопоставления экономических показателей субъектов рыночной экономики.

Диагностика системы управления предприятием АПК может выступать как самостоятельный инструмент, так и быть составной частью комплексной диагностики предприятия. Именно диагностика предприятия АПК в полной мере сочетает вышеуказанные требования. В этой связи представляется необходимым раскрыть понятие термина «диагностика предприятия». В рамках данного исследования под «диагностикой предприятия АПК» понимается исследование экономических процессов на предприятии, выявление его слабых и сильных сторон, определение оптимальных способов улучшения существующей ситуации с использованием системы научных знаний.

Диагностика предприятия АПК необходима при подготовке комплексного консалтингового проекта на этапе исследования текущей организации бизнеса; разработке документов, упорядочивающих деятельность подразделений компании; оптимизации и реинжиниринге бизнес-процессов компании; внедрении процессно-ориентированного управления; оценке существующей системы мотивации; разработке общей и функциональных стратегий развития компании и т.д.

Диагностика предприятия АПК позволит определить степень соответствия организационной и функциональной структур стратегии компании; выявить преимущества и недостатки действующей системы мотивации, готовность персонала к изменениям; оценить квалификацию персонала и его способность внедрять мероприятия; выявить первопричины, сдерживающие развитие компании или подразделений; выработать рекомендации по совершенствованию системы управления; определить приоритетность и последовательность действий, направленных на развитие бизнеса.

Не существует единой модели проведения диагностики предприятия, так как конкретный алгоритм действий, степень детализации и глубина исследований зависят от поставленных целей.

Формирование эффективной системы управления предприятием определяется составом его участников. Целесообразно привлечение сторонних высококвалифицированных специалистов, консультантов, аналитиков.

Практика реформирования предприятий АПК свидетельствует о необходимости привлечения консультантов, что обусловлено рядом обстоятельств. Возможность привлечь для решения своих собственных проблем большой объем знаний и опыта внешних аналитиков и консультантов является наиболее весомым аргументом.

Нередко знания руководителя в области организационного проектирования ограничены. У него нет необходимости быть специалистом в области организационного проектирования: необходимо сформировать соответствующую команду профессионалов, и не обязательно создавать самостоятельное структурное подразделение для выполнения данной задачи, достаточно дополнить функции специалистов-управленцев высшего уровня или подразделений, занимающихся стратегическим планированием деятельности орга-

низации. Кроме того, содержание на постоянной основе собственной группы внутренних консультантов предполагает большую нагрузку на бюджет управления.

От работы, которую выполняют консультанты, нельзя ожидать немедленных результатов, поскольку она направлена на перспективу и «оздоровление» компании в целом. Консультантов приглашают редко, поскольку собственники боятся пустить посторонних людей в свой бизнес. Здесь нужна определенная смелость и огромная заинтересованность руководителя в процветании своего бизнеса, чтобы признать необходимость помощи наемных консультантов, более подготовленных к работе в современных условиях.

Привлечение консультантов позволяет сформировать компетентную команду уполномоченных специалистов предприятия, работа которой должна быть ориентирована на реальное изменение положения предприятия. Реализация предложенных консультантом и развитых членами команды рекомендаций происходит сообща. Хороший консультант лишь курирует процессы выработки эффективных рекомендаций. Его задача состоит в пробуждении и раскрытии потенциала персонала предприятия.

В настоящем исследовании поставлена цель – усовершенствовать методику диагностики системы управления и организационной структуры предприятия и предложить эту методику для использования специалистами предприятия (по возможности без привлечения внешних консультантов). Для этого избран следующий порядок действий: проанализировать алгоритм работы консультантов по организационному проектированию, выбрать наиболее приемлемые для реализации поставленной цели инструменты, дополнить их другими необходимыми инструментами и сформулировать усовершенствованную методику.

Как правило, работа внешнего консультанта (аналитика) с предприятием АПК начинается с диагностики текущего состояния дел на предприятии: все ли нормально, где есть отклонения и насколько они серьезны, нужно ли кардинальное вмешательство или можно обойтись одними профилактическими мерами.

Все составляющие комплексной диагностики важны и необходимы при составлении общей оценки деятельности предприятия. В данном исследовании выделяем компоненты, позволяющие осуществить диагностику системы и организационной структуры предприятия¹.

Управленческий анализ выявляет недостатки в системе управления. Они могут быть связаны со слишком длинной исполнительной вертикалью, что вызывает задержки по времени выработки и реализации решений. В системе управления могут также недостаточно использоваться возможности горизонтальных связей, что оборачивается непреодолимыми барьерами между подразделениями.

¹ К ним относятся: анализ системы управления и организационной структуры предприятия, информационно-аналитических и административно-управленческих потоков. В некоторых случаях уместно подкрепить управленческий анализ диагностикой системы стимулирования, что важно для выявления проблем системы управления.

Вакуум функций приводит к тому, что какая-то работа не выполняется, что со временем приводит к срыву планируемых результатов. Дублирование функций может привести к конфликту прав, а также к их невыполнению, когда возникнет спор о том, кто фактически обязан выполнять их.

Последствия вакуума или дублирования функций в значительной мере снижаются, если система стимулирования ориентирована на конечный результат (прибыль), а организационная структура органическая, т.е. в существенной мере опирается на горизонтальные связи. Организация команд, полностью отвечающих за свою работу и имеющих дело с другими командами на основе взаиморасчетов, практически снимает эту проблему, так как при организации команд резко сокращается число специальностей. Члены команды становятся взаимозаменяемыми за счет освоения смежных квалификаций.

Для эффективного реагирования на внешние воздействия полномочия и ответственность должны быть сбалансированы. Чрезмерная концентрация власти не оставляет полномочий для сотрудников. Распыленная власть требует много времени для согласований.

Работа предприятия обеспечивается прохождением потоков: материально-финансовых; информационно-аналитических; административно-управленческих.

Основные проблемы предприятия, как правило, заключаются в том, что каналы перегружены потоками; закупорены; недостаточно загружены; существуют автономно, без пересечения и координации. Так, перегрузка административно-управленческого канала может возникать вследствие излишней централизации. Делегирование полномочий на места позволяет освободить высшее руководство от текучки.

Недостаточная загруженность информационно-аналитических служб выражается в дефиците аналитической информации, необходимой для принятия решений. В «здоровом» предприятии различные каналы и потоки взаимодействуют между собой¹.

В процессе анализа организационной структуры предприятия необходим ответ на вопросы: соответствует ли структура выбранному сегменту рынка, корпоративной культуре и процессу принятия решений? Не является ли она тяжеловесной? Не способствует ли накоплению излишних запасов, объемов незавершенного производства и дебиторской задолженности?

Организационная структура строится на основе исполнительной вертикали и горизонтальных связей. Исполнительная вертикаль позволяет минимизировать издержки за счет планирования ресурсов и мощностей. Для координации при помощи исполнительной вертикали используются регламенты и процедуры, приказы, делегирование полномочий. Механизмы коорди-

¹ Например, административно-управленческие потоки формируются на основе потоков информационно-аналитических, так как последние являются почвой для принятия решений. Административно-управленческие потоки контролируют потоки материально-финансовые. Выявление, анализ и устранение нестыковок между этими потоками повышают управляемость предприятия. Перепроектирование потоков делает управление предприятием более простым и прозрачным, уменьшая тем самым вероятность сбоев.

нации, опирающиеся на исполнительную вертикаль, подходят для работы в стабильных условиях формализуемой информации.

Горизонтальные связи способствуют минимизации упущенной выгоды, так как позволяют организации обрабатывать большие объемы динамично меняющейся информации и гибко реагировать на изменения предпочтений потребителей. Координация при помощи горизонтальных связей осуществляется за счет общности интересов. Инструментами координации становятся взаимные подстройки, стандартизация входов, выходов, результатов, общие ценности, взаиморасчеты. На горизонтальные механизмы координации следует опираться при работе в условиях быстро устаревающей неформализуемой информации.

В рамках анализа организационной структуры предприятия важно рассмотреть *механизмы координации*, действующие на предприятии. Для координации деятельности подразделений и служб предприятия существуют специальные механизмы согласования. Поэтому от аналитика требуется определить, насколько эти механизмы выполняют свои функции и соответствуют стратегии и ходу развития предприятия.

Система стимулирования может быть ориентирована как на поддержание дисциплины, технологий, стандартов, так и на принятие собственных решений, связанных с риском и ответственностью. В первом случае работник оценивается по формальным промежуточным критериям, во втором – по конечным: полученной прибыли, достигнутому конкретному результату, степени удовлетворения потребителей.

Система стимулирования включает в себя продвижение по служебной лестнице; порядок оплаты труда. Механизм продвижения по службе показывает, какими качествами должен обладать сотрудник для своего повышения. Для организаций, опирающихся на исполнительную вертикаль, – это дисциплинированность, умение отдавать и исполнять приказы. Для организаций, опирающихся на горизонтальные связи, – профессиональная компетентность, умение получить заданный результат, готовность брать на себя риск и ответственность. Исполнительность хороша для стабильного рынка стандартизированной продукции, готовность брать на себя риск и ответственность – для динамичных рынков новых и качественных товаров.

Диагностику организационной структуры предприятия следует начинать с анализа деятельности аппарата управления предприятием с использованием интервью, анкетирования, наблюдения за работой и проективных методик. Каждое звено иерархической системы управления, как правило, вынуждено решать целый комплекс задач, что вызывает необходимость оценивать их деятельность по присущим только им показателям, многие из которых не поддаются однозначной формализации. Поэтому эффективность управления может и должна оцениваться по результатам работы управляющей системы, на основе *диагностики системы управления*. Диагностика системы управления включает в себя несколько взаимосвязанных этапов, очередность которых строго не установлена и может изменяться по желанию экспертов.

Одним из основных инструментов управленческой деятельности является работа с документами. Поэтому специфика деятельности аппарата управления определяет в качестве первоочередного направления исследования – анализ организационно-регламентирующего обеспечения менеджмента. Основными структурообразующими документами, составляющими базу регулярного менеджмента на предприятии, являются: штатное расписание, Положение о подразделении, структура подразделения и должностные инструкции работников. Без разработки названных нормативных и регламентирующих документов, определяющих задачи каждого структурного блока, его функции, связи, формирующие рациональные информационные потоки, соответствие между ответственностью и полномочиями руководителей разных уровней в пределах выделенных ресурсов и т.д., построить эффективную систему управления не возможно.

Практикой выработано несколько моделей Положений о подразделениях предприятия. Одной из наиболее распространенных является модель, которая содержит разделы: общие положения, структура и штатная численность подразделения, задачи подразделения, функции подразделения, права подразделения, взаимоотношения (служебные связи) подразделения с другими подразделениями предприятия, ответственность подразделения [5].

С точки зрения техники написания нет большой разницы между Положениями о подразделениях и должностными инструкциями. Что касается персональных должностных инструкций, то они являются просто извлечением, несколько более детализированным, из Положения о подразделении.

Далее анализируют уровень сопротивления к изменениям со стороны работников и руководителей. При анализе эффективности управляющих воздействий оценивается уровень сопротивления к изменениям со стороны работников и руководителей организации. На данном этапе диагностики предлагается использовать подтвердившую свою практическую пригодность формулу консультационной фирмы Informles Consulting¹. В соответствии с данной формулой изменения в организации являются эффективными, если *уровень сопротивления к изменениям со стороны работников и руководителей организации является меньшим, чем произведение таких компонентов, как уровень представления у работников о будущем организации, уровень четкости в действиях по достижению будущего и уровень неудовлетворенности существующим положением дел:*

$$И = \frac{Н \times ОБ \times ЧД}{C_p \times C_n},$$

где: **И** – итоговая оценка целесообразности и направленности изменений²;

Н – уровень неудовлетворенности работников существующим положением дел в организации¹;

¹ Известная российская консультативно-внедренческая фирма с конца 80^х годов занимающаяся оказанием услуг по консультированию в области управления предприятием и обучением персонала новым методам управления.

² может находиться в диапазоне от 0 до + ∞, но на практике редко превышает 2

ОБ – уровень единства представлений у работников организации о ее будущем состоянии²;

ЧД – уровень единства в представлениях работников о действиях, которые приведут к будущему состоянию³;

Ср – уровень сопротивления изменениям со стороны руководителей организации⁴;

Сп – уровень сопротивления изменениям со стороны подчиненных⁵.

Изменения идут успешно и целенаправленно, если $I > 1$ и приводят к дестабилизации состояния организации и снижению эффективности ее деятельности, если $I < 1$.

Соответственно, прямые управляющие воздействия и изменения в организации будут позитивны при соблюдении следующих условий:

- ❖ значительную часть (не менее 60%) работников не устраивает их положение в организации, и они хотят должностного, профессионального и материального роста;
- ❖ руководство организации четко определяет стратегические и тактические ориентиры её развития, доводит их до работников без искажений, и работники принимают эти цели, как не противоречащие личным. Не менее 70% личного состава имеют единое представление о стратегических и тактических целях;
- ❖ работники организации понимают, какая последовательность действий приведет к достижению целей организации и не имеют принципиальных разногласий о своем участии в выполнении этих действий. Хотя бы 70% работников однозначно понимают свои задачи и содержание работы по их достижению;
- ❖ сопротивление руководителей к изменениям не блокирует суть управляющих воздействий. Число руководителей, не видящих своей личной заинтересованности в результатах изменений, не превышает 50%;
- ❖ сопротивление работников к изменениям не приводит к формальному вырождению управляющих воздействий. Число работников, формально относящихся к своим обязанностям и удовлетворенных текущим состоянием дел, не превышает 50%.

Затем необходимо проанализировать причины выявленной на предыдущем этапе неудовлетворенности работников текущим состоянием дел, чтобы наметить направления изменений системы управления и организаци-

¹ измеряется оценкой доли работников, имеющих желание что-либо изменить в организации – диапазон от 0 до 1

² измеряется оценкой доли совпадающих мнений работников о будущем организации – диапазон от 0 до 1.

³ измеряется оценкой доли совпадающих мнений о планируемых действиях, взаимоотношениях, ожидаемых результатах – диапазон от 0 до 1.

⁴ измеряется оценкой доли руководителей организации для которых изменения могут привести к нежелательному увеличению нагрузки и снижению статуса – диапазон от 0 до 1.

⁵ измеряется оценкой доли работников организации для которых изменения могут привести к нежелательному увеличению нагрузки – диапазон от 0 до 1.

онной структуры предприятия. Это позволит руководству нейтрализовать причины социального характера, оказывающие непосредственное влияние на экономические показатели деятельности.

После этого анализируют уровень согласованности действий работников компании, под которой подразумевается отсутствие противоречий между тем, как сам работник понимает свои обязанности, и тем, как их понимают его коллеги и руководители. Наличие противоречий в понимании своих и чужих обязанностей приводит к самым различным недостаткам в работе организации¹.

Область безответственности возникает, когда при проведении совместной работы несколькими специалистами выполнение действий на стыке обязанностей каждый работник считает работой другого, и она не выполняется никем.

Неоправданное дублирование обязанностей возникает в тех случаях, когда разные работники или подразделения выполняют одну и ту же работу, не зная об этом. Неоправданное дублирование приводит к снижению эффективности за счет совершения большого количества технических действий, например, по сбору информации. Дублирование может быть оправдано в случае необходимости снижения операционных рисков или повышения объективности оценки содержания проектов.

Оценка согласованности осуществляется методом экспертной оценки совпадений между тем как описывает свои обязанности работник, и тем, как понимают его обязанности коллеги и руководители.

В ходе анкетирования и проведения интервью каждому работнику задаются следующие вопросы: В чем заключаются функции и задачи его подразделения, а также его обязанности, функции и задачи? С какими подразделениями и работниками он взаимодействует? В чем заключаются функции и задачи подразделений и работников, с которыми он взаимодействует?

Результаты анкетирования и интервью обрабатываются экспертами для выявления процента совпадений в оценках обязанностей, функций и задач. Уровень согласованности подсчитывается как средняя доля совпадающих мнений работников по обязанностям, функциям и задачам.

При такой методике оценки максимальный уровень согласованности может быть диагностирован в тех случаях, когда детальное описание обязанностей, функций или задач, которое дает работник во время беседы с консультантом, полностью совпадает с описанием его обязанностей, которое дают коллеги и руководитель. Наличие максимального уровня согласованности действий предполагает, что каждый работник делает свою работу, понимая ее роль и место в конечном результате деятельности компании. В сочетании с единством «образа будущего» такой способ выполнения работы

¹ Например: возникновению областей безответственности; неоправданному дублированию обязанностей; потере времени на получение необходимой информации; слишком долгому времени рассмотрения документов; запаздыванию с принятием решений из-за несвоевременного поступления нужной информации и т.п.

предполагает слаженную работу одной команды по достижению общих целей, что всегда является оптимальным вариантом для развития организации.

Для того чтобы предложить варианты повышения согласованности действий, проводится анализ причин несогласованности.

Распределение ответственности (следующий этап анализа) определяется на основании *объема полномочий* и *области решений*, принимаемых различными должностными лицами самостоятельно, так как эти два параметра непосредственно определяют ответственность должностного лица. На основе данного анализа приходим к выводу, что для предприятия характерна либо очень высокая концентрация ответственности у ограниченного круга руководителей, либо существует достаточно демократичная система управления с децентрализованной схемой принятия решений.

Обоснованное разделение функций и ответственности между подразделениями и службами аппарата управления обеспечивается посредством разработки и реализации *матрицы распределения ответственности за реализацию основных функций (РОРОФ)*. Матрица представляет собой таблицу, по столбцам которой располагаются наименования подразделений и служб (либо конкретные работники аппарата управления), а по строкам перечисляются функции, выполняемые всеми подразделениями предприятия. Условным знаком обозначается отношение каждого подразделения, службы или конкретного работника к решению определенной задачи.

Определяя уровень ответственности должностных лиц и структурных подразделений аппарата управления, можно выделить наиболее загруженные отделы и провести оптимизацию функциональной структуры, учитывая при этом, например, фонд заработной платы структурных подразделений. Для этого необходимо либо изменить фонд заработной платы структурных подразделений, либо передать некоторые операции от наиболее загруженных отделов в менее загруженные.

Отличие данной матрицы от общепринятых в том, что она усовершенствована дополнительной информацией. Так, напротив каждой из функций указывается конкретное подразделение и его руководитель, который будет нести непосредственную ответственность за невыполнение данной функции перед заместителем генерального директора или директором по функции. Указывается численность работников, задействованных в выполнении данной функции, отражается фонд заработной платы, которая выплачивается за реализацию данной функции.

Таким образом, мы имеем эффективный инструмент для отслеживания перераспределения персонала и фонда заработной платы между реализуемыми функциями. Помимо этого, руководство получает возможность отслеживать те функции, которые остались неохваченными, но их выполнение на предприятии необходимо, либо дублирование ответственности, а следовательно, и дублирование в выполнении работ, что, как известно, неэффективно и затратно.

На этапе анализа организации выполнения работ выявляется согласованность сотрудников на уровне конкретных действий, которая очень сильно

зависит от технической стороны организации работ, от того, каким образом происходят постановка задач исполнителям, управление процессом выполнения задач, контроль за сроками и качеством выполнения, координация работ между подразделениями.

Уровень организации информационного взаимодействия используется для оценки того, насколько взаимосвязанной и направленной на достижение единых целей может быть работа подразделений и работников предприятия. Влияние данного параметра на эффективность управления организацией велико. В управлении предприятием информация является одним из основных объектов, и от того, как оперативно она собирается и передается, насколько содержательной и адекватной деятельности является, зависит эффективность принимаемых решений и качество их реализации.

Основным результатом диагностики системы управления является документ «*Заключение по результатам диагностики системы управления предприятием*», который содержит оценку:

- ❖ качества документации предприятия¹ и документооборота;
- ❖ уровня сопротивления работников к планируемым организационным изменениям как один из оценочных критериев эффективности их реализации;
- ❖ ведущей мотивации сотрудников предприятия, их ценностных ориентаций, удовлетворенности трудом и причин неудовлетворенности;
- ❖ распределения функций и ответственности в организации на основе матрицы РОРОФ;
- ❖ согласованности сотрудников и на уровне конкретных действий, как характеристика уровня управления в организации и квалификации ее руководящих работников;
- ❖ уровня организации информационного взаимодействия работников в процессе достижения общих целей;
- ❖ коммуникаций, информационных потоков и т.д.;
- ❖ особенностей управления компанией: формальная и неформальная системы управления, стиль и методы управления, делегирование полномочий, система поощрения и наказания и т.п.

Для характеристики эффективности механизма управления рекомендуется использовать *показатели оценки организации управленческих процессов*, таких как: длительность управленческого цикла; коэффициент плотности, непрерывности управленческого цикла; ритмичность управления; оперативность принимаемых решений; экономичность системы управления в целом и отдельных подразделений аппарата управления; уровень исполнительности аппарата управления; уровень качества подготовки управленческих решений; уровень использования рабочего времени в аппарате управления и др. [3]. Но, как правило, эти показатели не применяются из-за отсутствия четкой методики их расчета, сложности и некоторой отвлеченности от реальной практики управления.

¹ структур подразделения, Положений о подразделениях, должностных инструкций работников.

Поскольку механизм управления регламентирует взаимодействие элементов и их целенаправленное развитие, обеспечивает реализацию целевых установок и выработку решений на достижение максимальных результатов при минимальных и необходимых затратах, экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности отдельных подразделений и предприятия в целом, могут быть применены для оценки эффективности механизма управления в рамках конкретной организационной структуры.

Результатом диагностики будет являться комплексная оценка системы управления предприятием, при дополнении которой оценкой организационной структуры предприятия получим инструмент разработки рекомендаций по их совершенствованию.

Литература

1. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения // Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226с.
2. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2006. – 448с.
3. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. – М.: Финансы и статистика, 1990.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – М., 2004.
5. Щур Д.Л., Труханович Л.В. Кадры предприятия. 60 образцов положений об отделах и службах: Практическое пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2000.

СОВРЕМЕННАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Потребность в управлении и оценке рисков предприятий АПК стала особенно проявляться в нашей стране с момента начала экономических реформ, развития отношений собственности и смещения акцентов экономического развития в сторону частного бизнеса. По мере становления рыночных отношений, расширения сферы деятельности предприятий АПК, увеличения их доходов развиваются и риски, сопровождающие внешнюю и внутреннюю деятельность хозяйствующих субъектов, следовательно, необходимо постоянно совершенствовать теоретические и методические основы управления и оценки рисков. Правильная, продуманная политика управления рисками помогает в принятии решений по основным направлениям: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, область внутренней координации, осознание организационного структурно-комплексного поведения предприятия в перспективном периоде.

ASILIDEROVA L.M.

THE MODERN POLICY OF MANAGEMENT OF RISKS AT THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX ENTERPRISES

The need for management and risk assessment of agricultural enterprises has become particularly evident in our country since the start of economic reforms, development of property relations and a shift in focus of economic development in the private business. With the establishment of market relations, extending the scope of agricultural enterprises, increasing their incomes in developing and risks that accompany foreign and domestic activities of economic entities, hence the need to continually improve the theoretical and methodological framework for the management and risk assessment. Correct, sound risk management policy helps in making decisions on key areas: the allocation of resources, adaptation to the external environment, internal coordination, osoz-nanie organizational structure-the complex behavior of enterprises in the planning period.

Ключевые слова: политика, управление рисками, предприятия АПК, экономическое развитие, распределение ресурсов, структурно-комплексного поведение, внешняя среда, адаптация.

Keywords: policy, risk management, agribusiness companies, economic development, resource allocation, structural behavior of complex, external environment, adaptation.

Риск присущ всем отраслям, но особо остро он проявляется в агропромышленном комплексе. Агропромышленное производство в наибольшей степени подвержено влиянию факторов, приводящих к возникновению рис-

ков. Производство и реализация сельскохозяйственной продукции связаны с вероятностью возникновения ситуаций, ведущих к потере прибыли или даже ресурсов производителя, к несостоятельности предприятия и банкротству.

Совершенствование процесса управления рисками предприятий АПК в условиях реформирования аграрного производства для обеспечения его устойчивого развития в настоящее время и в перспективе является ключевым фактором развития отечественного АПК.

Развитие рыночных отношений в пространстве российской экономики, трансформация экономических основ в организации и ведении деятельности хозяйствующих субъектов, коснувшееся, в первую очередь, реформирования систем внутренних и внешних отношений предприятий АПК и их ресурсно-структурного комплекса на всех этапах организации деятельности. Предприятия АПК постепенно переходят к новой модели ведения бизнеса, сущность которой определяется осознанным сопряжением политики возрастающих доходов хозяйствующего субъекта с политикой управления рисками [7]. Экономическая сущность политики управления рисками на предприятиях АПК в большинстве случаев толкуется как система, обеспечивающая минимизацию и диверсификацию рисков. При этом подходе к пониманию сущности рисков хозяйствующий субъект стремится учитывать риски, но в целом организационно-экономическая система управления предприятием недостаточно регулирует риски, а во главу своей стратегии все-таки ставит прибыль и увеличение своей доли в заданном сегменте рынка. Рыночное переустройство российской системы хозяйствования предопределяет необходимость комплексного структурирования рисков, формирование объективной потребности в развитии теории управления ими во внешней и внутренней среде хозяйствующих субъектов и разработке методических основ комплексного, последовательного управления рисками. Задачи в этой области осложняются тем, что в силу существенной специфики становления рыночных отношений в России подходы, выработанные научной экономической мыслью зарубежных ученых, не могут быть тиражированы и использованы без тщательного анализа их адаптивных свойств применительно к российским условиям ведения бизнеса.

Потребность в управлении и оценке рисков предприятий АПК стала особенно проявляться в нашей стране с момента начала экономических реформ, развития отношений собственности и смещения акцентов экономического развития в сторону частного бизнеса. По мере становления рыночных отношений, расширения сферы деятельности предприятий АПК, увеличения их доходов развиваются и риски, сопровождающие внешнюю и внутреннюю деятельность хозяйствующих субъектов, следовательно, необходимо постоянно совершенствовать теоретические и методические основы управления и оценки рисков. Однако развитие теории управления рисками и методик оценки рисков хозяйствующих субъектов, а также практика оценки рисков в основном применяется предприятиями АПК только на уровне высшего менеджмента, и то это применение осуществляется недостаточно комплексно и системно. Между тем с формированием рынка собственности сложилась

объективная потребность в создании и внедрении на предприятиях систем риск-менеджмента, сущность которых заключается в оценке возможностей диверсификации возникающих рисков в отношении управления собственным и привлеченным капиталом. Именно разработкой методик оценочных работ, позволяющих определить эффективность управления рисками в той или иной сфере деятельности хозяйствующего субъекта, регулирование и изменение параметров политики риск-менеджмента в области ассортимента продукции или услуг с учетом повышенных рисков, принятие оптимальных решений в вероятностных событиях, сопровождающих процесс деятельности предприятия АПК в условиях реформируемой экономики России.

Сформулированные обстоятельства актуализировали задачи качественной профессиональной оценки рисков в контексте управления, которые являются наилучшим критерием экономической эффективности деятельности предприятия АПК. Это позволяет принимать взвешенное и верное решение с учетом всех сторон финансовой и хозяйственной деятельности предприятия АПК, что предопределяет необходимость разработки теоретических подходов и методического инструментария, обеспечивающего процесс управления рисками предприятий АПК в условиях сложно структурированной и динамично развивающейся экономической системы.

Последний пятилетний период развития в российской экономике характеризуется относительной стабилизацией макроэкономических показателей и, как следствие, улучшением экономического положения многих предприятий АПК. В условиях относительной стабильности российские предприятия АПК оказались поставленными перед необходимостью перехода от стратегии выживания к стратегии развития, требующей от системы управления хозяйствующим субъектом знаний и пониманий рисков их природы и угроз, способных нарушить деятельность предприятий АПК в случае недооценки их значимости и прямой зависимости с настоящими и будущими доходами. Следовательно, при разработке концепции развития предприятия АПК и при создании планов стратегического развития важно уделять политике управления рисками достойное внимание, планирования, так и способностей и навыков в реализации стратегических планов. Сложность положения высшего уровня управления в этих условиях состоит в отсутствии опыта и знаний в области стратегического риск-менеджмента, базирующегося на оценке и анализе угроз для предприятия, его ресурсов и направлений деятельности, отсутствии методов и механизмов разработки, внедрения и адаптации технологий управления рисками в существующих условиях российской экономики.

Отечественная практика развития рыночных отношений объективно требует разработки новых научно-прикладных подходов к риск-менеджменту с позиций системно-комплексного восприятия окружающих угроз и с учетом острой необходимости управления рисками на всех этапах деятельности предприятия, обеспечивающих реализацию принципов управления с учетом устойчивой зависимости «собственный капитал (СК) – риск – доход» предприятия АПК. Проблема создания и внедрения в стратегию развития пред-

приятия АПК политики эффективного управления рисками и выявление устойчивой зависимости «СК – риск – доход» в стратегию устойчивого развития предприятия АПК является для отечественной экономической науки отнюдь не новой и недостаточно исследованной.

Экономическая сущность системы управления рисками может быть выявлена, основываясь на научных источниках при изучении причин кризиса российских предприятий, и в частности предприятий АПК [10]:

1. Требования хозяйствования, в соответствии с рыночной моделью, были предъявлены к хозяйствующим субъектам, которые практически никогда не занимались проблемами:
 - ❖ поиска рыночной ниши;
 - ❖ постоянного повышения эффективности и снижения затрат;
 - ❖ рационализацией организационно-управленческой структуры с целью активизации маркетинговой деятельности;
 - ❖ выбором эффективной модели рекламной компании;
 - ❖ поиском наиболее выгодных поставщиков;
 - ❖ совершенствованием методов проведения экономической, ресурсной и финансовой политик.
2. Процесс «вхождения» российских предприятий в рынок невозможно ускорить ни с помощью радикальных организационно-правовых мер, ни с помощью макроэкономической политики.
3. Превращение российских предприятий в рыночно ориентированных участников затруднено отсутствием необходимой инфраструктуры рынка, так как предприятия ограничены в выборе квалифицированных партнеров.
4. Подавляющее большинство мощностей российских предприятий долгое время было ориентировано на одного единственного покупателя – государство.
5. Российские предприятия столкнулись с проблемами отсутствия достаточных финансовых ресурсов, внешних и внутренних инвесторов, неустойчивого платежеспособного спроса.

Предприятия АПК, выступая экономическим элементом хозяйственного комплекса страны, представляют собой сложную многоуровневую систему, где в качестве относительно самостоятельных функциональных подсистем традиционно выделяются: технологическая, производственная, материально-техническая, кадровая, управления, инвестиционно-финансовая, сбыта и реализации продукции и др. Эффективность и результативность деятельности этих хозяйствующих единиц определяется и зависит от согласованности действий всех этих подсистем [7], проявляется данная согласованность по-разному, в том числе и политика управления возможными угрозами играет немаловажную роль.

Предприятие, эффективно функционирующее в условиях рыночной среды, должно соответствовать ряду требований [13]:

- ❖ адекватно реагировать на изменение ситуации на рынке;

- ❖ развиваться устойчиво, стремясь минимизировать внутренние транзакционные издержки, облегчая процесс поиска внешних контрагентов;
- ❖ обеспечивать оптимальное сочетание между стабильностью и согласованностью стратегических решений и гибкостью в принятии тактических решений;
- ❖ создавать гармоничные условия сочетания растущих доходов и контролируемых, управляемых риском.

Наиболее острыми проблемами, обуславливающими возникновение угроз в различных формах для предприятий АПК, в контексте данного исследования являются:

- ❖ ориентация на краткосрочные результаты деятельности в ущерб средним и долгосрочным задачам развития и, как следствие, отсутствие стратегического подхода к организации деятельности предприятия, снижение уровня координации в работе отдельных подсистем и элементов предприятия;
- ❖ отсутствие или низкий уровень управления и учета угроз в оценках текущего и прогнозного состояния рынка, недостаточное умение оценить риски высоких затрат усилий и ресурсов для ориентации на рынке, уровень вероятностного поиска платежеспособных покупателей и поставщиков разных видов требуемых ресурсов;
- ❖ не всегда квалифицированный и адекватный условиям рынка учет возможностей собственного предприятия к изменению спроса, появлению на рынке высокотехнологичной и качественной конкурентной продукции;
- ❖ снижение трудовой мотивации работников, престижа рабочих и инженерно-технических профессий, низкий уровень квалификации персонала, старение основных фондов и технологий, падение технологической дисциплины;
- ❖ неэффективность использования имеющихся в распоряжении ресурсов, высокая степень расхождения оперативных интересов менеджмента и коллектива при возрастании объема власти руководства, преобладание личных интересов менеджеров, противостояние между руководством и коллективом;
- ❖ возрастающее несоответствие между структурой агропромышленного производства (в разрезе предприятий), структурой спроса на продукцию и структурой предложения факторов и технологий агропромышленного производства.

Все перечисленное дает основание утверждать, что в отношении хозяйствующих субъектов понимание экономической сущности риска, как потенциальных угроз, сопровождающих деятельность предприятия во времени и в пространстве [6], заключается в необходимости определять возникающие угрозы, давать им качественную и количественную оценку и на основе этого формировать политику управления рисками. Анализ зарубежного опыта в исследовании процесса управления рисками показывает, что большее число

руководителей американских компаний, из участвующих в мониторинге [9], приходило к заключению, что если производственное подразделение испытывает трудности и входит в зону неконтролируемых рисков, то его проще продать или закрыть, чем тратить средства на его сохранение и оздоровление. Подобные соображения привели к переосмыслению политики управления рисками и к существенной деиндустриализации и реструктуризации экономики предприятий. В результате такой политики в начале 80-х годов возрос приоритет риск-менеджмента в системе долгосрочного стратегического планирования, и предприятия переключились на завоевание доли на рынке. В результате американская экономика приобрела большую конкурентоспособность и характеризуется более высоким инновационным духом, утрата которого угрожала ей еще 10 лет назад [5]. Зарубежный опыт теории и практики управления рисками свидетельствует о том, что переход от риск-менеджмента во внутрифирменном планировании к формированию долгосрочной политики управления рисками в стратегии устойчивого развития предприятий. Особенно эта политика управления рисками важна для предприятий в странах с развитой рыночной экономикой, так как экономическая сущность рисков особенно проявляется в условиях ускорения темпов научно-технического и социально-экономического развития и, как следствие, усиления угроз, неопределенностей и непредсказуемостей во внешних отношениях с партнерами [14].

Анализ отечественного опыта в условиях современной России указывает на неразвитость рыночных отношений и нестабильность государственной политики в отношении предприятий АПК, это означает, что российский бизнес не ориентирован на получение доходов в долгосрочном периоде. Соответственно, бизнес не готов управлять долгосрочными рисками, да и краткосрочные риски учитывать и «нести» в полном объеме предприятия не в состоянии, и в основном это происходит в силу отсутствия подходов и методов выявления и управления рисками [3]. В контексте данного подхода возможно говорить об отставании в теории и особенно в практике эффективного управления рисками, однако основная проблема в реализации политики риск-менеджмента заключается в понимании сущности рисков и тех угроз, которые требуют осознания их присутствия во всех сферах деятельности предприятия на всех этапах их развития. Например, серьезная проблема качественного и количественного учета рисков существует во внешней среде деятельности хозяйствующего субъекта. Предприятия, конечно, знают своих потребителей, поставщиков и конкурентов, но всегда ли предприятие уверено в их стратегии, существуют ли методы оценки рисков, возникающих во внешней среде предприятия, и какими методами возможно управлять этими рисками?

Осознанная, продуманная и прошедшая определенные процедуры утверждения политика управления рисками в стратегии развития предприятия должна стать основой бизнес-планирования на предприятиях АПК. Внедрение комплексной системы оценки угроз и риск-менеджмента в систему стратегического планирования на предприятиях позволит решить проблемы со-

гласования экономических интересов между производственными и воспроизводственными процессами [7], скоординировать деятельность различных подсистем предприятия, скорректировать вероятностные угрозы во внешней и внутренней среде и повысить эффективность его деятельности.

Политические ориентиры в области управления рисками обширны, это проявляется в выборе направлений деятельности, приоритетах ресурсных предпочтений при выборе главных долговременных партнеров и организационных форм партнерства, оценки способов развития потенциала [13], поиска грамотного использования сильных сторон предприятия, снижения отрицательных последствий слабых сторон и угроз внешней среды, выработки конкурентной и инновационной политики. Управление рисками – важный процесс, сопряженный с доходностью хозяйствующего субъекта, выбранная в этом направлении политика распространяется на все подсистемы предприятий и на бизнес-процессы [11], возникающие в процессе их экономической деятельности, их логистика (потoki, распределение, хранение, доставка), функции структурных звеньев, деловые процессы и продуктовые проекты. Регулирование рисков необходимо осуществлять на долговременной основе и направлять на развитие как самой производственно-хозяйственной системы предприятия в целом, так и каждого ее элемента.

Определяющая задача в формировании политики управления рисками заключается в возможности учета всех угроз, сопровождающих применение предприятиями достижений науки и практики в области рационального распределения ресурсов (трудовых, сырьевых, технологических, финансовых и т.д.), а также всех факторов, влияющих на его деятельность во внешней среде, и рисков при достижении оптимальной координации по заданным условиям во внутренней среде с целью правильного прогнозирования своей деятельности на перспективу. Правильная, продуманная политика управления рисками помогает в принятии решений по основным направлениям (таблица 1[12]): распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, область внутренней координации, осознание организационного структурно-комплексного поведения предприятия в перспективном периоде.

Таблица 1.

Направления политики управления рисками

Распределение ресурсов	Вся совокупность фондов – материальные ресурсы, время, финансы – управленческих кадров и технологий
Адаптация к внешней среде	Виды рисков комплексного характера, которые позволяют обеспечить соответствие хозяйствующего субъекта и внешней среды
Область внутренней координации	Комплексное системное выделение рисков в деятельности с учетом сильных и слабых сторон организации, влияющих на достижение эффективной интеграции внутренних процессов системы
Осознание организационного поведения	Систематическое участие менеджеров в выявлении и оценке рисков и корректировка политики управления рисками

Выявление содержательных особенностей в формировании системы управления рисками на предприятиях включает в себя несколько этапов:

- ❖ оценка и анализ угроз внешней среды;
- ❖ анализ сильных, слабых сторон и вероятных рисков действующей организационно-административной системы управления;
- ❖ оценка методов, инструментов и собственно политики управления рисками в отношении конкретного предприятия и целей его развития;
- ❖ реализация политики управления рисками и встраивание ее в стратегию комплексного развития предприятия;
- ❖ применение технологии по оценке и анализу рисков, совершенствование системы управления рисками на всех этапах его деятельности, поиск альтернатив в урегулировании и диверсификации рисков.

В отличие от российской системы управления и планирования комплекса мероприятий в отношении процесса минимизации рисков (от каждого отдельного производственного места до производственно хозяйственной деятельности в целом), в западных странах управление рисками является прерогативой менеджеров высшего уровня управления, но с учетом мнений менеджеров среднего и низшего уровней управления. Процесс управления рисками следует рассматривать как один из главных факторов обеспечения и совершенствования процесса управления, так как это позволяет:

- ❖ обеспечить выявление, лучший учет и контроль всех угроз, сопровождающих деятельность хозяйствующего субъекта в комплексе и на всех этапах его деятельности;
- ❖ объединить процесс управления рисками со стратегическими планами развития и конкретными результатами деятельности;
- ❖ внедрить в практику методики комплексного управления рисками и разработать большее количество альтернативных, информационно-обеспеченных, мероприятий и планов диверсификации угроз на разных уровнях организации и управления производственно-хозяйственным комплексом предприятия;
- ❖ привлечь к формированию методик и разработке комплексных планов управления рисками не только менеджеров разных уровней управления, но и специалистов других направлений и специализированных компаний для рассредоточения и минимизации рисков во внешней и внутренней деятельности субъекта хозяйствования;
- ❖ осуществить комплекс мероприятий по сопоставлению совокупного риска с объемами собственного капитала и планируемой доходностью предприятия;
- ❖ обеспечить наличие достоверного информационного обмена по принятию управленческих решений и лучшее прохождение этой информации по всем уровням управления на предприятии.

Другими словами, управление рисками в комплексной системе развития предприятия АПК – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс внешнего и внутреннего соотношения рисков и угроз, со-

проводящих развитие предприятия в его стремлении к достижению выбранных целей, обеспечивая тем самым основу для всех управленческих решений, мотивации и контроля.

Политика управления рисками должна обеспечивать процесс развития любого хозяйствующего субъекта и стать частью комплексной стратегии предприятия, при этом необходимо разработать методики рассредоточения, диверсификации и контроля над рисками, чтобы они стали не только управляемыми на всех этапах деятельности предприятия, но и политика в их отношении была достаточно гибкой и при необходимости ее можно было модифицировать и переориентировать, так как конфликтная и постоянно меняющаяся деловая, экономическая и социальная среда делает постоянные корректировки неизбежными. Разумеется, политика управления рисками сама по себе не обеспечивает успеха в развитии предприятия, но тем не менее может создать ряд важных и часто существенных благоприятных факторов для совершенствования и устойчивой деятельности предприятия.

Современный темп изменения и увеличения знаний является настолько высоким, что политика управления рисками представляется единственным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей, так как знание того, что подстерегает хозяйствующий субъект, помогает уточнить наиболее подходящие пути действий. Кроме того, политика управления рисками способствует снижению угроз при принятии решений: принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях предприятия или о внешней ситуации. Управление рисками, поскольку оно служит информационной основой для формулирования установленных целей, помогает обосновать и согласовать единство общей цели во внешней и внутренней системе предприятия. Сегодня в АПК политика управления рисками становится, скорее, необходимым правилом, нежели редким исключением.

Несмотря на очевидные преимущества предприятий, формирующих политику управления рисками, по различным причинам многие хозяйствующие субъекты не занимаются процессом ее внедрения [2], хотя развитие элементов экономического управления различных уровней и становление так называемого «риск-менеджмента» в управлении предприятием в нашей стране – это неотъемлемый процесс, непосредственно связанный с переходом к рыночной экономике. Практически полная самостоятельность в принятии не только оперативных, но и долгосрочных и дорогостоящих решений до сих пор ставит в тупик многих руководителей предприятий и организаций [7]. К основным причинам нежелания использовать политику управления рисками можно отнести:

- ❖ отсутствие полной и достоверной информации о реальном положении предприятия, что может являться следствием несовершенной информационной системы управления;

- ❖ стереотипные взгляды руководства на предприятие, при этом они по иному интерпретируют или игнорируют отрицательную информацию, которая не соответствует их представлениям;
- ❖ консервативность руководства;
- ❖ чрезмерная направленность высшего руководства на решение текущих производственных задач, что не позволяет рассматривать проблемы в долгосрочной перспективе и не позволяет сосредоточиться на оценке и анализе сопровождающих угроз;
- ❖ прошлые успехи предприятия, которые могут не соответствовать имеющимся условиям и мешают менеджерам объективно оценить существующее положение;
- ❖ недостаточное понимание руководством источника благополучия предприятия.

В результате выявления экономической сущности системы управления рисками на предприятиях АПК очевиден факт, что многие предприятия в условиях российской экономики современного периода только постигают науку влияния различных угроз на эффективность экономической деятельности и устойчивости хозяйствующих субъектов. Содержательная природа рисков, качество их оценки, умение своевременно выявить их и рассредоточить отражаются на деятельности предприятия и, как следствие, на внешней и внутренней политике, то есть политика управления рисками – важная составная часть стратегии развития любого предприятия.

Литература

1. Боруцкий А. Совершенствование методов анализа финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий / А. Боруцкий // АПК: экономика, управление, 2002, №4. – С.66-73.
2. Боумен К. Основы стратегического менеджмента. – М.: ЮИТИ, 1997. – С. 15-17.
3. Голдман М. Теория управления в США и России: сравнительный анализ // Проблемы теории и практики управления 1997, №1.
4. Голубева А. Риски в агропроизводстве / А. Голубева // АПК: экономика, управление, 2002, №7. – С.71-77.
5. Грейсон Дж.К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ./ Авт. предисл. Б.З. Мильнер. – М.: Экономика, 1991. – С. 74.
6. Дубров А. М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. – М., 2005.
7. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии. Безопасность / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов; под общ.ред. С.А. Панова. – М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1997. – С. 61.
8. Крылатых Э. Экономические риски в АПК / Э. Крылатых // АПК: экономика, управление, 1999, №7. – С.3-14.
9. Лоуэлл С. Технологически эффективное предприятие // В сб. «Как до-

- биться успеха». – М.: Политиздат, 1991.
10. Львов Д.С. Экономика развития. – М.: Экзамен, 2002.
 11. Никитина Л.А. Теория систем. Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2005. – С. 53.
 12. Прыкин Б.В., Прыкипа Л.В., Эриашвили Н.Д., Усман З.А. Общий курс менеджмента в таблицах и графиках. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – С. 215.
 13. Стратегии бизнеса. Айвазян С.А., Балкиид О.Я., Баснина Т.Д. и др. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – С. 28.
 14. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации // Проблемы теории и практики управления, 1997, №4.
 15. Ягуткин С. Прогнозирование предпринимательского риска на сельскохозяйственном предприятии / С. Ягуткин // АПК: экономика, управление, 2002, №7. – С.34-40.

ОПТИМИЗАЦИЯ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РОСТ ПРИБЫЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предложен метод оптимизации объемов производства строительного предприятия, ориентированных на получение максимально возможной прибыли.

HARTYSHEV O.SH.

OPTIMIZATION VOLUME OF PRODUCTION AND HER INFLUENCE UPON GROWING ARRIVED BUILDING ENTERPRISE

The Offered method to optimization volume of production building enterprise, oriented on reception greatly possible profit.

Ключевые слова: строительное предприятие, точка безубыточности, максимальная прибыль.

Keywords: building enterprise, point without losses, maximum profit.

Строительному предприятию при планировании объемов производства различных видов продукции необходимо учитывать стоимость, по которой оно может ее реализовать. При этом возникает необходимость принятия решений по поводу снижения переменных и постоянных издержек, приобретения и использования необходимых производственных ресурсов. Для этого следует, прежде всего, точно и достоверно определить уровни затрат и получаемой прибыли.

Это обусловлено тем, что все используемые в условиях рынка методы эффективного управления производственной деятельностью основаны на изучении взаимосвязи затрат, объемов производства и прибыли. Для того чтобы выявить характер взаимоотношения между стоимостью производимой продукции, объемом производства, переменными и постоянными издержками, строительному предприятию необходимо провести специальный анализ. Это, в свою очередь, дает возможность сравнить различные варианты цен на производимую продукцию и получаемую при этом прибыль, а также определить наиболее выгодное соотношение между переменными, постоянными затратами, стоимостью и объемом различных видов планируемой к производству товарной продукции. Достичь данного соотношения можно разными способами: снизить стоимость выполнения производственных операций и, соответственно, увеличить объем производства за счет получения дополнительных заказов; пропорционально увеличить постоянные затраты и

объемы производства; сбалансированным образом регулировать переменные, постоянные затраты и объемы производства продукции.

При этом анализ соотношения затрат, объема производства и прибыли (CVP-анализ, Cost-Volume-Profit) на практике принято трактовать более узко и свести к анализу критической точки или к анализу условий обеспечения точки безубыточности производства[1].

Критической точке соответствуют такие объемы производства, при которых затраты равны стоимости произведенной товарной продукции. Другими словами, эта точка определяет объемы производства, при которых у предприятия нет ни прибыли, ни убытков. Эту точку также называют «мертвой», или точкой безубыточности.

Для ее определения на практике обычно используют три метода: аналитический, маржинальной прибыли и графического изображения[2].

Анализ различных методов оценки критической точки показывает, что аналитический метод позволяет регулировать положение критической точки путем изменения ассортимента и объемов производимой продукции. В этой связи ограничимся более подробным рассмотрением данного метода.

В качестве исходного уравнения для проведения анализа принимают следующее соотношение выручки, издержек и прибыли:

Прибыль = Выручка - Суммарные затраты.

Если выручку представить как произведение стоимости производства одной единицы товарной продукции и объема выполненных работ, а затраты пересчитать на единицу объема продукции, то в точке критического объема производства будем иметь следующее соотношение:

$$W_{кр} P - W_{кр} VC - FC = 0, \quad (1)$$

где $W_{кр}$ – объем производства продукции в критической точке (количество единиц);

P – цена единицы продукции;

VC – удельные переменные затраты на единицу продукции;

FC – постоянные расходы.

Учитывая, что предприятие обычно производит n видов различной продукции, уравнение (1) для каждого ее i -го вида можно записать в следующем виде:

$$W_{икк} P_i - W_{икк} VC_i - FC_i = 0, \quad (2)$$

где $W_{икк}$ – критические объемы производства продукции i -го наименования, т.е. объемы, соответствующие критической точке;

P_i – себестоимость единицы продукции i -го наименования;

VC_i – удельные переменные затраты на производство одной единицы продукции i -го наименования;

FC_i – постоянные затраты, связанные с производством продукции i -го наименования.

После выполнения преобразований получим:

$$W_{икк} (P_i - VC_i) = FC_i.$$

Отсюда объем i -го вида продукции, который необходимо произвести, чтобы достичь критической точки, будет равен:

$$W_{икк} = \frac{FC_i}{P_i - VC_i} \quad (3)$$

Критическую точку можно рассчитать и в стоимостном выражении $P_{икр}$, используя следующее выражение:

$$P_{икк} = W_{икк} P_i \quad (4)$$

Полученные выражения (3) и (4) можно использовать для определения объема производства различных видов продукции, которые необходимо выполнить для получения желаемой величины прибыли.

В точке безубыточности, как известно, выручка равна сумме постоянных и переменных затрат. Поэтому, чтобы рассчитать заданную величину прибыли, необходимо прибавить ее к сумме затрат:

Выручка = суммарные затраты + прибыль.

Отсюда можно записать:

$$ПР = \left(\sum_{i=1}^n (W_{икк} + \Delta W_i) P_i - \sum_{i=1}^n (W_{икк} + \Delta W_i) VC_i - \sum_{i=1}^n FC_i \right) \Rightarrow \max, \quad (5)$$

где ΔW_i – прирост объемов продукции i -го наименования;

ПР – запланированная прибыль.

При этом объемы производства различных видов продукции должны быть ограничены имеющимися у предприятия материальными ресурсами и объемами S_i спроса на i -е виды продукции, т.е.:

$$\sum_{i=1}^n (W_{икк} + \Delta W_i) x_{ij} \leq x_j^*, j = 1, m, \\ 0 \leq (W_{икк} + \Delta W_i) \leq S_i.$$

где x_{ij} – материальные ресурсы j -го наименования, требующиеся для выпуска одной единицы продукции i -го вида;

x_j^* – имеющиеся у предприятия ресурсы j -го наименования.

Отсюда необходимо найти и запланировать такие объемы выпуска продукции каждого i -го наименования при заданных ограничениях на имеющиеся материальные ресурсы и спрос, при которых прибыль принимает максимальное значение.

Однако в условиях динамического рынка спрос на производимую продукцию может изменяться и, таким образом, производственная деятельность предприятия сопровождается рисками, связанными с возможностями не полной реализации произведенной продукции. Данные риски можно оценить как вероятность γ_i появления в окружающей среде факторов, влияющих на снижения спроса на i -ю продукцию строительного предприятия. Отсюда потери предприятия, связанные с возникновением рисков, можно оценить, используя следующее выражение:

$$\sum_{i=1}^n Пp_i = \sum_{i=1}^n ((W_{икк} + \Delta W_i) c_i - \gamma_i (W_{икк} + \Delta W_i) c_i),$$

где Π_{pi} – потери, связанные со снижением спроса на i -й вид продукции;
 c_i – стоимость одной единицы i -го вида продукции.

В полученном выражении величина $\gamma_i c_i$ фактически определяет снижение стоимости i -го вида продукции, связанная со снижением на нее спроса.

Таким образом, задача оптимального управления получением прибыли строительным предприятием сводится к решению задачи многокритериальной оптимизационной следующего вида:

$$PP = \left(\sum_{i=1}^n (W_{икк} + \Delta W_i) P_i - \sum_{i=1}^n (W_{икк} + \Delta W_i) VC_i - \sum_{i=1}^n FC_i \right) \Rightarrow \max,$$

$$\sum_{i=1}^n \Pi p_i = \sum_{i=1}^n ((W_{икк} + \Delta W_i) c_i - \gamma_i (W_{икк} + \Delta W_i) c_i) \Rightarrow \min,$$

при следующих ограничениях:

$$\sum_{i=1}^n (W_{икк} + \Delta W_i) x_{ij} \leq x_j^*, j = 1, m,$$

$$0 \leq (W_{икк} + \Delta W_i) \leq S_i.$$

К одной из модификаций метода уравнений оценки точки безубыточности можно отнести метод маржинальной прибыли. Маржинальная прибыль представляет собой разность между выручкой от объема реализованной продукции и переменными затратами, т.е. это определенная сумма средств, необходимая в первую очередь для покрытия постоянных затрат и получения прибыли предприятия. Маржинальную прибыль на единицу продукции можно также представить как разность между ценой одной единицы продукции и удельными переменными расходами. Маржинальная прибыль, приходящаяся на единицу продукции, представляет вклад каждой проданной единицы в покрытие постоянных затрат.

Преобразуя выражение (2), можно записать:

$$\sum_{i=1}^n W_{икк} = \frac{\sum_{i=1}^n FC_i}{\sum P_i (1 - d_i)},$$

где d_i – относительный уровень удельных переменных расходов в цене одной единицы продукции i -го наименования;

$(1 - d_i)$ – относительная маржинальная прибыль на единицу реализованной продукции i -го наименования.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Предприятие может получить прибыль (выручка за минусом постоянных и переменных издержек) лишь при условии выполнения объемов работ большего объема, чем критическая точка.
2. Точка пересечения кривой постоянных издержек (FC) и кривой маржинального дохода показывает тот объем производства, после производства которого наступает окупаемость постоянных затрат.

3. С повышением цен на производимую продукцию минимальный объем производства, который соответствует критической точке, уменьшается, а при снижении цены - возрастает.
4. С увеличением постоянных расходов минимальный объем производства, соответствующий точке безубыточности, повышается.
5. Сохранение безубыточного объема производства при росте переменных расходов возможно при прочих равных условиях за счет увеличения минимального объема производства.

Литература

1. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002.
2. Основы микроэкономики / Под ред. И.П. Николаевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Рассматриваются модели сбалансированного оперативного управления экономическими параметрами домостроительного предприятия в условиях рыночной неопределенности.

MAGOMEDOV R.M, ALIEV O.M., YUNUSOV Z.A.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF OPERATIONAL CONTROL CONSTRUCTION ENTERPRISES IN MARKET UNCERTAINTY

The models of a balanced operational management of the economic parameters of house-building enterprise in a market of uncertainty.

Ключевые слова: сбалансированное управление, рентабельность, изменение цен, переменные затраты, постоянные затраты.

Keywords: balanced management, profitability, changes in prices, variable costs, fixed costs.

Одним из главных направлений повышения экономической эффективности производства является совершенствование хозяйственного механизма предприятий и, в том числе, внедрение наиболее совершенных методов управления: планирования и регулирования, финансирования и кредитования, экономической оценки и анализа, а также экономического стимулирования их деятельности.

В зависимости от частоты возникновения и необходимой оперативности решения в управлении предприятием можно выделить:

1. Задачи, которые часто возникают и повторяются (периодичность: день, неделя, месяц) и по которым приходится принимать срочные решения.
2. Задачи перспективного управления, у которых большая длительность цикла повторения.

Если для решения задач с длительным циклом повторения можно привлекать специализированные организации или отдельных сторонних специалистов, то задачи оперативного управления должны решаться менеджментом предприятия в оперативном режиме и обоснованно. Ошибки в решениях по оперативному управлению предприятием (необоснованность принимаемых решений и запаздывание с их принятием) могут привести за короткое время к потере его устойчивости, что в конечном итоге приведет к потере управления и банкротству.

Из сказанного следует, что важную роль в повышении эффективности производства и обеспечении экономической устойчивости предприятий иг-

рает оперативное управление и в его составе принятие обоснованных решений по возникающим ежедневно и ежечасно вопросам согласования и сбалансированного изменения параметров деятельности предприятия.

Для оперативного принятия решений по обеспечению необходимого уровня экономической эффективности деятельности менеджмент предприятия должен располагать определенным инструментарием, методами и технологией обоснованного определения величин корректив экономических параметров (изменения одних параметров в зависимости от отклонения других экономических параметров).

При этом предлагается следующий состав решаемых задач: определение критерия результативности функционирования предприятия, состава экономических параметров характеризующих состояние объекта и факторов, определяющих общую результативность его функционирования.

1. По определению критерия результативности мы поддерживаем мнение ученых экономистов, которые считают, что критерием результативности производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций следует принимать рентабельность производства «R», рассчитываемая как соотношение величины прибыли «P» предприятия к себестоимости продукции «Cс».

$$R = P / Cс , \quad (1)$$

2. Не зависимо от отраслевой принадлежности предприятий и производимой ими продукции в структуре их механизма управления имеются элементы (параметры) взаимодействие которых подчиняется определенным закономерностям. Эти параметры делятся на две группы: управляемые, которые могут быть изменены органами управления предприятия, и неуправляемые, которые редко могут быть подвергнуты изменениям.

3. Принимаемые решения по управлению предприятием должны учитывать закономерности, которые состоят в том, что основные параметры механизма управления: объем производства, издержки производства, цена, выручка от продажи продукции, прибыль, наличие финансовых, трудовых и материальных ресурсов – находятся в определенной функциональной зависимости друг от друга, а результативность деятельности предприятия – в зависимости от всех указанных параметров.

Так, например, минимальная цена продукции определяется ее себестоимостью, а максимальная – спросом на него. На объем производства оказывает существенное влияние наличие финансовых ресурсов, необходимых для расчетов за приобретаемое сырье и материалы, за услуги сторонних организаций, выплаты заработной платы работникам, также из которых производятся расчеты с бюджетом. Общий результат производства зависит от объема производства, цены продукции, издержек производства и других управляемых параметров.

Из сказанного следует, что результативность производства является функцией следующих управляемых переменных:

$$R = f(V, Ц, P, ПЗ, Срс, Скр), \quad (2)$$

где V – объем продукции (производства);

- Ц – цена продукции;
- Р – прибыль предприятия;
- ПЗ – производственные затраты (постоянные и переменные);
- Сср – собственные финансовые средства предприятия;
- Скр – привлеченные кредитные средства предприятия.

Сущность экономического управления предприятием состоит в обеспечении необходимого взаимного соответствия указанных экономических параметров и в согласованном их изменении с целью обеспечения необходимого уровня рентабельности производства. Следовательно, управление повышением рентабельности производства на предприятии заключается в согласованном регулировании составляющих параметров, которое в экономической практике часто называют сбалансированным управлением. Для отбора лучших решений руководство предприятия и его менеджмент должны владеть методами разработки наиболее выгодных для предприятия решений по отбору количественных значений управляемых элементов хозяйственного механизма и их практической реализации. В дальнейшем в работе будут исследоваться взаимосвязи управляемых параметров для обеспечения необходимого уровня рентабельности деятельности домостроительных предприятий в условиях рыночной неопределенности:

- ❖ сбалансированность переменных и постоянных затрат, объема и цены продукции для обеспечения заданной рентабельности;
- ❖ оценка влияния непредсказуемых изменений цен на строительные материалы и услуги на объемы производства;
- ❖ зависимость объема производства и привлекаемых кредитных средств.

Исследование сбалансированности переменных и постоянных затрат, объема и цены продукции для обеспечения заданной рентабельности.

Для настоящего исследования исходным принимаем уравнение исчисления рентабельности строительного производства (формула 1).

При постановке в формулу 1 значений:

$$C_c = (V \times 31 + \Pi), \quad (3)$$

и

$$P = B - C_c = C_d - (V \times 31 + \Pi) = V \times C_{d1} - (V \times 31 + \Pi), \quad (4)$$

она примет следующий вид:

$$R = [V \times C_{d1} - (V \times 31 + \Pi)] / V \times 31 + \Pi = V \times C_{d1} / (V \times 31 + \Pi) - 1, \quad (5)$$

где В – выручка от реализации строительной продукции, в рублях;

31 – переменные затраты на производство единицы (м² площади) строительной продукции, в рублях;

Ц_д – договорная цена строительной продукции, в рублях;

Ц_{д1} – договорная цена единицы строительной продукции, в рублях;

V – объем строительной продукции, в м²;

Π – полные постоянные затраты строительного предприятия, относящиеся к данной продукции, в рублях.

Исходя из формулы 5, можно определить критический объем строительного производства, соответствующий точке безубыточности «Vбу» (когда рентабельность равна нулю $R = 0$):

$$V_{бу} = \Pi / (\text{Цд1} - \text{З1}). \quad (6)$$

В строительстве чаще встречается ситуации, когда годовой объем производства и договорная цена объекта известны, необходимо обеспечивать определенную рентабельность производства. Использование аналитической зависимости 6 позволяет принимать решения по управлению переменными « Π , З1 » с целью обеспечения необходимой рентабельности.

Оценка влияния неожиданных изменений в ценах на строительные материалы, конструкции и услуги на объемы строительного производства.

Планирование объема строительного производства, определение договорной цены на строительство жилых домов и финансирование строительства основаны на использовании статистических данных о цене на сырье и материалы, на электроэнергию, о тарифах на различные услуги в предшествующие периоды с учетом прогнозов их изменения в будущем.

В периоды экономических кризисов происходит внезапное скачкообразное изменение цен на сырье, материалы и комплектующие, на электроэнергию и транспортные услуги, которые приводят к изменению суммарных издержек производства и увеличению себестоимости строительной продукции.

К таким изменениям строительные предприятия не всегда бывают готовыми, такие изменения могут дезорганизовать производственную деятельность предприятий, привести к большим убыткам и непредсказуемым социальным результатам. Возможна и другая ситуация: предприятия вынуждены привлекать дополнительные заемные средства (чаще банковские кредиты) для пополнения оборотных средств на невыгодных условиях.

Для эффективного оперативного управления деятельностью в таких условиях менеджменту строительного предприятия нужны соответствующие методики и модели, с помощью которых можно рассчитывать и прогнозировать последствия неожиданного скачкообразного изменения издержек на изменение объема производства или на изменение объема располагаемых финансовых средств.

На практике возможны два различных варианта влияния изменения издержек на составляющие производства (постоянные и переменные затраты) на договорную цену строительной продукции.

1. Изменение издержек на составляющие строительного производства, приведшее к увеличению себестоимости объекта компенсируется заказчиком. Такое изменение цен на строительные материалы, конструкции и тарифов на услуги не приводит к снижению эффективности деятельности домостроительных предприятий.
2. Изменение издержек на составляющие строительного производства, приведшее к увеличению себестоимости объекта, не компенсируется

заказчиком, а, следовательно, приводит к падению уровня эффективности деятельности предприятия.

Для выявления влияния скачкообразных изменений цен на объем строительного производства и на объемы необходимых финансовых средств исследуем второй случай.

Изменение издержек может произойти как за счет изменения переменных затрат, так и за счет изменения постоянных затрат. Новые значения переменных и постоянных затрат на строительное производство можно выразить следующими уравнениями.

$$З1(н) = З1(о) + \Delta З1, \quad (7)$$

$$П(н) = П(о) + \Delta П, \quad (8)$$

где $З1(о)$, $З1(н)$ – величины переменных затрат на m^2 общей площади жилого дома, соответственно до повышения цен на строительные материалы, конструкции и услуги сторонних организаций и после повышения цен, в рублях;

$П(о)$, $П(н)$ – полные постоянные затраты домостроительного предприятия, отнесенные на данный объект, соответственно до повышения затрат и после него, в рублях;

$\Delta З1$, $\Delta П$ – изменение соответственно переменных затрат на один m^2 общей площади дома и общих постоянных затрат, отнесенных на данный объект.

Возможный объем производства « $Vв$ », который может быть выполнен домостроительным предприятием при неизменности объемов его собственных и привлекаемых средств.

$$V(в) = [Ссоб(н) + Скр(н) + В(н-1) - (П(о) + \Delta П)] / [З1(о) + \Delta З1], \quad (9)$$

где $Ссоб(н)$ – располагаемый объем собственных финансовых средств предприятия, в рублях;

$Скр(н)$ – объем привлеченных средств (банковских кредитов), в рублях;

$В(н-1)$ – сумма выручки за выполненные предприятием в предшествующем периоде работы, в рублях.

Остальные обозначения приведены ранее.

Чаще встречается вариант, когда домостроительному предприятию необходимо сохранить запланированный ритм работы (выполнение запланированных объемов строительно-монтажных работ), привлекая дополнительные финансовые средства за счет кредитов банка.

При этом необходимый для поддержания планового ритма строительства объем финансовых средств « $С(н)$ » можно рассчитать следующим образом:

$$С(н) = Vо(н) \times [З1(о) + \Delta З1] + [П(о) + \Delta П] - В(н-1). \quad (10)$$

Объем кредитов потребных для домостроительного предприятия в связи с повышением переменных и постоянных затрат рассчитывается как разница между объемом финансовых средств определенных по формуле (10) и объемом собственных его средств с учетом возможностей по снижению постоянных затрат.

Зависимость объема производства и привлекаемых кредитных средств.

Для обеспечения рентабельной работы предприятия, т.е. достижения им объема производства, как минимум соответствующего точке безубыточности, необходимы определенные финансовые средства. Назначение этих средств: оплата за сырье, материалы и комплектующие, выплата заработной платы персоналу предприятия, амортизационные выплаты и обслуживание основных фондов, оплата труда непромышленного персонала, налоговые выплаты и взносы во внебюджетные фонды.

То есть объем строительного производства на домостроительном предприятии зависит от условий оплаты выполненных работ заказчиками, оплаты поставщикам за строительные материалы и конструкции, оплаты услуг субподрядчиков, выплаты налогов в бюджеты и расчетов с внебюджетными фондами, от располагаемых собственных средств и возможностей привлечения заемных средств, от наличия производственных мощностей и др.

Разработаем модель зависимости объема производства и суммы необходимых заемных средств для случая со следующими ограничениями и допущениями:

- ❖ предприятие занимается строительством только домов одной определенной серии;
- ❖ мощности предприятия достаточны для выполнения производственной программы;
- ❖ оплата выполненных работ производится ежемесячно (в следующем за расчетным месяце);
- ❖ спрос на строительство жилых домов стабилен;
- ❖ договорная цена по жилым домам, в том числе и приведенная к m^2 общей площади, определена на стадии формирования портфеля заказов;
- ❖ объем собственных финансовых средств предприятия известен, «Ссоб(n)»;
- ❖ в рассматриваемом периоде предприятие обязано погасить определенную часть ранее полученных кредитов «Скр1»;
- ❖ известны переменные производственные затраты предприятия, приведенные на один m^2 общей площади домов «З1(n)»;
- ❖ известны суммы налога на прибыль и НДС рассматриваемого периода «Н(n)»;
- ❖ известны постоянные затраты предприятия «П(n)»;
- ❖ известна сумма выручки за выполненные в предшествующем периоде работы «В(n-1)».

Для построения модели исходным приемом уравнение баланса финансовых средств, которыми будет располагать домостроительное предприятие в рассматриваемом периоде «n».

$$C_{\text{соб}}(n) + C_{\text{кр}}(n) + V(n-1) = V(n) \times Z1(n) + П(n) + Н(n). \quad (11)$$

Левая часть формулы (11) – это сумма имеющихся в наличии у предприятия в рассматриваемом периоде финансовых средств, а правая часть формулы – требуемые затраты.

Уравнение баланса финансовых средств характеризует возможности предприятия приобрести все необходимые для производства материалы, оплатить труд персонала предприятия, сделать отчисления за амортизацию зданий, сооружений, машин, механизмов и другого оборудования, оплатить другие постоянные расходы, платежи во внебюджетные фонды и т.д.

Решив уравнение баланса финансовых средств, можно получить зависимость объема производства и необходимых заемных средств.

1. Сумма, необходимых для выполнения запланированного объема строительных работ, заемных средств (банковских кредитов)

$$Скр(n) = V(n) \times 31(n) + \Pi(n) + H(n) - B(n-1) - Cсоб(n); \quad (12)$$

2. Финансово обеспеченный объем производства

$$V(n) = [Cсоб(n) + Скр(n) + B(n-1) - \Pi(n) - H(n)] / 31(n), \quad (13)$$

При этом важным моментом является обеспечение безубыточной работы строительного предприятия в условиях привлечения банковских кредитов, т.е. обеспечение прибыли, достаточной для погашения кредитов.

$$B(n) - [Vo(n) \times 31(n) + \Pi(n)] - Скр(n) \times g\% / 100\% = 0 \quad (14)$$

$$Vo(n) \times Цд1(n) - Vo(n) \times 31(n) = \Pi(n) + Скр(n) \times g\% / 100\%. \quad (15)$$

Решая уравнение «15» относительно $Vo(n)$, можно получить значение критического объема строительного производства при известной банковской ставке по кредитам, когда еще обеспечивается безубыточная работа строительного предприятия, а решая данное уравнение относительно « $g\%$ », размер банковской ставки, под который можно привлекать кредиты при известном объеме строительного производства (уравнения 16 и 17 соответственно)

$$Vo(n) = [\Pi(n) + Скр(n) \times g\% / 100\%] / [Цд1(n) - 31(n)], \quad (16)$$

$$g\% = \{V(n) \times [Цд1(n) - 31(n)] - \Pi(n)\} \times 100\% / Скр(n). \quad (17)$$

На основании анализа уравнений «12, 13, 16 и 17» можно сделать следующие выводы:

1. При объеме строительства « $V(n)$ », меньшем критического объема « $Vo(n)$ », производственно-хозяйственная деятельность домостроительного предприятия будет убыточной, т.к. рентабельность производства ниже «0».
2. При наличии достаточной мощности по выпуску строительных конструкций и изделий при неизменных постоянных затратах для повышения эффективности производства предприятия целесообразно увеличивать объем строительства жилых домов, так как при этом постоянные и переменные издержки в расчете на один квадратный метр жилья будет уменьшаться, а, следовательно, прибыль будет расти. Увеличение объема строительного производства может быть осуществлено за счет привлечения дополнительных финансовых ресурсов, формируемых, в основном, из банковских кредитов. Объем требуемых средств определяется зависимостью «12», а целесообразную банковскую ставку по зависимости «17».

3. Увеличение объема строительства целесообразно до достижения эксплуатационной мощности производства по выпуску строительных конструкций и изделий. Если для увеличения объема строительства необходимо увеличение мощностей по производству строительных конструкций и изделий за счет привлечения значительных дополнительных капитальных вложений, то для принятия решения о целесообразности проведения таких дорогостоящих мероприятий необходимо выполнить расчетный прогноз по ожидаемым от инвестиций доходам.

Использование приведенных моделей будет способствовать безусловному повышению эффективности оперативного управления строительным производством в рыночных условиях.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. Жданов С.А. Методы и рыночная технология экономического управления. – М.: Дело и Сервис, 1999.
4. Магомедов Р.М., Алиев О.М., Юнусов З.А. Оперативное управление обеспечением рентабельности деятельности домостроительного предприятия в условиях изменения цен на материалы, конструкции и услуги сторонних организаций // Проблемы теории и практики управления развитием социально-экономических систем. Материалы 7-й Всероссийской научно-практической конференции. – Махачкала, ДГТУ, 2010.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

В статье раскрыты современные принципы обеспечения эффективности региональной транспортно-логистической системы как условия конкурентоспособности соответствующей региональной экономики в национальной и международной экономике. Рассмотрена, с учетом зарубежного опыта, система понятий об интермодальных грузоперевозках и интермодальных транспортно-логистических комплексах (ИТЛК) как стратегических точек роста региональной экономики. Обоснованы приоритетные направления стратегии инновационного развития региональной транспортно-логистической системы в рамках национальной (страновой) и континентальной систем.

SHIVYRIN E.I.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH REGION

The article deals with modern principles of effective regional transport and logistics system as a condition of competitiveness of the regional economy in the national and international economy. Considered, taking into account international experience, a system of concepts of intermodal freight and intermodal transportation and logistics complexes (ITLK) as strategic points in the growth of regional economy. Justified priority strategy of innovative development of regional transport and logistics system within the national (country) and continental systems.

Ключевые слова: транспорт, логистика, экономика, регион, инфраструктура, эффективность, конкурентоспособность, интеграция, инновации, интермодальные комплексы.

Keywords: transportation, logistics, economy, region, infrastructure, efficiency, competitiveness, integration, innovation, intermodal facilities.

Эффективность транспортно-логистической системы – необходимое условие капитализации естественногеографических достоинств транзитных маршрутов определенной страны или ее региона [4].

В соответствии с решением Критской конференции по вопросам развития Трансъевропейской сети определена система приоритетных международных транспортных коридоров (МТК), которая включает в себя девять европейских транспортных коридоров, три из которых (№1, №2 и №9) проходят

по территории России и используют российские транспортные коммуникации.

Поэтому в последние 5-7 лет в России наблюдается повышенная активность в сооружении транспортно-логистических терминалов различного назначения, размера и качества крупными государственными и негосударственными предприятиями, заинтересованными в создании собственных эффективных систем производственной логистики. Особенно быстрыми темпами строят собственные терминалы компании, ориентирующиеся на международное сотрудничество, а также фирмы, созданные с иностранным участием. Но это строительство в основном является автономным, стихийным, не обеспечивает максимальную эффективность и конкурентоспособность соответствующей региональной экономики в национальной и международной экономике (не с точки зрения воздействия на нее различных факторов мирового рынка, а с позиции реализации преимуществ внутренней системы товародвижения), так как не оптимизировано в рамках логистической системы континента, не синхронизировано с ее количественным и качественным инновационным развитием.

Становление рыночной экономики, развитие предпринимательства в России и расширение внешнеэкономических связей вызывают повышенные требования к внедрению инновационных технологий в организацию междугородных и международных грузовых перевозок и обуславливают переход на логистические принципы товародвижения [2].

Экономическая логистика является потоковой концепцией товародвижения – процесса перемещения товара от производителя к потребителю, включая как физическое движение, так и все виды сопутствующего информационного, финансового, правового и другого обеспечения товарных сделок и переходов прав собственности. В современных условиях «рынка покупателя» способ предоставления товара потребителю становится одним из элементов ценности самого товара и фактором его преимущества (или недостатка) среди аналогичных товаров на рынке. Система товародвижения в современных условиях становится элементом конкурентоспособности на рынке как самого товара, так и его производителя (продавца).

С макроэкономической точки зрения система товародвижения выступает в качестве элемента рыночной инфраструктуры национальной и международной экономики. Развитие современной системы товародвижения невозможно без взаимодействия различных способов доставки груза и многообразного конфигурирования транспортно-складских цепочек. Особенно остро необходимость этого взаимодействия проявляется в современных условиях возрастающего внешнеторгового оборота и расширения внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, неуклонного роста экспортно-импортных перевозок грузов.

Организационным механизмом реализации сложноструктурированных транспортно-складских технологий процессов товародвижения выступает экспедиторская деятельность. Логистизация этой деятельности способна повысить эффективность действия всей системы товародвижения, а следова-

тельно, и обеспечить преимущества функционирования национальной экономики как самостоятельной товаропроизводящей системы, стать важным фактором ее конкурентоспособности на мировом рынке (подчеркнем еще раз – не с точки зрения воздействия на нее различных факторов мирового рынка, а с позиции реализации преимуществ внутренней системы товародвижения).

В указанных условиях важное экономическое значение приобретают интермодальные перевозки по проходящим через территорию страны международным транспортным коридорам. Отличительными особенностями интермодальных перевозок является то, что они основаны на комбинации нескольких видов транспорта и на функционировании особого организационного механизма – единого оператора, реализующего технологию доставки груза «от двери до двери» при единой ответственности за весь перевозочный процесс.

Однако в России, несмотря на широту научно-практических исследований логистической деятельности как отрасли, не была рассмотрена с учетом зарубежного опыта концепция современной системы интермодальных транспортно-логистических комплексов (ИТЛК), ее отдельных элементов, связей и закономерностей эффективного функционирования на уровне регионов России и в стране в целом, в том числе – на примере разработки концепции регионального ИТЛК международного класса.

В связи с изложенным, актуальной является постановка следующих научно-практических задач:

- ❖ рассмотреть и адаптировать систему основных отраслевых понятий об интермодальных транспортно-логистических перевозках за рубежом применительно к экономическим условиям регионов России;
- ❖ провести анализ экономических и управленческих предпосылок развития системы ИТЛК в регионе;
- ❖ предложить меры по повышению эффективности ИТЛК в регионе;
- ❖ изучить практические аспекты реализации стратегии создания ИТЛК в регионе на примере разработки типовой концепции функционирования и управления.

Смешанной перевозкой называется транспортировка грузовой партии от пункта отправления до пункта назначения, когда для процесса перемещения используется более одного вида транспорта. Может осуществляться как при участии предприятий транспортной инфраструктуры (портов, аэропортов, терминалов), так и без них, когда груз последовательно передаётся от перевозчика одного вида транспорта перевозчику другого [3].

В России взаимоотношения транспортных организаций при перевозке грузов, пассажиров и багажа разными видами транспорта по единому документу (прямое смешанное сообщение), а также порядок организации этих перевозок определяются соглашениями между организациями соответствующих видов транспорта, заключаемых в соответствии с законом о прямых смешанных (комбинированных) перевозках (ст.788 ГК РФ).

Наиболее эффективной разновидностью смешанных перевозок грузов являются прямые смешанные перевозки, за рубежом они первоначально по-

лучили наименование «комбинированных» или «мультимодальных». С развитием глобализационных процессов экономики и выходом на новые уровни взаимоотношений и ответственности понятие «смешанные перевозки» утратило свою актуальность, рынку требовалось более глубокое понимание всего процесса при организации международных перевозок. Не имея четких, общепринятых понятий, регионы начали использовать собственную терминологию. Таким образом, мировая транспортная система получила целый ряд понятий, описывающих одни и те же процессы транспортировки, тем самым уменьшая доверие к данному определению среди заинтересованных организаций. На сегодняшний день очень часто встречаются предложения участников транспортного рынка в организации «интермодальных», «мультимодальных» или комбинированных перевозок. И порой под проданной (осуществленной) перевозкой скрывается не то значение (действие), которое было озвучено. Поэтому очевидным становится тот факт, что большинство представителей транспортно-экспедиционного рынка, предлагая услуги разновидностей смешанных перевозок, порой сами до конца не осознают истинного значения, а значит, круга обязанностей сторон данных перевозок. И тем более, что все эти тонкости до конца не знает потребитель транспортных услуг, что в последствии приводит к невыполнению или к неполному выполнению принятых на себя обязательств обеими сторонами процесса и негативно влияет на дальнейшее сотрудничество в частности и продуктивное развитие рынка в целом.

Таким образом, в современной международной практике:

- ❖ «смешанный (комбинированный) транспорт или перевозка грузов в смешанном сообщении (Intermodal transport, combined transportation, multimodal transport)» – использование при перевозке грузов (чаще всего генеральных) различных видов транспорта – морского, речного, железнодорожного, воздушного, автомобильного и обеспечение транспортировки по всей транспортной цепи. Если из указанных видов транспорта, по меньшей мере, два являются международными, то такая перевозка считается смешанной международной;
- ❖ «интермодальная перевозка» – система смешанной доставки грузов несколькими видами транспорта по единому перевозочному документу с их перегрузкой в пунктах перевалки с одного вида транспорта на другой без участия грузовладельца;
- ❖ «комбинированная перевозка» – интермодальная перевозка, в рамках которой большая часть рейса приходится на железные дороги, внутренний водный или морской транспорт;
- ❖ «мультимодальная (трансмодальная) перевозка» – интермодальная перевозка, при которой лицо, организующее её, несет ответственность на всём пути следования, независимо от количества принимающих участие видов транспорта при оформлении единого перевозочного документа.

Наиболее распространены автогрузоперевозки. Посредством специализированных автомобилей происходит транспортировка различных видов гру-

за. Существуют разные виды автомобильного транспорта, предназначенные для того или иного вида грузов:

- ❖ микроавтобусы, способные перевезти небольшое количество груза;
- ❖ изотермические машины и рефрижераторы, обеспечивающие сохранность скоропортящихся продуктов и медикаментов;
- ❖ зерновозы, специализирующиеся, соответственно, на перевозке зерна;
- ❖ цистерны, отвечающие за сохранность жидкого и сыпучего груза;
- ❖ специализированные низкорамные автомобили для перевозки крупногабаритного груза и т.д.

Недостатком этого вида транспорта является его зависимость от качества и состояния дорог, влияющего на скорость доставки. Преимуществом является возможность доставки «до порога». Как правило, автомобильные перевозки «подключают» дополнительно к основному виду перевозок, если речь идет о транспортировке груза на дальние расстояния.

На большие расстояния принято транспортировать грузы авиа, железнодорожным или водным видами транспорта.

Авиаперевозка, безусловно, – самый быстрый способ отправления грузов, но за счет высокой стоимости перевозки и ограничения по габаритам и весу груза прибегают к этому виду транспортировки достаточно редко по сравнению с прочими.

Водные виды транспорта возможны только при наличии водных артерий, преимуществом является возможность транспортировать объемные, крупногабаритные грузы. Особенно следует отметить водный транспорт при межконтинентальных перевозках – это единственный способ транспортировки больших грузов. Скорость этого вида транспорта наименьшая среди всех возможностей грузоперевозки.

Таким образом, железнодорожные перевозки являются самым «оптимальным» вариантом. Разветвленная сеть железнодорожного полотна, скорость, возможность масштабной и крупногабаритной загрузки, применение специализированного транспорта для перевозки самых различных видов грузов позволяют железнодорожному транспорту создавать лучшие условия в соотношении всех параметров.

Одним из наиболее распространенных видов перевозки железнодорожным транспортом является контейнерная перевозка. Контейнер позволяет перевозить крупные партии товара, обеспечивать сохранность груза, обеспечивать безопасность перевозки опасных грузов.

Есть много разновидностей контейнеров:

- ❖ контейнеры с открытым верхом, которые используются для перевозки крупногабаритных грузов, сверху закрывающиеся материей;
- ❖ танктейнер, так называемый контейнер в виде цистерны и каркаса от обычного контейнера, для транспортировки жидкости;
- ❖ контейнер-реф, сокращение от рефрижератор, используется для перевозки скоропортящихся грузов;

- ❖ контейнер со сменным корпусом, перевозимый на грузовиках или поездах, имеют легкую конструкцию и складные ножки под каркасом, что позволяет перемещать их без помощи подъемного оборудования.

Эти контейнерные системы можно перегружать с железнодорожного состава на специализированный автомобиль, совершая, таким образом, доставку «до дверей». Так же крупные партии товара перевозят на паллетах, представляющих собой плоскую конструкцию, разработанную для поддержания товара в устойчивом положении. Паллету удобно погрузить вилочным погрузчиком, подъемными кранами.

Интермодальные перевозки необходимо контролировать. Для лучшего контроля используют информационные системы, с помощью которых происходит исполнение заказа, его управление, контроль, планирование всего процесса. Информационные системы обмениваются данными, описывающими необходимость совершения того или иного вида операций по перевозке груза.

Логистические характеристики информационной системы, степень ее влияния на скорость перевозки грузов позволяют улучшить конкурентоспособность компании и создать максимальный уровень комфорта клиенту, когда ему не о чем будет беспокоиться, кроме подписания бумаг и получения груза в целостности и сохранности. Гарантии по доставке груза в целостности и сохранности берет на себя оператор интермодальной сети, специализированная компания, осуществляющая перевозку груза интермодальным способом.

Современные операторы интермодальной сети используют такие информационные системы, которые позволяют отслеживать все этапы перевозки груза в режиме реального времени [1].

Завершить кратко перечисленную систему понятий об интермодальных грузоперевозках необходимо тем, что основными функциональными элементами региональных и международных транспортно-логистических систем, обеспечивающими скоординированное взаимодействие участников продвижения и обслуживания товароматериальных потоков, рассматриваемыми в качестве стратегических точек роста региональной экономики, являются интермодальные транспортно-логистические комплексы (ИТЛК).

Под ИТЛК понимается многофункциональный терминальный комплекс, сооружаемый в узлах транспортной сети на пересечении магистральных путей сообщения, гарантированно обеспечивающий потребителей комплексным транспортно-экспедиционным и логистическим сервисным обслуживанием на основе логистической координации и согласования экономических интересов участников транспортно-логистического процесса, интеграции товароматериальных, информационных, сервисных и финансовых потоков.

Общими признаками, характерными для всех ИТЛК, являются:

- ❖ размещение на территории (или в непосредственной близости) транспортных узлов на пересечении магистральных путей сообщения;

- ❖ наличие нескольких видов транспорта, обслуживаемых ИТЛК, при совмещении технологии грузопереработки;
- ❖ функциональная возможность загрузки, выгрузки, перегрузки, краткосрочного и долгосрочного хранения необходимого количества грузов различного состава с необходимой пропускной способностью;
- ❖ функционирование в составе ИТЛК транспортно-экспедиционных компаний – провайдеров логистических услуг, осуществляющих комплексное транспортно-экспедиционное обслуживание потребителей;
- ❖ направленность деятельности ИТЛК на обеспечение максимального синергического эффекта на основе установления взаимовыгодных отношений между участниками транспортно-логистического процесса при максимальном удовлетворении требований потребителей по качеству и срокам обслуживания.

Из изложенного следует, что научно-обоснованная стратегия инновационного развития региональной транспортно-логистической системы в рамках страновой и континентальной систем должна осуществляться по следующему алгоритму:

- ❖ определить естественную географическую принадлежность и потенциальную пригодность региона к трансконтинентальным и трансграничным логистическим маршрутам или только к внутренним (межрегиональным);
- ❖ определить соответствие сети региональных транспортных путей и узлов (в порядке приоритета – железнодорожных, автодорожных, водных, воздушных) технико-экономическим требованиям по пропускной способности и оснащенности к интермодальным логистическим маршрутам соответствующего уровня;
- ❖ определить потребность в комплексной программе регионального адресного строительства необходимого количества ИТЛК с заданными параметрами;
- ❖ определить условия и сроки реализуемости программы с точки зрения административных и технико-экономических предпосылок региона для выделения земельных ресурсов и привлечения бюджетных, внутренних внебюджетных и иностранных инвестиций в региональную транспортно-логистическую инфраструктуру;
- ❖ разработать адресные объектные концепции размещения региональных ИТЛК и сформировать адресные инвестиционные портфели проектного финансирования регионального, межрегионального, национального и международного уровня с привлечением механизма государственных гарантий.

Литература

1. Берков М.В. Информационные технологии в логистике. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С.41.
2. Евстигнеев Р. Н., Евстигнеева Л.П. Методологические основы экономической синергетики. – М.: ИЭ РА, 2007. – С.45.
3. Смехов А.А. Введение в логистику. – М.: Транспорт, 2007. – С.29.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир/1992-2015. – М.: «Экономика», 2005. – С.28.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ЛУКОВЦЕВА А.К.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

В современной России удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, весьма незначителен. Одной из важнейших проблем малого бизнеса в сфере инноваций в России является ограниченный доступ к финансовым ресурсам. В системе источников финансирования малых предприятий в научно-технологической сфере в последний период начинает играть заметную роль венчурный капитал, а также успешные предприниматели, так называемые «бизнес-ангелы». Опыт развитых стран в сфере инновационной деятельности в секторе малого и среднего предпринимательства говорит о необходимости системного государственного подхода во всех процессах, касающихся стратегии модернизации экономики России и ее регионов на основе всестороннего стимулирования инновационной деятельности во всех отраслях народного хозяйства, в том числе при помощи налогового стимулирования.

LUKOVITSEVA A.K.

THE CURRENT STATE OF INNOVATIVE SMALL AND MEDIUM- SIZED BUSINESSES IN RUSSIA

In modern Russia the share of small enterprises engaged in technological innovation, is quite inadequate. One of the major problems of small businesses in the area of innovation in Russia is limited access to financial resources. In the system of financing small enterprises in scientific and technological sphere in the last period venture capital begins to play an important role, as well as successful entrepreneurs, the so-called «business angels». The experience of developed countries in the sphere of innovation activity in the sector of small and medium businesses said the need for systematic government approach in all processes relating to the strategy of modernizing the Russian economy and its regions based on a comprehensive innovation in all sectors of the economy, including through tax incentives.

Ключевые слова: инновационная деятельность, предпринимательство, малый и средний бизнес, финансирование, эффективность, модернизация, государственная поддержка.

Keywords: Innovation, entrepreneurship, small and medium business, finance, efficiency, modernization, state support.

В современной России малые формы хозяйствования служат преимущественно средством выживания для широких слоев бедного населения: неразвитость базовых институтов рынка, отсутствие работоспособных институтов гражданского общества не позволяют отечественному малому и среднему бизнесу раскрыть свои возможности с точки зрения современного инновационного развития. Уже более десяти лет доля научно-технической деятельности в российском малом предпринимательстве снижается, приближаясь к малоразличимой величине.

Даже по данным официальной статистики, с 1995г. по 2004г. число малых предприятий научно-технической сферы сократилось в 2,3 раза, среднесписочное число занятых на них – в 3,7 раза. Кроме того, в отраслевой структуре общего числа малых предприятий число малых предприятий сферы науки и научного обслуживания с 1995г. по 2004г. сократилось почти в три раза – до 2,2%¹. Доля продукции малых предприятий этой сферы в общем объеме продукции малых предприятий – юридических лиц за последние пять лет снизилась почти вдвое, упав до 1,9%. По официальным данным, в России в 2004г. функционировало всего 20,7 тыс. малых предприятий – юридических лиц сферы науки и научного обслуживания. Достигнув максимума в 10,5% в 2004 году, она упала в 2008 году до 9,6%. В то же время, ситуация на региональном уровне значительно различается. Так существуют регионы, где инновационные компании практически отсутствуют. В то же время, есть регионы, где инновационная активность хоть и далека от уровня развитых стран, но гораздо больше средней по стране. Это Пермский край – 26,2%, Томская область – 16,6%, Удмуртия – 15,7%, Татарстан – 15,2%. Такой разброс данных означает, что процесс развития инноваций определяется как политикой федеральных властей, так и региональными властями, которые применяют более действенные меры.

Причем лишь чуть более их половины можно отнести к категории действительно инновационных (по данным выборочного опроса, проведенного Российской ассоциацией венчурного капитала (РАВИ) в июле 2004г., лишь 14% компаний, официально числящихся научно-техническими, подтвердили, что они реально занимаются инновациями) [5; 14]. Более того, значительное число формально (по уставу) научно-технических малых предприятий в реальности занимаются преимущественно торговой и посреднической деятельностью. За последние годы малыми предприятиями было получено немногим более 1200 патентов на изобретения, что составило менее одного процента от общего числа действующих в настоящее время патентов РФ. По данным Росстата, в 2007г. удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе малых предприятий, в сфере «добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (рассчитанный в соответствии с методикой Европей-

¹ Здесь и далее: приводя данные цифры, автор отдает себе отчет в том, что к выводам и суждениям о развитии малого предпринимательства, основанным на данных официальной статистики, необходимо относиться с большой долей скептицизма в связи с низким качеством этой статистики. В данном случае показательна динамика сферы научно-технического малого предпринимательства.

ского Союза учета инновационной продукции) составлял всего 4,3%. В той же сфере, но удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий – 2,0%. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий, по сфере «добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды» составил 1,7% [9]. Лишь в последние два-три года все же наблюдается некоторый рост этих показателей.

Основными причинами слабого развития научно-технической инновационной деятельности сферы малого бизнеса в России является:

- отсутствие серьезного внутреннего спроса и, как следствие, низкая доходность этой деятельности. По данным Фонда «Бюро экономического анализа», внедрением инноваций занимается лишь 4-5% отечественных предприятий, тогда как в Германии, США, Франции и Японии – от 70 до 82% [13];

- фактическое отсутствие доступности финансов и дееспособной инфраструктуры для инновационной деятельности, критическое состояние систем образования и просвещения (по сравнению с высокоразвитыми странами в России низки расходы на образование, на НИОКР, лавинообразно сокращается число исследователей);

- высокий уровень транзакционных издержек (издержек организации и ведения предпринимательской деятельности) вследствие коррупции, иррациональных административных барьеров на пути предпринимательской деятельности (по экспертным оценкам, теневая экономика охватывает в малом бизнесе от 30 до 40% объема продукции и услуг (оборота)) [2];

- имеющаяся инновационная компонента в малом бизнесе России заметна в торговле и сервисе, в мелком производстве и строительстве. Однако содержание этой компоненты – в активном внедрении иностранных технологий и материалов, уже успешно реализованных в других частях света;

- мизерное по масштабам российское научно-техническое инновационное малое предпринимательство работает преимущественно по прямым заказам иностранных фирм или транснациональных корпораций, которые получают экономию на дешевой рабочей силе научной сферы;

- отсутствие системы стимулирования малого инновационного бизнеса, которая ставила бы малые предприятия в условия, когда вести инновационный бизнес было бы выгодно (достаточно сравнить величины налогов, которые платят в год примерно равноценные малые инновационные предприятия в России и США: в России эта сумма составляет 240 тыс. долл., в США – 6 тыс. долл.¹);

- отсутствие внятной государственной научно-технической политики, подтвержденной практическими действиями на всех уровнях законодательной и исполнительной власти (в России нет Федерального закона, регулирующего инновационную деятельность: ранее принимались лишь Постановления,

¹ Информационное Агентство «Финмаркет», 28 марта 2007г.

рассчитанные на определенный срок, такие как, например, Постановление Правительства РФ от 24.07.1998г. №832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы» или Постановление Правительства РФ от 31 декабря 1999 г. №1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности».

Как уже говорилось, одна из важнейших проблем малого бизнеса в сфере инноваций в России – ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Существующая система финансирования инновационной деятельности в целом, сформированная при участии государства на основе зарубежного опыта, носит скорее демонстративный характер и серьезно не влияет на ситуацию в сфере НИОКР. Наиболее удачной является деятельность Фонда содействия развитию малых предприятий – так называемый «Фонд Бортника» (анализ его деятельности подробно дан в работе Ленчука Е.В. и Власкина Г.А. [11]). За годы работы этого Фонда поддержано свыше 5500 проектов создания малых предприятий (только в 2010 году за счет средств Фонда поддерживаются до 600 таких малых предприятий); представительства Фонда активно работают в 29 регионах Российской Федерации. В задачу Фонда входит содействие развитию малым инновационным предприятиям, которые вводят в хозяйственный оборот интеллектуальную собственность, созданную за счёт средств федерального бюджета в российских ВУЗах и научных организациях РАН. Программа «СТАРТ» - одна из основных программ (начатая Фондом в 2004 году) направлена на поддержку малых инновационных предприятий. Каждый год на финансирование по программе «СТАРТ» претендуют 1,5-2,0 тысячи предприятий, из которых отбираются 400-500 проектов и с ними заключаются государственные контракты, предоставляющие финансовую поддержку команде в объёме до 6 млн. рублей на 3 года для завершения разработки и начала реализации продукта. Программа «СТАРТ» базируется на принципе частно-государственного партнёрства: государство реализует лишь часть мероприятий, необходимых для развития бизнеса. Поддержанные Фондом предприятия освоили в производстве около 3500 запатентованных изобретений, выпустили продукции на 6 миллиардов рублей, их отчисления государству в виде налогов превышают в 1,8 раза сумму полученных ими бюджетных средств, а выработка на одного работающего достигла 1,5 млн. рублей. На фирмах созданы тысячи новых рабочих мест [4].

В 2010 году было принято принципиальное решение о расширении полномочий Фонда, и, помимо распределения грантов инноваторам, он вскоре сможет открывать по всей стране специализированные центры, которые будут оказывать малым инновационным компаниям услуги в виде производства образцов инновационной продукции, приобретения оборудования, а также сертификации и патентования, в том числе и международного [7]. Президент РФ поручил правительству расширить полномочия «Фонда Бортника».

В системе источников финансирования малых предприятий в научно-технологической сфере в последний период начинает играть заметную роль

венчурный капитал. Самыми распространенными формами венчурного предпринимательства в сфере малого и среднего бизнеса независимый (чистый) венчур и венчурные фирмы, которые финансируются инвестиционными фондами.

Венчурный капитал, во-первых, содействует освоению новых передовых научно-технических разработок для создания конкурентоспособных высокотехнологичных продуктов и технологий и, во-вторых, он способствует созданию новых рабочих мест в малом и среднем бизнесе с целью повышения общего уровня занятости. В этой системе венчурным фондам практически нет альтернативы на этапе раннего роста и в начале стадии устойчивого роста, когда предприятие переходит от опытного к коммерческому производству и испытывает потребность в значительных долгосрочных финансовых ресурсах при высоком уровне риска¹. Смысл венчурного бизнеса заключается в организации в форме малого предприятия группы исследователей, инженеров, ученых для разработки той или иной научной идеи, проекта. В самом общем виде эта форма бизнеса заключается в выделении инвестиций малым и средним компаниям, разрабатывающим и производящим преимущественно инновационную продукцию и услуги, базирующиеся на высоких технологиях.

Как свидетельствует мировая практика, национальный венчурный рынок можно считать состоявшимся, если масса денежных средств на этом рынке достигнет 0,4% от ВВП. По экспертным оценкам, для России эта сумма равна порядка 120 млрд. руб. [12]. Это означает, что возможности российского рынка венчурных инвестиций еще очень далеки от исчерпания. Что касается создаваемых в России региональных венчурных фондов, то их целью является финансовая поддержка прежде всего субъектов малого предпринимательства в научно-технической сфере. В настоящее время на территории Российской Федерации официально зарегистрировано уже более 20 региональных венчурных фондов, находящихся на разной стадии функционирования; а суммарно количество проектов у региональных венчурных фондов более полусотни [1]. В настоящее время на рынке инновационных ресурсов малое инновационное предпринимательство является самым уязвимым субъектом. Содействие развитию малого и среднего бизнеса должно быть частью государственной инновационной политики. Это требует создания специальной структуры, представляющей интересы малого и среднего предпринимательства на всех уровнях власти и ответственной за решение всех проблем его развития. Такой государственной структурой мог бы стать «Комитет малого и среднего предпринимательства» при Президенте РФ (аналогичной Администрации малого бизнеса при Президенте США). Этот комитет мог бы заниматься формированием и претворением в жизнь государственной политики в отношении малого и среднего предпринимательства, включая реализацию федеральных целевых программ, связанных с их деятельностью.

¹ В США доля венчурного капитала в общем объеме инвестиций в малые инновационные предприятия достигает 80%. В результате поддержанные венчурным капиталом предприятия обеспечивают 16% ВВП и 9% занятости в частном секторе США. <http://www.nvca.org>.

Однако в целом, несмотря на последние инициативы государства в области венчурного инвестирования, рынок с его навыками и приемами пока только подбирается к инновационному сектору, в том числе в сфере малого и среднего предпринимательства.

Наряду с фондами венчурного капитала, активное участие в поддержке инновационного процесса малого и среднего предпринимательства принимают частные некорпорированные инвесторы, в основном успешные предприниматели (так называемые «бизнес-ангелы»¹). В России в настоящее время число «бизнес-ангелов», по некоторым данным, достигает уже почти 50 тысяч. Однако если в США, по некоторым оценкам, на тысячу жителей приходится один «бизнес-ангел», то в нашей стране, даже по самым оптимистичным оценкам, это соотношение меньше в 30-50 раз. В целом, по оценке экспертов, объем «бизнес-ангельского» инвестирования в России в настоящее время не превышает 5 млрд. руб. В то же время потребность в «бизнес-ангельских» инвестициях оценивается в размере 70-80 млрд. руб. [15]. Источники проектов для «бизнес-ангелов»: отраслевые НИИ, «Фонд Бортника», изобретатели, связи в научном мире, сеть знакомств, Конкурс русских инноваций журнала «Эксперт», военно-промышленный комплекс и др.. Однако в настоящее время в России частное «бизнес-ангельское» инвестирование развито недостаточно (это можно подтвердить и отставанием России от Евросоюза, где в 2006г. работало более 200 сетей «бизнес-ангелов», в то время как в России насчитывается только 3 реально работающих сети).

Необходимо проведение ряда мероприятий на государственном уровне, которые бы способствовали ускорению развития малого инновационного бизнеса на ранних стадиях развития. В этом ряду развитие «бизнес-ангельского» сектора видится приоритетным направлением, так как «бизнес-ангелы», в большей мере, чем управленцы государственных, региональных и корпоративных фондов, участвуют в процессе создания новых компаний, передают инновационным компаниям навыки ведения бизнеса и деловые связи, острее чувствуют рыночную конъюнктуру. Такая мера должна привести к сбалансированному развитию инновационного сектора в малом и среднем предпринимательстве.

Опыт развитых стран в сфере инновационной деятельности в секторе малого и среднего предпринимательства и в организации ускоренной коммерциализации новых разработок говорит о необходимости системного госу-

¹ В США число компаний, в которые инвестируют «бизнес-ангелы», в 20-40 раз больше числа компаний, в которые инвестирован институциональный венчурный капитал, и при этом суммы, инвестированные «бизнес-ангелами» в сектор малых и средних предприятий в пять раз больше, чем вложенные институциональной индустрией венчурного капитала (См. [11]) Количество активных «бизнес-ангелов» в Европе оценивается в 125 тыс. Инвестируемые ими капиталы в 30-40 раз превышают вложения венчурных фондов. По данным Европейской сети «бизнес-ангелов» EBAN (организована в 1999г., объединяет 215 сетей «бизнес-ангелов» из 26 стран), в 2006г. наиболее активными странами на этом поприще были Германия (41 сеть «бизнес-ангелов»), Франция (35), Британия (33). Количество же потенциальных «бизнес-ангелов», по данным EBAN, превышает активных частных инвесторов в Старом Свете в 10 раз (См. Компания. – 29 января 2007г. – №448.).

дарственного подхода во всех процессах, касающихся стратегии модернизации экономики России и ее регионов на основе всестороннего стимулирования инновационной деятельности во всех отраслях народного хозяйства. Обеспечение такого подхода может быть обеспечено, прежде всего, принятием ряда законодательных инициатив. К ним можно отнести:

- Разработку проекта «Закона о поддержке инновационной деятельности и технической модернизации малых и средних предприятий», в котором (1) должен быть определен статус инновационного предприятия, количественные критерии оценки инновационной активности предприятия, например, такие как степень вовлеченности (в % от общего объема деятельности) в НИОКР, в создание новых продуктов и услуг, их производство; в модернизацию ранее производимых продуктов и услуг; в обновление и модернизацию оборудования; внедрение новых технологий; (2) предусмотрено гарантированное оказание всесторонней помощи (финансовой, материально-технической и консультационной) только предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность в соответствии с действующими приоритетами социально-экономического развития; (3) определены источники финансирования инновационных проектов – из соответствующих бюджетов (федерального, регионального, местного) с привлечением внебюджетных средств (включая средства частного капитала); (4) предоставлены государственные гарантии по инвестициям и кредитам, привлеченным для реализации инновационных проектов.

- Законодательное обеспечение государственных гарантий деятельности частных инвестиционных компаний для предоставления инвестиционного и рискованного капитала малых и средних предприятий в период их старта, роста и развития на условиях участия в прибылях в случае их успешного развития.

- Законодательное и правовое обеспечение развития венчурного и «бизнес-ангельского» финансирования инновационных проектов, включающее разработку мер финансового стимулирования деятельности венчурных инвесторов (налоговые льготы, государственные гарантии и страхование инвестиций), вкладывающих средства в инновационные и высокотехнологичные малые предприятия.

- Разработку федеральной программы, предусматривающей объединение финансовых ресурсов различных государственных ведомств в целях выполнения НИОКР по их тематике на конкурсной основе силами малых и средних предприятий.

Для содействия развитию малого и среднего бизнеса требуется создание специальной структуры, представляющей интересы малого и среднего предпринимательства на всех уровнях власти и ответственной за решение всех проблем его развития. Такой государственной структурой мог бы стать «Комитет малого и среднего предпринимательства» при Президенте РФ (аналогичной Администрации малого бизнеса при Президенте США). Этот комитет мог бы заниматься формированием и претворением в жизнь государственной политики в отношении малого и среднего предпринимательства,

включая реализацию федеральных целевых программ, связанных с их деятельностью.

Одним из самых действенных средств поддержки инновационной деятельности малых и средних предприятий является налоговое стимулирование. В существующем Налоговом кодексе РФ уже заложена дифференциация налогообложения не только по отраслям, но и по регионам. В статью 3 Налогового кодекса РФ нужно внести изменения: во-первых, имеющуюся дифференциацию налогообложения по отраслевому и региональному принципу дополнить дифференциацией и по географическому принципу (она может осуществляться в рамках дифференциации ставок одного налога, а также через региональные налоги), во-вторых по наукоемкости производимой продукции (дифференциация налогообложения в этом случае должна быть согласована между федеральными и региональными структурами, т.к. в настоящее время управление налогообложением на уровне регионов в большинстве случаев выполняет задачи в рамках полномочий, делегированных им центральными органами власти). Конечно, Федеральным законом от 19.07.2007г. №195-ФЗ внесены изменения в Налоговый кодекс РФ по НДС, налогу на прибыль и упрощенной системе налогообложения с целью формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности. Но и в нем есть ограничения, в частности, коэффициент 3 может применяться к основной норме амортизации, рассчитываемой только линейным методом, и не касается условий применения нелинейного метода, где установлен весьма низкий коэффициент 2.

В Налоговом кодексе РФ предусматривается возможность получения инвестиционного налогового кредита сроком от 1 до 5 лет, но в механизме его предоставления имеются ограничения: во-первых, уменьшение налоговых платежей не должно превышать 50% их величины; во-вторых, сумма кредита не может быть более 30% стоимости приобретенного оборудования. Поэтому в настоящее время инвестиционный кредит практически не используется.

Наиболее действенным инструментом органов власти субъектов Федерации для стимулирования инновационной деятельности предприятий является возможность снижения налоговых ставок по региональным налогам, а также по налогу на прибыль организаций в размере, не превышающем 4%. Однако при жестком дефиците бюджетных средств такое снижение ставки налога на прибыль могут позволить себе немногие регионы: в большинстве случаев такие льготы носят отраслевой характер и устанавливаются для предприятий приоритетных отраслей, которые на определенный период признаны таковыми на территории данного субъекта.

Таким образом, узость возможностей налоговой политики на уровне региона не позволяет им активно включать в нее меры по расширению инвестирования инновационной деятельности, особенно в субъектах, где региональные бюджеты формируются с дефицитом. А в тех субъектах, где инвестиционные льготы для инновационной деятельности предусмотрены, они в

основном касаются только регионального налога на имущество организаций и частично земельного.

Для активизации региональной налоговой политики [3; 6; 8; 10], прежде всего для расширения инвестирования инновационной деятельности малых и средних предприятий, необходимо увеличить долю собственных налоговых источников в бюджетах субъектов РФ. Целесообразно изменить соотношение составляющих частей ставки налога на прибыль организаций в пользу региональных бюджетов и разрешить корректировать эту часть ставки и направления ее на инвестиционные цели. Во-вторых, другим направлением повышения инвестиционной активности должно стать увеличение финансовой самостоятельности (налоговых доходов) органов местного самоуправления, так как они непосредственно создают условия для эффективной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса.

Инновационное налоговое стимулирование должно осуществляться прежде всего путем восстановления системы финансирования НИОКР как через специализированные фонды финансирования НИОКР (путем конкретизации их правового статуса, устранения двойного налогообложения их доходов и повышения ставки отчислений в них до 1,5%), так и путем стимулирования собственных расходов предприятий на осуществление НИОКР. Для повышения эффективности такого стимулирования нужно ужесточить контроль за целевым использованием средств НИОКР (и экономическим эффектом от их использования) и установить льготные (дифференцированные) ставки НДС.

В настоящее время ведется активная работа в Министерстве экономического развития и торговли РФ по детальной проработке идеи целевой программы поддержки малого и среднего предпринимательства, главный акцент в которой делается на субсидировании процентной ставки и взятии государством на себя обязанностей по обеспечению гарантий возврата кредитов. В частности, в целях поддержки начинающих предпринимателей ассоциация «Опора России» предлагает гарантии возврата средств распределить следующим образом: 20% обеспечивает сам предприниматель, примерно 20% – банк за счет собственного риска и 60% – государство.

Среди приоритетных направлений деятельности малых и средних предприятий выделяется их участие в выполнении приоритетных национальных проектов – прежде всего в АПК и ЖКХ (в настоящее время на долю коммерческих структур в ЖКХ приходится только 10-ая часть банковских кредитов, хотя бизнес готов внедрять новые технологии для снижения потерь тепла, по учету и контролю расхода энергоносителей и др.). В 2006г. в соответствии с Законом №88 «О государственной поддержке предпринимательства» Министерство по антимонопольной политике передало средства для осуществления программы в федеральный фонд по поддержке предпринимательства (на безвозвратной основе). Фонд перераспределял их региональным фондам (на возвратной основе), а региональные фонды, в свою очередь, использовали их в основном в целях избирательного кредитования предприятий. Однако критерии доступа к этим ресурсам были скрыты, что не устраивало ни государство, ни само предпринимательское сообщество.

Литература

1. Агамирзян И.Р. Рынок венчурных инвестиций: мировые тенденции и российская практика. – М.: РВК 2010.
2. Аналитика малого предпринимательства [Электронный ресурс] http://www.giac.ru/content/document_r_%7B53C5CE2B-F73C-4DE2-9366-31DC6A60F4A8%7D.html
3. Ашуралиева Д.Р. Роль малого бизнеса в развитии предпринимательства в промышленности /Проблемы формирования и реализации промышленной политики депрессивного региона. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. М– ахачкала, 2009, С. 622-627.
4. Борисов С.Р. Малые предприниматели намерены активно осваивать инновационный бизнес // Российская газета. 23 марта 2010г.
5. Гудкова А.А., Тихомиров С.А. Малый инновационный бизнес в структуре института интеллектуальной собственности: проблемы и направления их решения. Всероссийская конференция представителей малых предприятий, 2005г.;
6. Гусейнова Х.М. Налоговое стимулирование развития малого бизнеса в сфере промышленного производства /Проблемы формирования и реализации промышленной политики депрессивного региона. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Махачкала, 2009. – С. 612-622.
7. Денисов Д. Еще не венчур // Бизнес-журнал Онлайн. 28 сентября 2010г..
8. Зеленская С.Г. Инвестиционный потенциал развития регионов: налоговая нагрузка // ИнВестРегион, 2007, №2.
9. Индикаторы инновационной деятельности: 2009: Статсборник. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2009. – С. 14.
10. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
11. Ленчук Е.В., Власкин Г.А. Инвестиционные аспекты инновационного роста. – М.: ЛИБРОКОН, 2009.
12. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: / Под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 64-67.
13. О комплексе мер по поддержке малого предпринимательства/ Доклад МАП России, подготовленный в соответствии с Планом заседаний Правительства Российской Федерации на второе полугодие 2003 года, утвержденным 1 июля 2003 года №4735п-П41.
14. Обзор российского рынка прямых и венчурных инвестиций за 1994-2004 гг. – СПб.: РАВИ. – 2004. – С. 35.
15. CNews Analytics. 2009.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА И БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

МЕТЕЛЁВ С.Е., ВАНЮКОВА Н.Н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С БАЗЕЛЬСКИМ СОГЛАШЕНИЕМ

В статье рассматривается актуальная проблема экономики – внедрение международных стандартов достаточности капитала в деятельность коммерческих организаций. Приведенные выводы основываются на сравнении Базеля I, II, III.

METELYOV S.E., VANYUKOVA N.N.

PERFECTION OF BANK REGULATION ACCORDING TO THE BASEL AGREEMENT

In article the actual problem of economy – introduction of the international standards of sufficiency of the capital in activity of the commercial organizations is considered. The resulted conclusions are based on comparison of Basel I, II, III.

Ключевые слова: банк, риски, капитал, финансовый кризис, Базельское соглашение.

Keywords: bank, risks, the capital, financial crisis, the Basel agreement.

Особое место среди существующих теоретических и практических проблем банковской деятельности занимает проблема управления банковской ликвидностью и доходностью с учетом банковского риска финансовых операций в условиях неопределенности и неполноты информации. В этой связи размещение всех доступных для инвестирования средств должно осуществляться таким образом, чтобы обеспечить максимальную доходность коммерческого банка при его оптимальной ликвидности с учетом внутренних и внешних ограничений.

В финансовой теории риск чаще всего рассматривается как неопределенность в предсказании результата проведения операции, возможности его отклонения от ожидаемого или планируемого значения. Причинами неопределенности могут быть – отсутствие, неполнота (недостаточность, неадекватность), недостоверность информации. Нечеткость принятия решений, обусловленная субъективностью руководства банка, неточностью выводов и интерпретации данных, сложностью и разнообразием выводов.

Риск ликвидности для банка связан с невозможностью быстрой конверсии финансовых активов в платежные средства по приемлемым ценам без потерь или привлечения дополнительных обязательств. Уровень риска несбалансированной ликвидности зависит от множества факторов. На уровне

самого банка главными из них являются: качество активов и пассивов (диверсификация, надежность активов, стабильность пассивов), согласованность сумм и сроков привлечения и размещения ресурсов, согласованность процентной политики банка и общего уровня доходности его операций (постоянная отрицательная операционная маржа может привести банк к потере ликвидности), другие виды рисков (например, валютный, процентный), а также репутация банка, позволяющая в короткие сроки привлекать дополнительные ресурсы. Воздействие этих факторов может привести к обесцениванию или уменьшению эффективности использования работающих активов [5, с. 152].

Риск ликвидности обладает определенными системными характеристиками, когда реакция одного банка на обострение проблемы ликвидности может создать напряжение для других участников рынка. В сентябре - октябре 2008 г. многие банки пытались улучшить свою ликвидность посредством сокращения сроков размещения ресурсов на межбанковском рынке, что способствовало общему коллапсу ликвидности.

Управление ликвидностью усложнилось по мере расширения потенциальных источников ликвидности, поддержание ее путем обращаемости на рынке инструментов. Это затрудняет регулирование платежеспособности одним или несколькими стандартными нормативами, аналогично адекватности капитала [4, с. 486].

На макроэкономическом и макропруденциальном уровнях должен быть достигнут баланс. Возросшая трансформация сроков погашения приносит пользу для небанковского сектора экономики и порождает временную структуру процентных ставок, более благоприятную для долгосрочных инвестиций. Однако чем больше совокупная степень трансформации сроков погашения, тем в большей мере риски могут быть сбалансированы лишь благодаря поддержке ликвидности со стороны центрального банка [1, с. 520].

Таким образом, одним из направлений банковского менеджмента должно являться управление риском несбалансированной ликвидности с целью укрепления финансовой устойчивости банка, а также минимизации потерь в процессе поддержания ликвидности.

Документы Базельского комитета по банковскому надзору (Basle Committee on Banking Supervision) и Совета по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board) являются основными международными разработками, в которых разъясняются методики анализа и раскрытия информации о рисках в банковской деятельности. Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) вырабатывает и интерпретирует международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые используются во многих странах мира. Базельский Комитет по банковскому надзору был создан управляющими центральными банками стран группы десяти в 1974 году. В задачу комитета входит разработка директив и рекомендаций, направленных на совершенствование банковского регулирования. Также Комитет ведет работу по унификации требований к финансовому регулированию в разных странах [2].

Одним из первых документов, в которых содержатся рекомендации Базельского комитета банковскому сообществу, является Международный стандарт достаточности капитала. Он был опубликован в 1988г. и исходил из необходимости создать общие правила оценки финансовых учреждений, конкурирующих на мировых рынках. Этот документ, известный как Базельское соглашение о достаточности капитала (Базель I), определяет три основные составляющие регулирования капитала:

- ❖ структуру базового капитала первого и второго уровня;
- ❖ общие группы риска банковских активов и внебалансовых статей, которые оказывают влияние на расчет минимального норматива достаточности капитала;
- ❖ восьмипроцентное минимальное отношение общей суммы капитала к взвешенным по риску активам и внебалансовым статьям (достаточность капитала).

Однако по мере развития мировой банковской системы требования Базеля I становились недостаточными, поскольку в условиях нарастания нестабильности финансовых рынков и активизации операций банков на этих рынках требовался более сложный подход для охвата множественных рисков. основополагающей целью совершенствования Базеля I являлась разработка методологии, которая позволяет укрепить надежность и стабильность международной банковской системы и одновременно обеспечить уверенность, что требования к достаточности капитала не послужат источником конкурентного неравенства между банками, работающими на международных рынках [6, с. 142].

Разработка новой системы регулирования капитала продолжалась в течение нескольких лет. Итогом работы стало принятие нового Базельского соглашения по капиталу: «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (известного как Базель II). В нем отражена концепция стабильного функционирования банковской системы через комбинацию надзора, профессионального управления банками и рыночной дисциплины [2].

Основными целями Базеля II (от 24 июня 2004г.) являются: стимулирование банков к постоянному совершенствованию процедур управления рисками; повышение точности отражения рисков в нормативах достаточности капитала; сокращение разрыва между минимальным требованием к капиталу и экономической потребностью банков в капитале. Таким образом, основной целью документа служит укрепление стабильности финансовой системы в целом [3].

Соглашение призвано способствовать распространению более надежной практики управления рисками в банковской системе, что рассматривается как одно из его основных преимуществ. Базель II предусматривает следующие нововведения:

- ❖ создание чувствительной к рискам системы взвешенного расчета капитала, основанной на количественных оценках рисков;

- ❖ требования к капиталу под операционный риск, то есть возможные убытки, возникающие вследствие неадекватных или дающих сбой внутренних процессов, несанкционированных действий персонала, внешних событий;
- ❖ всестороннее раскрытие информации банками.

Существенным отличием Базеля I от Базеля II является более активное использование внутрибанковских оценок рисков в качестве предпосылок расчета капитала. Одновременно с этим в новом Соглашении приводится детализированный перечень минимальных требований, разработанных для обеспечения надежности этих внутренних оценок риска. Однако Базельский комитет не предписывает формы конкретной реализации стратегии и практики управления банковскими рисками. Каждый национальный надзорный орган должен разработать собственную процедуру надзора за адекватностью использования банковских систем управления и контроля в качестве базы для расчета капитала. Органы надзора должны выносить содержательные (профессиональные) суждения при определении степени выполнения банком разработанных надзорных требований [7].

Базельский комитет по банковскому надзору разъясняет следующие виды рисков:

1. Кредитный риск – вероятность невыполнения заемщиком или контрагентом своих обязательств в соответствии с оговоренными условиями. Кредитный риск часто называют риском на контрагента, с которым сталкиваются держатели как балансовых, так и внебалансовых финансовых инструментов в тех случаях, когда существует некий контрагент, который обязан заплатить определенную сумму в соответствии с оговоренными условиями.

2. Рыночный риск – это риск потерь по балансовым и внебалансовым статьям, обусловленный колебаниями рыночных цен. Виды рыночных рисков:

- ❖ процентный риск – риск, которому подвергается владелец актива (позиции), приносящего проценты;
- ❖ валютный риск – риск, которому подвергается владелец актива, выраженного в иностранной валюте;
- ❖ акционерный риск – риск, которому подвергается владелец доли акционерного капитала;
- ❖ товарный риск – риск, которому подвергается владелец товарной позиции;
- ❖ расчетный риск и риск на контрагента, то есть риск сделок с процентными ставками, валютой, капиталом или товаром, расчет по которым еще не произведен.

3. Риск потери ликвидности – неспособность банка регулировать сокращение пассивов или финансировать рост активов.

4. Операционный риск определен как риск потерь из-за несостоятельности внутренних процессов или систем, некомпетентности сотрудников либо в результате внешних событий. Это определение включает правовой риск, под которым понимается риск потерь вследствие несоблюдения законода-

тельных актов, а также разумных моральных норм и договорных обязательств, и риск возбуждения судебного процесса.

5. Риск потери репутации – это возникновение потерь из-за снижения репутации на рынке, приводящее к потерям в бизнесе, возникновение убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом.

Соглашение по измерению достаточности капитала (Базель II) структурно разделено на четыре части. Первая часть определяет область применения документа, описывает требования к капиталу, применимые внутри банковской группы. Расчет минимальных требований к капиталу для покрытия кредитных и операционных рисков и некоторые аспекты оценки рыночного риска по финансовым инструментам торгового портфеля изложены во второй части. Третья и четвертая части содержат положения по процедурам надзора и рыночной дисциплине соответственно. Компонентами Базеля II являются:

1. Минимальные требования к капиталу банковских организаций, при измерении которых активы банковских организаций взвешиваются с учетом риска возможных потерь этих активов. В этом компоненте раскрываются вопросы расчета минимальных требований к капиталу; кредитного риска при его оценке на основе стандартизованного подхода; кредитного риска при его оценке на базе внутренних рейтингов кредитных организаций; кредитного риска в рамках секьюритизации; измерения операционного риска; подхода к кредитному риску контрагентов в торговом портфеле.

При количественной оценке рисков в рамках первого компонента предполагается сочетание формальных методов на основе моделирования, а также профессиональных и оценочных суждений. В соответствии с требованием Базельского комитета оценки должны быть основаны на историческом опыте и эмпирических данных, а не исключительно на субъективных или оценочных суждениях. Банки должны признавать важность оценочных суждений при анализе результатов методик, а также при поправках на ограниченность методики и информации [8, с. 292].

Внутренние банковские модели оценки рисков признаются только в том случае, если банк может доказать качество данной модели органам надзора путем обратного тестирования результатов модели, используя исторические данные за один год.

Профессиональное суждение и надзор необходимы для учета всей релевантной (уместной) информации, включая не принимаемую в расчет моделью, и ее надлежащего использования. При сочетании результатов модели с профессиональным суждением последнее должно принимать в расчет всю существенную информацию, не учитываемую моделью. Для обоснования возможности использования модели в качестве инструмента формализованной оценки рисков банк должен выполнить следующие действия:

- ❖ убедить органы надзора, что модель или процедура обеспечивают высокую точность прогнозирования и не ведут к искажению регулятивных требований к капиталу;
- ❖ разработать процедуру проверки исходных данных для модели статистического прогнозирования дефолта или убытков, которая включает оценку точности, полноты и соответствия данных, используемых для присвоения официального рейтинга;
- ❖ доказать, что данные, используемые для построения модели, репрезентативны для всех фактических заемщиков банка или его инструментов;
- ❖ иметь письменные инструкции, описывающие порядок сочетания профессионального суждения и результатов моделирования;
- ❖ иметь процедуры контроля специалистов за присвоением рейтингов на основе моделей. Цель таких процедур – выявление и ограничение ошибок, связанных со слабыми местами модели, а также постоянная работа по ее совершенствованию;
- ❖ регулярно оценивать работу модели, включая мониторинг ее результатов и стабильности, отслеживание взаимосвязей моделей и тестирование результатов моделирования относительно реальных данных.

2. Второй компонент раскрывает практику организации надзорного процесса, в котором рассматриваются четыре основных принципа надзорного процесса, управления рисками, а также прозрачности и отчетности перед органами банковского надзора, объясняется важность надзорного процесса. Затем определяются такие вопросы, как процентный риск банковского портфеля, кредитный риск, операционный риск.

В рамках второго компонента Базеля II предполагается всесторонняя оценка рисков в процессе оценки достаточности капитала. Согласно изложенным рекомендациям необходимо учитывать все существенные риски, с которыми сталкивается банк. Базельский комитет признает, что не все риски можно точно измерить, однако необходимо разработать процесс оценки рисков, включающий:

- ❖ методологии, позволяющие банку оценивать кредитный риск требований к отдельным заемщикам или контрагентам, а также на уровне портфеля. В развитых банках оценка достаточности капитала при выделении кредита должна проводиться как минимум по четырем направлениям: рейтинговые системы оценки риска, анализ/агрегирование портфеля, секьюритизация/сложные кредитные деривативы, крупные кредиты и концентрация риска;
- ❖ управление операционным риском согласно строгим принципам. Неспособность надлежащим образом управлять операционным риском может привести к неправильному представлению о соотношении риска и доходности и создать опасность значительных потерь;
- ❖ оценку рыночного риска, основывающуюся на собственном определении банком стоимости под риском или на стандартизованном

подходе к рыночному риску. При оценке достаточности капитала под торговые операции необходимо также учитывать проводимое учреждением стресс-тестирование;

- ❖ процесс оценки риска банковского портфеля, рассматривающий все существенные процентные позиции банка и учитывающий все релевантные данные по переоценке и срокам платежа. Система оценки должна базироваться на документально обоснованных допущениях и методах;
- ❖ управление риском ликвидности. Ликвидность имеет решающее значение для поддержания жизнеспособности любой банковской организации. Капитал банка может влиять на его способность получать ликвидность, особенно во время кризиса. У каждого банка должны быть адекватные системы измерения, отслеживания и контроля риска ликвидности. Банки должны оценивать достаточность капитала с учетом характера собственной ликвидности и ликвидности рынков, на которых они работают;
- ❖ управление прочими видами риска (например, репутационный и стратегический), являющимися трудноизмеримыми.

3. Третий компонент дополняет первые два путем представления комплекса требований о раскрытии информации, которые позволят участникам рынка оценить основные данные о достаточности капитала учреждения, подверженности риску и процессах оценки риска. Раскрытие определенной информации призвано служить квалификационным критерием для применения методологий, признания конкретных инструментов и операций, которые используются в банковской деятельности.

В рамках третьего компонента определяются характеристики и требования к раскрытию информации. Общим принципом раскрытия информации является то, что банки обязаны иметь официальную политику раскрытия информации, утвержденную советом директоров, в которой описан подход банка к определению характера раскрываемой информации, а также внутренний контроль за процессом ее раскрытия. К характеристикам раскрытия информации можно отнести следующие показатели: существенность информации, периодичность, собственная и конфиденциальная информация банка. Третий компонент определяет требования по раскрытию качественной и количественной информации по кредитному, рыночному, операционному и процентному рискам [2].

Мировой финансовый кризис «подчеркнул» необходимость применения стандартов Базеля II. Передовые методы оценки рисков по соглашению о достаточности капитала дают возможность оценки рисков по каждой категории в отдельности. А это означает снижение роли рейтинговых агентств в кредитовании. Причину ипотечного кризиса в США многие исследователи видят в действиях рейтинговых агентств, функционирующих на ипотечных рынках, получающих доходы от эмитентов ценных бумаг. Оценка некоторых групп ценных бумаг, как беспроблемных, спровоцировала оптимистический настрой инвесторов и, как следствие, увеличение рыночного риска. В резуль-

тате все участники финансового рынка, от физических лиц до крупных инвестиционных компаний, предпочитали держать в своих портфелях финансовые инструменты, связанные с ипотечными кредитами, при этом оценка рисков рейтинговыми агентствами отстает от рыночного цикла. Несмотря на изменения на финансовых рынках, в большинстве случаев методология, используемая рейтинговыми агентствами, а также их предположения бывают запоздалыми, и изменения в рейтингах за необходимое время не наблюдаются. В связи с этим в развивающихся странах необходимо ускоренное внедрение Базеля II. Требуется дальнейшее развитие IRB-метода для оценки кредитного риска, а также создание базы данных. Здесь особое внимание должно уделяться повышению профессионального уровня банковского персонала, а также развитию систем информационных технологий. Несмотря на то что вышеуказанные меры потребуют больших финансовых затрат, финансовые кризисы последних лет обуславливают необходимость системы управления рисками, так как размер возможных потерь в ходе кризиса может быть слишком велик [3].

Главное в Базельском соглашении о достаточности капитала – создание в каждом банке внутренней системы оценки кредитных и операционных рисков, которые позволят банкам рассчитывать необходимый размер собственного уставного капитала. Такой подход имеет следующие достоинства: он заставляет банки лучше управлять рисками и позволяет совершенствовать механизмы рейтинговой оценки заемщиков и других банковских клиентов и партнеров. Базельский комитет предложил концепцию, направленную на совершенствование управления рисками, но не определил иерархию банковских рисков и уровень гарантирования собственного капитала банков, позволяющий им успешно противостоять системным рискам, возможность которых в условиях обостряющейся конкуренции не следует исключать. Предупреждение системных рисков, скорее, требует стабильности требований к собственному капиталу банков, а не его постоянной адаптации к условиям меняющейся конъюнктуры. Подобная адаптация должна осуществляться с помощью механизмов внутреннего контроля, которые следует создать в каждом банке.

Банкам предложена модель внутренней оценки рисков и зафиксированы показатели, которые необходимо рассчитывать. Базельский комитет, предложив единую модель для всех банков, вступил в противоречие с заявленными ранее целями. Установленные Базельским комитетом коэффициенты для взвешивания рисков свидетельствуют о том, что предложенная им модель благоприятствует розничным банкам, обслуживающим преимущественно домашние хозяйства. В европейских странах домашние хозяйства являются в основном вкладчиками банков, в США их роль как вкладчиков невелика, наоборот, они являются должниками. Уровень задолженности домашних хозяйств в США самый высокий в мире и составляет 120% ВВП, что в три-четыре раза выше соответствующего показателя в европейских странах. Создавая более благоприятные условия для розничных банков, Базельский комитет усиливает конкурентоспособные преимущества американских

банков и тем самым способствует распространению американской модели на банковский сектор других стран, что может привести к усилению нестабильности международной финансовой системы.

В условиях обостряющейся конкуренции и дерегулирования финансовой сферы дефолты и банкротства банков уже не рассматриваются как аномальные явления. Напротив, они необходимы для установления долгосрочного экономического равновесия между субъектами финансового рынка. В этих условиях целью регулирующих органов должно быть ограничение или недопущение распространения дефолта или банкротства на всю кредитно-банковскую систему. В то же время, навязывая банкам модель внутреннего контроля и оценки риска, Базельский комитет, по сути, признает наиболее приемлемой финансовую модель, сложившуюся в англосаксонских странах за последние 20 лет безинфляционного развития [10].

Исходя из того, что в отношении рисков собственный капитал банка должен играть роль «подушки безопасности», Базельский комитет предлагает максимально децентрализовать управление рисками, чтобы не допустить их распространения и вовремя поглощать возникающие шоки. Этому должны способствовать и процедуры распределения капиталов по производственным подразделениям и сделкам с учетом возможных рисков. Одним из рисков, который угрожает финансовому институту, является риск банкротства. Существует несколько определений банкротства. Наиболее распространенным является определение, базирующееся на понятии дефолта, т.е. отсутствия ликвидных средств, необходимых для погашения договорных обязательств. В более широком плане банкротство определяется как состояние, при котором стоимость банка ниже объема его обязательств, что не позволяет ему привлечь необходимые средства на рынках капитала. Рейтинг банка зависит от оценки его деятельности и структуры, связанных с этой деятельностью рисков. Особые проблемы возникают при определении размеров уставного и экономического капитала финансовых холдингов, достаточных для того, чтобы обеспечивать выполнение его обязательств и возможность привлечения дополнительных средств на рынке капитала.

Собственный уставный и экономический капитал финансового холдинга рассчитываются по-разному. Собственный уставный или акционерный капитал холдинга, являющийся суммой собственных капиталов его подразделений, образует «подушку безопасности», которая необходима для противостояния совокупности рисков, связанных с деятельностью холдинга и его отдельных подразделений. Однако на практике на деятельность холдинга могут влиять и внешние факторы, например биржевые крахи, которые отрезвляюще действуют на инвесторов и на объем управляемых холдингом активов. Иногда влияние таких внешних рисков может стать определяющим. Для учета подобных рисков используется понятие экономического капитала, представляющего собой разницу между стоимостью активов финансового холдинга и его способностью погашать максимальную задолженность, оцененную с учетом уровня рисков. Таким образом, в каждый данный момент биржевая капитализация активов холдинга должна быть выше определенного объема, что-

бы не допустить риска дефолта, не только угрожающего данному финансовому институту, но и способного вызвать системный кризис. Если величина экономического капитала оказывается ниже требуемой величины, то руководство холдинга должно пересмотреть коэффициенты взвешивания рисков отдельных видов активов, включенных в его стратегический портфель, или увеличить объем собственного капитала. При этом в рамках холдинга могут сосуществовать подразделения, которые обеспечивают постоянный приток доходов, и подразделения, стоимость активов которых подвержена значительным колебаниям и которые могут испытывать трудности с погашением своих обязательств. В этом случае руководство холдинга осуществляет перераспределение финансовых потоков на своем «внутреннем» рынке капиталов. В результате, в отличие от собственного уставного капитала, экономический капитал холдинга, который также является суммой капиталов его подразделений, может снижаться, если отдельные подразделения будут испытывать трудности с погашением своих обязательств за счет собственных средств.

Предписания Базельского соглашения затрагивают три аспекта деятельности банков: ликвидность, риски и информацию о клиентах. Предложенное Базельским комитетом моделирование рисков основывается на классическом разделении между рыночными, кредитными и операционными рисками, а также на том, что различные риски являются фиксированными и внешними по отношению к банкам. Отрицание внутреннего характера рисков приводит к неточным, а иногда и ошибочным прогнозам, что, в свою очередь, выражается в минимизации потребностей в капитале в условиях стабильности и в их максимизации во время кризисов. И если в условиях стабильных и процветающих рынков отрицание внутреннего характера рисков при их моделировании не приносит большого вреда, то во время кризиса использование всеми банками и другими кредитными учреждениями одних и тех же моделей и способов управления рисками может вызвать эффект домино и многократно усилить кризисные явления. Уместнее было бы позволить каждому банку разработать собственные модели оценки кредитного риска, разнообразие и совершенствование которых станут факторами обеспечения финансовой стабильности.

Технические недостатки Базельского соглашения проявляются в том, что предписываемые им количественные методы оценки уровней риска базируются на экстраполяции прошлых тенденций и ставят количественные показатели выше суждений экспертов, анализирующих состояние и перспективы развития финансовых рынков. Распространенный в настоящее время метод расчета «стоимости активов под риском» (Value at Risk – VaR) не позволяет в полной мере учитывать различные ситуации, связанные со структурой рисков, и эффекты диверсификации кредитного портфеля. Но наибольшие проблемы возникают при оценке операционного риска, природа которого отличается от природы рыночных и кредитных рисков. Операционный риск во многом зависит от организационной модели банка, которая в основном отличается от моделей других банков, а также от совокупности таких факторов,

как объем сделок, степень индустриализации банковской деятельности, отношения с клиентами и партнерами и т.д. Все это требует более точного определения операционного риска (в том числе его сегментации) и связанных с ним возможных потерь. Требуется решения вопрос о возможности страхования и перестрахования банка от операционного риска.

Стремление Базельского комитета обеспечивать равенство конкуренции для кредитных учреждений входит в противоречие с предлагаемыми механизмами реформы регулирования. Структуры банковских систем разных стран различаются между собой, так как во многом зависят от способов финансирования национальной экономики, которые, в свою очередь, являются результатом длительного исторического развития. Унифицированное регулирование не может одинаково осуществляться в разных условиях и вызывать одинаковые эффекты. Хотя процесс глобализации приводит к усилению однородности финансовых рынков, страны различаются между собой по таким макроэкономическим характеристикам, как способы финансирования экономики, структура сбережений (зависящая от демографической структуры), способы накопления, объем и распределение добавленной стоимости, состояние внешнеторгового и платежного баланса.

Одной из целей банковского регулирования является ограничение асимметрии информации, существующей между банками, органами надзора и финансовыми рынками, поскольку банки уже превратились в отрасль индустрии, сырьем для которой выступает информация. Поэтому Базельский комитет предлагает банкам собирать и анализировать данные о предоставленных кредитах. Чтобы эти данные различных банков были сопоставимы, предложено представлять их в виде коэффициентов, отражающих вероятность дефолта заемщиков и погашения предоставленных им кредитов. Однако решение этой задачи является весьма сложным, поскольку банки разных стран и размеров по-разному собирают и обрабатывают соответствующую информацию о кредитах и клиентах. Как показывает опыт рейтинговых агентств, разработка критериев оценки, приемлемых для всех финансовых аналитиков, очень важна для получения синтетических рейтингов.

В настоящее время представители банков, органов надзора и рейтинговых агентств согласны с тем, что не может быть единого подхода к стратегическому управлению банками и к их отношениям с инвесторами и клиентами. Вероятно, каждый банк будет продолжать разрабатывать собственные механизмы стратегического управления с использованием экономического капитала. Кроме того, в новых условиях инвесторы получают больший доступ к обобщенной (а не специфической) информации о банках. Это значит, что в выигрыше окажутся более прозрачные и жизнеспособные институты.

Базель II будет стимулировать банки инвестировать в создание условий для применения продвинутой методики внутрибанковских рейтингов. Ее использование требует от банков значительных затрат капитала и времени. Банки в соответствии с детализированными критериями Базельского соглашения должны располагать данными за много лет о движении практически каждого кредита, чтобы быть в состоянии рассчитать вероятность банкротств.

ва заемщика и связанных с ним потерь для банка. Банкам потребуются квалифицированные кадры, соответствующее программное обеспечение и система бухгалтерского учета. Так, чтобы применять продвинутую методiku Базеля II, банку Credit Suisse First Boston, по его оценкам, потребуются инвестиции в 100 млн. долларов, Credit Agricole – в 100 млн. евро. По оценкам финансовых консалтинговых фирм, в среднем инвестиции на эти цели составят для крупных банков около 1% активов. Многие банки не располагают достаточным объемом данных о поведении их заемщиков во время рецессии и поэтому не в состоянии спрогнозировать, как резкий или продолжительный экономический спад скажется на корпоративном кредитовании.

Практически любые требования к капиталу способны вызывать проциклические эффекты. Но переход на новые стандарты не вызовет существенного усиления циклических колебаний, особенно если банки будут использовать метод внутрибанковских рейтингов. Последние в меньшей степени подвержены колебаниям, чем рейтинги, выставляемые публичными агентствами типа Moody's. Проблемы у банков, скорее всего, отражают слабость их кредитных портфелей, недостаточную капитальную базу и отсутствие адекватного управления риском.

Подход Базеля II, состоящий из трех базисных элементов, должен нивелировать проциклические эффекты. К ним относятся:

- ❖ стандарты достаточности собственного капитала;
- ❖ более тесное сотрудничество банков с надзорными органами;
- ❖ требование более полного раскрытия информации банками о принятых ими рисках и уравнивающих их капиталах.

Согласно второму элементу банки должны показать, как будут вести себя их кредитные портфели при колебаниях процентных ставок или замедлении экономического роста. В результате и банки, и надзорные органы смогут установить нормативы достаточности капитала, соответствующие экономическому циклу, а не конкретному моменту времени. В настоящее время у многих банков размер собственного капитала превышает обязательные требования. Предполагается, что когда рынки адаптируются к большей открытости со стороны банков, данный базисный элемент будет реагировать на изменения конъюнктуры, а управление буфером между требуемым минимумом достаточности капитала и действительно имеющимся капиталом позволит регулировать проблемы проциклическости [9].

Базельский комитет по банковскому надзору, объединяющий центральные банки 27 стран, включая РФ, по итогам очередного заседания, прошедшего 12 сентября 2010г., решил резко ужесточить требования к капиталу кредитных организаций. Предполагается, что новые требования, известные как «Соглашение Базель III», на уровне отдельных стран начнут вступать в силу с 2013 года. Из-за этого мировым финансовым гигантам в ближайшие годы потребуется привлечь в капитал сотни миллиардов долларов.

В России подводятся первые результаты внедрения международных стандартов по оценке достаточности капитала банков. С 1 июля 2010 года Банк России обязал банки формировать запас капитала на новый вид риска –

операционный. Согласно положению Банка России N346-П «О порядке расчета размера операционного риска», с июля величина операционного риска включается в расчет норматива достаточности капитала банков. При этом банки используют упрощенный стандартизированный подход «Базеля II», предусматривающий то, что операционный риск равен 15% от средней суммы чистых процентных и непроцентных доходов банка за последние три года.

Согласно прогнозу Центра экономических исследований Московской финансово-промышленной академии, у российских банков высокий показатель достаточности капитала, а повышение требований к структуре капитала первого уровня, как и введение требований по созданию дополнительных капитальных резервов, не приведет к отрицательным изменениям в банковском секторе. Исходя из данных отчетности крупнейших российских банков, по итогам второго квартала по МСФО их капитал удовлетворяет новым требованиям «Базеля III». В частности, у Сбербанка капитал первого уровня составляет 11,7% (достаточность капитала – 17,3%), ВТБ – 14,1% (19,3%), банка «Санкт-Петербург» – 10,5% (14,9%), банка «Возрождение» – 14,1% (17,18%). Большинство крупных кредитных организации в настоящее время подтверждают соответствие новым требованиям, с учетом лояльных сроков их внедрения.

Таким образом, новые требования по капиталу являются составной частью ужесточения подходов к регулированию банковской деятельности в мире. Базельский комитет выступает за ужесточение требований к ликвидности и фондированию банков, введение ограничений на выплату бонусов, а также за повышенные требования к системообразующим финансовым институтам. В сообщении Комитета, по итогам его последнего заседания, уточняются сроки поэтапного введения ограничений заемного капитала для банков (коэффициент финансового левериджа – отношение заемных средств к собственным). Комитет будет оценивать уровень долговой нагрузки в ходе периода наблюдения, который начнется с 1 января 2011 года.

С 1 января 2013 года до 1 января 2017 года будут вводиться в действие первые нормативы по ограничению заемного капитала. Раскрытие банками уровня долговой нагрузки и ее составляющих начнется с 1 января 2015 года. После периода наблюдения, с 1 января 2015 года будет введен коэффициент покрытия ликвидности (liquidity coverage ratio).

Введение нового стандарта достаточности капитала можно рассматривать по-разному: как позитивный фактор для банковского сектора, который в ближайшей перспективе при прочих равных условиях может привести к ралли в финансовом секторе, так как банки продолжают торговаться по достаточно низким коэффициентам, как с исторической точки зрения, так и с точки зрения ожидаемых прибылей. Ясность с требованиями к капиталу приведет к повышению дивидендов и обратному выкупу акций уже в ближайшем будущем; с другой стороны, в стандартах не слишком развит надзорный компонент, а одного ужесточения требований к капиталу недостаточно для устойчивости банковской системы.

Литература

1. Арутюнов Ю.А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона / Ю.А. Арутюнов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://koet.syktso.ru>.
2. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс. 4-е изд. Пер. с англ./ Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.
3. Колков А.И. Гармонизация структуры как фактор экономического регулирования /А.И. Колков. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kolkovsite.narod.ru>.
4. Лаврушин, О.И. Управление банковскими рисками: Учебник для вузов/О.И.Лаврушин. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и кредит, 2006. – 596с.
5. Метелёв К.А. Формализованная методология оценок и регулирования банковских кредитных рисков в условиях неопределённости: Монография / К.А. Метелёв. – Омск: Издатель Омский институт (филиал) РГТЭУ, 2010. – 322с.
6. Савин К.В. Формирование и развитие регионального кластера качества жизнеобеспечения / К.В. Савин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 228с.
7. Саркисянц А. Базель II и банки: единство и противоречия. «Бухгалтерия и банки», 2008, №4. – С. 32-35.
8. Тагиберкова, К.Р. Основы банковской деятельности / К.Р. Тагиберкова. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 385с.
9. Тоцкий М.Н. Методические основы управления кредитным риском в коммерческом банке / М.Н. Тоцкий. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.finrisk.ru>.
10. Зульфугаров А.А. Влияние стандартов базельского комитета на банки в развивающихся странах «Банковское кредитование», 2009, №2. – С.22-26.

ОЦЕНКА ИНТЕГРАЦИИ КОМПОНЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008г.

В статье приведены результаты оценки интеграции компонент денежно-кредитной и банковской системы в период экономического кризиса 2008г. «Денежно-кредитная и банковская» система с позиции регулирования представлена двумя подсистемами: подсистема денежно-кредитной политики и подсистема банковской политики. Была выявлена роль каждой из подсистем, участвующих в адаптационном ответе на кризисные ситуации.

POKIDYSHEVA E.V.

EVALUATION OF THE INTEGRATION OF THE COMPONENTS OF THE MONETARY AND BANKING SYSTEM DURING THE ECONOMIC CRISIS OF 2008 YEAR

The results of evaluation of the integration of the components of the monetary and banking system during the economic crisis of 2008 year are described in article. «Monetary and banking» system is represented from the perspective of regulation by two subsystems: subsystem of monetary policy and banking policy subsystem. The role of each of the subsystems involved in the adaptation response to crisis situations was revealed.

Ключевые слова: кризис, интеграция подсистем, денежно-кредитная политика, банковская политика.

Keywords: crisis, integration of subsystems, monetary policy, banking policy.

Одним из критериев успешной модернизации российской экономики является полномасштабное финансовое участие российской банковской системы.

Разразившийся мировой финансовый кризис повлек за собой изменения в российской экономике и акцентировал внимание многих ученых-экономистов на исследовании причин его возникновения и предотвращения в будущем. В связи с этим становится актуальным изучение состояния денежно-кредитной и банковской системы в период мирового финансового кризиса.

Все существующие до настоящего момента методики оценки эффективности денежно-кредитной и банковской политики основаны на соотношении темпов прироста ВВП, денежной массы, активов банков либо других показателей, характеризующих статическое состояние экономики, денежно-кредитной и банковской системы.

Предлагаемый нами подход основан на ранее не использованных в экономических моделях методах корреляционной адиптометрии и оценки ин-

теграции подсистем, выявляет силу взаимосвязи между показателями банковской и денежно-кредитной системы, скрытые внутренние закономерности развития систем.

Для изучения интеграции подсистем в эксперименте мы использовали метод главных компонент и находили, параметры каких подсистем дают значительный вклад в первую главную компоненту. Этот подход дает возможность исследовать изменение конфигурации подсистем при увеличении давления внешних факторов [1; 2].

В качестве иллюстрации предложенной методики нами была проведена оценка интеграции компонент денежно-кредитной и банковской системы в период экономического кризиса 2008г. В нашем исследовании «денежно-кредитная и банковская» система с позиции регулирования представлена двумя подсистемами: подсистема денежно-кредитной политики и подсистема банковской политики.

Набор показателей (параметров системы), который в дальнейшем будет использован для анализа интеграции подсистем денежно-кредитной и банковской политик, поделен на две группы, каждая из которых описывает свою подсистему. Были взяты балансовые показатели всех коммерческих банков: «Сводная статистическая отчетность по крупнейшим банкам» – агрегированный балансовый отчет по всем действующим кредитным организациям, балансовые показатели Банка России, показатели, характеризующие инструменты денежно-кредитной политики. Данные взяты с официального сайта Банка России, (URL: <http://www.cbr.ru/analytics/>) за период с 01.12.2002 по 01.08.2010г. В результате была получена таблица данных (генеральная совокупность), состоящая из 75 показателей, описывающих денежно-кредитную и банковскую политику за 7,75 лет (93 месяцев). В рамках данной статьи представлены результаты исследования показателей 2007-2008 гг.

Проведена комплексная оценка сопряженности денежно-кредитной и банковской политик, основанная на методе корреляционной адаптометрии и методе оценки степени интеграции подсистем [2].

Следует отметить, что метод корреляционной адаптометрии позволяет нам охарактеризовать общее напряжение банковской и денежно-кредитной системы в динамике. Более подробно о результатах анализа финансовых данных методом корреляционной адаптометрии было изложено в работах [3; 4].

Степень напряжения зависит от работы подсистем, входящих в данную систему, от значимости интегрированного показателя подсистем. Поэтому далее была произведена оценка степени интеграции показателей подсистем, для оценки роли и значимости каждой подсистемы, выявления показателей, оказывающих наибольшее влияние на свою подсистему и денежно-кредитную и банковскую систему в целом, и для оценки эффективности проводимой политики.

Выдвинута гипотеза о том, что степень интеграции подсистем зависит от величины внешних воздействий [2]. В нашем случае эти воздействия соответствуют разным периодам развития денежно-кредитной и банковской сис-

темы: период стабильного роста экономики, период кризиса, период адаптации и выхода из кризиса.

Известно, что в 1-ю подсистему входят показатели с номерами $i = 1, \dots, n_1$ во 2-ю подсистему - с номерами $i = n_1 + 1, \dots, n_2$, в k -ю подсистему входят признаки с номерами $i = n_{k-1} + 1, \dots, n_k$, причем $n_k = m$, где m – количество исследуемых подсистем.

Авторами была поставлена задача – построить количественный критерий измерения степени интеграции подсистем (в нашем случае этим количественным критерием будет измеряться степень сопряженности денежно-кредитной и банковской политики), и с помощью этого критерия исследовать эффективность работы подсистем, участвующих в обеспечении целевого показателя (в нашем случае – в обеспечении стабильного роста экономики).

Если первая главная компонента коррелирует с k исследуемыми показателями « m » различных подсистем, то для i - периода имеет место соотношение

$$y_i = a_{i1}z_1 + a_{i2}z_2 + \dots + a_{in_1}z_{n_1} + a_{in_1+1}z_{n_1+1} + \dots + a_{in_2}z_{n_2} + \dots + a_{in_k}z_{n_k},$$

где $i=1 \div Kl$, Kl – количество исследуемых периодов, $n_k = m$.

Иначе можно записать:

$$y_i = \sum_{j=1}^{n_1} (a_{ij} z_j) + \sum_{j=n_1+1}^{n_2} (a_{ij} z_j) + \sum_{j=n_{k-1}+1}^{n_k} (a_{ij} z_j)$$

Делим сумму модулей коэффициентов корреляции a_{ij} , для каждой подсистемы на количество n_1, n_2, \dots, n_k показателей соответственно.

Получаем совокупность значений $\{u_{ip}\}$, где i – номер исследуемого периода, p – номер подсистемы $p=1 \div m$

$$u_{ip} = \left(\sum_{j=n_{p-1}+1}^{n_p} |a_{ij}| \right) / (n_p - n_{p-1})$$

Определяем значение степени интеграции каждой подсистемы для каждого периода. Завершающим этапом является нахождение максимального значения $\{u_{ip}\}$.

Полученные максимальные значения показателей интеграции подсистем позволяют выделить уровни воздействий, наиболее сильно влияющие на сопряженность исследуемой денежно-кредитной и банковской системы.

Был произведен расчет точек интеграции U для подсистем банковской и денежно-кредитной политик.

Следует отметить, что в каждом исследуемом периоде первая главная компонента имеет самые большие значения корреляций с показателями банковской политики.

Для дальнейшего анализа назовем коэффициенты корреляций первой главной компоненты со значением выше 0,5 и ниже -0,5 значимыми коэффициентами, сильными корреляционными связями.

Обращает на себя внимание тот факт, что сильные корреляционные связи с максимальным количеством рассматриваемых параметров всей сис-

темы имеются в период с июля по сентябрь 2007г., в августе 2008г. и в мае 2009г.

Это говорит о том, что в данные периоды почти 77% показателей оказывали значительное влияние на состояние денежно-кредитной и банковской системы. Однако эти периоды не соответствуют максимальным точкам интеграции U обеих подсистем (см. рис. 1) и в то же время совпадают с периодами «пиков» кризиса, отмеченным на рисунке 2.

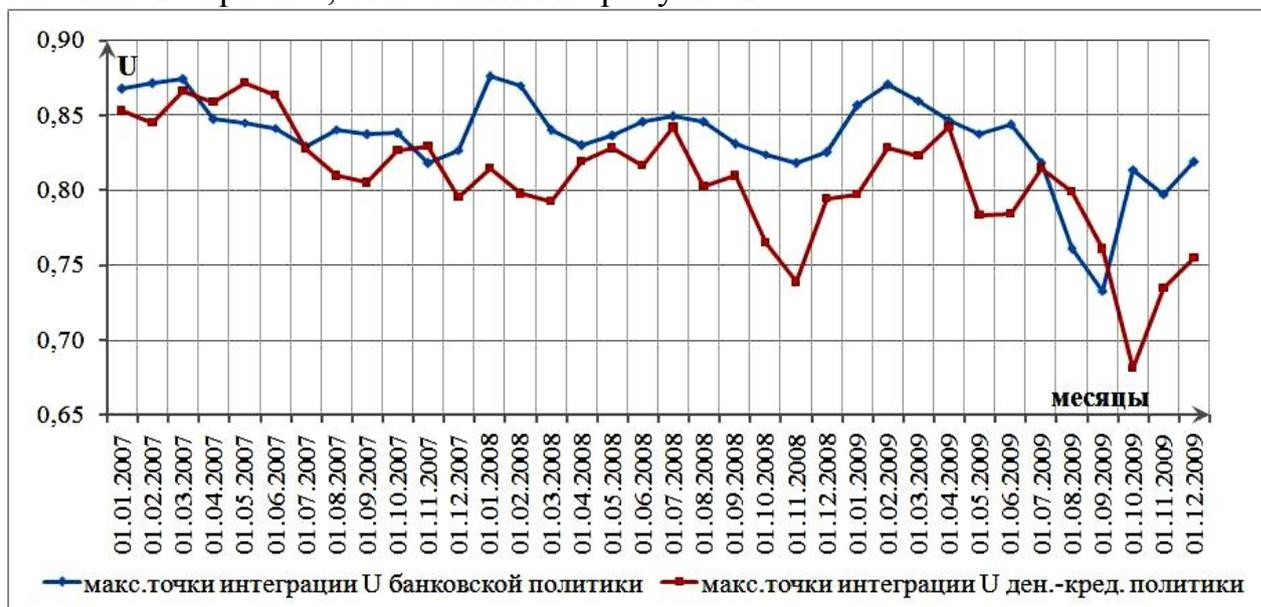


Рис. 1. График динамики значений точек интеграции U подсистем банковской и денежно-кредитной политик в период 01.01.2007-01.12.2009.

Данный факт говорит о том, что в период кризиса, когда «ресурсы», наиболее влияющих на систему в точках максимальной интеграции U показателей, исчерпываются, система начинает активно задействовать «резервные ресурсы» - максимальное число показателей для преодоления кризиса.

Анализируя рисунок 1, видим, что в большинстве рассматриваемых периодов (месяцы) подсистема банковской политики играет ключевую роль в работе денежно-кредитной и банковской системы. Лишь в некоторые периоды подсистема денежно-кредитной политики имеет величину интеграции выше банковской: апрель – июнь 2007г., ноябрь 2007г., август – сентябрь 2009г.

При рассмотрении параметров подсистемы банковской политики выявлено, что высокие значения корреляции первой главной компоненты с параметрами этой подсистемы достигается в периоды январь – март 2007г., январь – февраль 2007г., июнь – август 2008г., январь – март 2009г. Максимум интеграции приходится на январь 2008г. и на февраль 2009г.

При рассмотрении параметров подсистемы денежно-кредитной политики выявлено, что высокие значения корреляции первой главной компоненты с параметрами этой подсистемы достигаются в периоды: март – июнь 2007г., октябрь – ноябрь 2007г., январь 2008г., апрель – май 2008, июль 2008г., февраль и апрель 2009г. Максимум интеграции приходится на май 2007г., июль 2008г. и на апрель 2009г.

Проанализируем динамику значений точек интеграции U подсистем банковской и денежно-кредитной политик относительно друг друга.

Для этого сопоставим полученные данные по интеграции подсистем с графиком динамики веса корреляционного графа G и дисперсии D , полученными нами ранее (см. рис. 2).

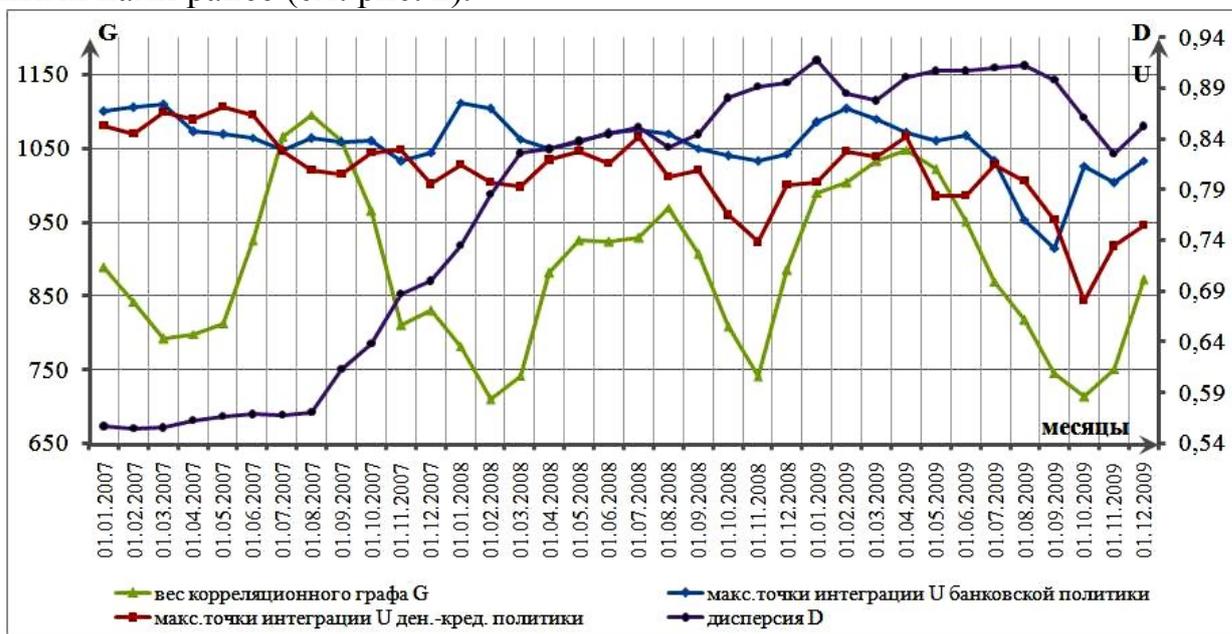


Рис. 2. График динамики значений точек интеграции U подсистем банковской и денежно-кредитной политик, веса корреляционного графа G и дисперсии D показателей банковской и денежно-кредитной политик в период 01.01.2007-01.12.2009.

Первое, что следует отметить: для подсистемы денежно-кредитной политики характерна более «скачкообразная» динамика значения интеграции. Это объясняется постоянным проведением мероприятий денежно-кредитного регулирования, часто (в условиях кризиса) – резкой сменой направленности денежно-кредитной политики и, как следствие, использованием инструментов денежно-кредитной политики в разных объемах. Поскольку банковская политика во многом является ответной реакцией на действия денежно-кредитной политики, результаты денежно-кредитной политики отражаются в показателях банковской системы с определенным временным лагом.

В период кризиса 2008 года («разрушение системы» август – ноябрь 2008г.) величина интеграции обеих подсистем снижается (см. рис. 2). При этом величина интеграции подсистемы денежно-кредитной политики снижается быстрее. Это говорит о том, что во время кризиса сентября 2008г. именно подсистема банковской политики «приняла на себя основной удар» и испытывала большее напряжение, чем подсистема денежно-кредитной политики.

В создавшейся ситуации были проведены следующие мероприятия денежно-кредитной политики:

- ❖ снижены нормативы обязательных резервов (с 5% до 0.5%);
- ❖ увеличены объемы предоставляемой кредитным организациям рублевой ликвидности;

- ❖ система инструментов Банка России была дополнена кредитами без обеспечения;
- ❖ в IV квартале 2008г. сроки рефинансирования по отдельным операциям были увеличены, и доступ к ним был расширен за счет снижения требований к контрагентам и принимаемому обеспечению;
- ❖ понижение процентных ставок по отдельным инструментам рефинансирования, структурирование их по типу и срочности.

В этот же период, начиная с сентября 2008 г., Правительство РФ активно размещает денежные средства бюджета на депозитах в коммерческих банках.

Рассмотрим действительный вклад использованных инструментов в интеграцию подсистемы денежно-кредитной политики на графике динамики значений корреляций первых главных компонент обеих подсистем (рис. 3 и 4, где показатели подсистем пронумерованы последовательно: точки с №1 по №38 – показатели подсистемы банковской политики, точки с №39 по №75 – показатели подсистемы денежно-кредитной политики).

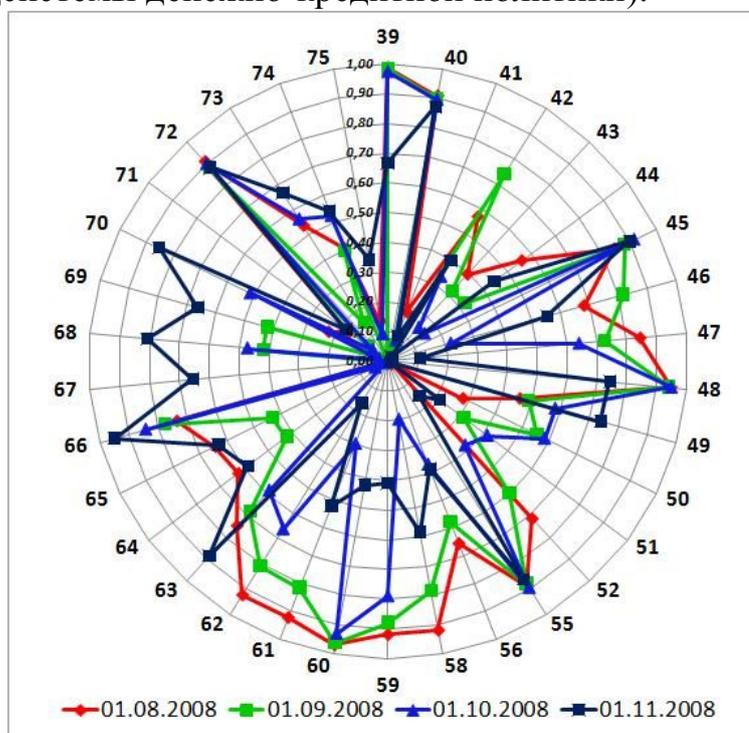


Рис. 3. Динамика значений корреляций первых главных компонент с параметрами подсистемы денежно-кредитной политики в период 01.08.08-01.11.08.

На рисунке 3 можно увидеть исследуемые изменения значений корреляций первой главной компоненты:

- ❖ рост влияния показателей: кредиты и депозиты (№49), средняя ставка РЕПО (№66), кредиты ЦБ без обеспечения (№67), валютные интервенции, нетто-покупка млрд. доллары США (№68), валютные интервенции, нетто-покупка млрд. евро (№69), задолженность по ломбардным кредитам на начало месяца (№70), объем сделок валютный СВОП доллары США (№73);

- ❖ снижение влияния показателей: денежная масса (№39), облигации Банка России у кредитных организаций (№44), средства, размещенные у нерезидентов, и ценные бумаги, выпущенные нерезидентами (№48), прочие активы (основные средства и аванс по налогу на прибыль т.д.) (№52), средства на счетах в Банке России кредитных организаций-резидентов (№56), прочие пассивы (№58), капитал (№59), международные золотовалютные резервы млрд. долл. США (№60), среднемесячный курс доллара США (№61), среднемесячный курс евро (№62).

Так же важно отметить показатели, по которым наблюдалось сначала снижение значения корреляций первой главной компоненты (сентябрь, октябрь 2008г.), а затем сильный рост в ноябре 2008 года:

- ❖ размещение бюджетных средств на депозитах в коммерческих банках (№63);
- ❖ операции Банка России по предоставлению и абсорбированию ликвидности (№64), значение корреляций данного показателя в сентябре упало практически до нуля;
- ❖ объем прямого РЕПО (№65), значение корреляций данного показателя в сентябре упало практически до нуля.

Значение корреляций первой главной компоненты показателей обязательных резервов и ставки обязательных резервов (№42 и №46) демонстрирует следующую динамику: рост в августе 2008г, падение в сентябре 2008г. и снова рост в октябре 2008г.

Полагаем, что полученные результаты подтверждают эффективность проводимой денежно-кредитной и банковской политики.

Но основное напряжение в ноябре 2008г. приходится на подсистему банковской политики. Именно за счет влияния банковской политики денежно-кредитная система находит ресурсы для преодоления кризиса.

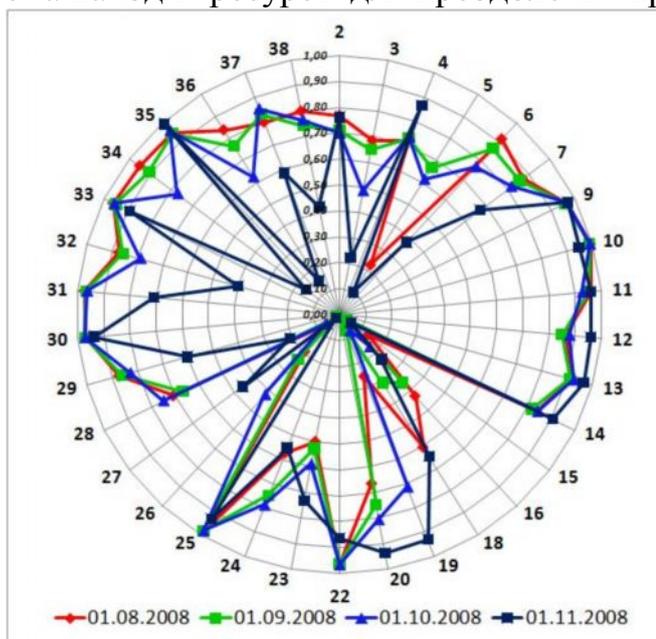


Рис. 4. Динамика значений корреляций первых главных компонент с параметрами подсистемы банковской политики в период 01.08.08-01.11.08.

При этом наблюдается снижение величины интеграции подсистемы банковской политики. Это происходит, прежде всего, за счет ослабления влияния таких показателей, как (см. рис. 4): счета в Банке России (№3), долговые обязательства Российской Федерации (№6), акции (№7), средства предприятий и организаций на расчетных, текущих и прочих счетах (№28), фонды и прибыль банков – всего (№22), средства клиентов в расчетах (№29), вклады физических лиц (№31), средства клиентов по факторинговым операциям (№32), векселя и банковские акцепты (№34), средства в расчетах (№36), кредиторы (№37), доходы будущих периодов (№38).

В то же время наблюдается рост влияния таких показателей, как корреспондентские счета в банках – всего (№4), средства в расчетах (№19), дебиторы (№20), кредиты, депозиты и иные привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России (№23).

Особое внимание следует обратить на показатели (рис. 3.15), которые оказывали наибольшее влияние на денежно-кредитную и банковскую систему в данный период времени. Это такие показатели, как:

- ❖ прочее участие коммерческих банков в уставных капиталах (№9);
- ❖ кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям (№10);
- ❖ просроченная задолженность по кредитам нефинансовым организациям (№11);
- ❖ кредиты, предоставленные физическим лицам (№12);
- ❖ просроченная задолженность по кредитам физическим лицам (№13);
- ❖ кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям (№14);
- ❖ кредиты, депозиты и иные средства, полученные от других банков – всего (№25);
- ❖ депозиты юридических лиц (№30);
- ❖ облигации (№33);
- ❖ резервы (№35).

Анализируя показатели банковской системы, которые оказывали наибольшее влияние на денежно-кредитную и банковскую систему в период с августа по ноябрь 2008г., приходим к выводу о конкретных мерах денежно-кредитной политики, необходимых для данного периода времени. Сопоставив полученные результаты анализа интеграции показателей подсистем банковской и денежно-кредитной политик, считаем, что проводимая с сентября по ноябрь 2008г. денежно-кредитная политика была эффективной.

В отличие от ранее осуществленных исследований по оценке состояния денежно-кредитной и банковской систем впервые применен метод корреляционной адаптометрии и метод оценки степени интеграции подсистем, которые позволяют:

- ❖ выявить силу взаимосвязи между показателями банковской и денежно-кредитной системы и, что особенно важно, скрытые внутренние закономерности системы;

- ❖ выявить показатели денежно-кредитной и банковской политики, оказывающие наибольшее влияние на всю денежно-кредитную и банковскую систему в исследуемый период времени;
- ❖ определить тенденции развития и потенциальные угрозы для системы в результате проводимых политик;
- ❖ диагностировать возможность возникновения экономического кризиса;
- ❖ оценить целесообразность внесения корректировок в проводимые политики для эффективного регулирования денежно-кредитной и банковской системы.

Считаем, что полученные результаты доказывают применимость методов корреляционной адаптометрии и оценки степени интеграции подсистем к изучению денежно-кредитной и банковской системы.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что выявлен скрытый системный кризис в 2007 году. Об этом свидетельствует резкий сильный рост значения дисперсии исследуемых показателей (почти в два раза) [3]. Между тем последствия данного скрытого системного кризиса на банковскую и денежно-кредитную систему проявились в 2008 году. Применение разработанных моделей и методов в экономических системах позволит выявлять предкризисные ситуации, что может быть использовано для принятия управленческих решений.

Полученные результаты и методы исследования могут быть использованы при решении задач обнаружения и анализа критических ситуаций при мониторинге экономической ситуации в стране или регионе.

Литература

1. Gorban A.N., Pokidysheva L.I., Smirnova E.V., Tyukina T.A. Law of the Minimum Paradoxes, Bull. Math. Biology, accepted (Jul 11, 2009), <http://arxiv.org/abs/0907.1965>.
2. Горбань А.Н., Покидышева Л.И., Смирнова Е.В.. Метод главных компонент для анализа интеграции исполнительных подсистем организма в ходе адаптации// Системный анализ и управление в биомедицинских системах. – Москва, 2010, Т.9, №3. – С. 516-522.
3. Покидышева Е.В. Оценка сопряженности денежно-кредитной и банковской политик в период кризиса. Финансы и Кредит, 42(426), 2010 (ноябрь). – С. 72-78.
4. Покидышева Е.В., Покидышева Л.И., Янкина И.А.. Метод корреляционной адаптометрии в оценке сопряженности денежно-кредитной и банковской политик в период кризиса // Интеграл, 2010, №3(53). – С.44-47.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА И СИСТЕМЫ ПРОДАЖ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В РЕГИОНЕ

Стратегия банковского маркетинга предполагает разработку бизнес-плана продаж конкретного продукта, подобные нововведения будут способствовать развитию мониторинга банковских продаж (что свойственно практике крупных российских банков). В своей деятельности банки республики Дагестан должны ориентироваться, прежде всего, на формирование безупречного имиджа банка с хорошей репутацией, что обеспечивает надежность банка. Разработка новых услуг обязывает руководство банка сформировать ориентиры определения качества услуг, выделить методы анализа путем анкетирования клиентов банка.

CHORAEVA Z.A., TOLCHINSKAYA M.N.

DEVELOPMENT OF BANK MARKETING AND SYSTEM OF SALES OF BANK PRODUCTS IN REGION

Strategy of bank marketing assumes working out business – of the plan of sales of the concrete product, similar innovations will promote development of monitoring of bank sales (that is peculiar to practice of large Russian banks). In the activity republic Dagestan banks should be guided, first of all, by formation of faultless image of bank with good reputation that provides reliability of bank. Working out of new services obliges a bank management to generate reference points of definition of quality of services, to allocate methods of the analysis by questioning of clients of bank.

Ключевые слова: банковский маркетинг, бизнес-плана, нововведения, имиджа банка, надежность банка, качества услуг, методы анализа, анкетирование.

Keywords: Bank marketing, the business plan, an innovation, image of bank, reliability of bank, quality of services, analysis methods, questioning.

Стремительно развивающийся потребительский рынок региона способствует разработке новых банковских продуктов, которые в последующем становятся «продуктом-новинкой» или «продуктом – локомотивом» для банков. Банк должен предоставлять полный спектр услуг частным и корпоративным клиентам, резидентам и нерезидентам в рублях и иностранной валюте. Одним из ключевых его направлений должна быть работа на инвестиционно-банковском рынке. Руководство кредитной организации должно делать ставку на повышенный уровень качества, комфорт и доступность услуг для всех клиентов, на индивидуальный подход, технологичность и надежность российского (европейского) уровня. Услуги банка должны быть доступны во

всех регионах России, с этой целью банк должен иметь разветвленную сеть отделений и филиалов.

Банк должен иметь ряд неоспоримых преимуществ перед конкурентами.

Во-первых, он должен обладать безупречной репутацией, высокой надежностью (защищенность внутренних сетей и информации о клиентах, сохранение имиджа Банка). В своей деятельности банк должен придерживаться базовых принципов – консервативная политика в области управления активами и западные стандарты контроля за рисками и качеством услуг. На банковском рынке республики можно выделить лишь несколько кредитных организаций, обладающих этим преимуществом: Газпромбанк, Экспресс – банк, Дагэнергобанк.

Во-вторых, высокий профессионализм. Во все подразделения необходимо привлекать специалистов (профессионалов) с многолетним опытом работы на всех секторах финансового рынка (опыт работы крупных зарубежных кредитных корпораций). Это, безусловно, сократит дополнительные затраты банка, связанные с обучением персонала, повышением его квалификации в обслуживании клиентов банка. Основой высокого качества обслуживания является сочетание международных стандартов банковского сервиса с глубоким знанием специфики российского рынка и региона республики. Нужно отметить необходимость повышения квалификации работников вышеуказанных банков на семинарах, организуемых с приглашением руководителей крупных банков России и зарубежных стран.

В-третьих, банк должен отличаться универсальностью, совмещать функции классического кредитного института и инвестиционного банка, его клиенты могут получить отличную возможность осуществлять все составные части инвестиционного процесса – покупку/продажу ценных бумаг, депозитарное обслуживание, денежные расчеты, финансирование под портфель ценных бумаг и т.д. – и получать любые другие банковские услуги.

Немаловажное значение имеет индивидуальное финансовое обслуживание (кастомизация): каждому клиенту предоставляется пакет услуг с учетом требований к формированию портфеля и управления активами, а также индивидуальных интересов на рынке ценных бумаг [1].

При разработке пакета услуг коммерческий банк должен исходить из специфики деятельности обслуживаемых клиентов. Специалистами отдела управления корпоративными клиентами составляется аннотация (карта продукта) к конкретному банковскому продукту и предлагается характеристика определенных свойств продукта, т.е. отражаются его плюсы. Специалисты должны самостоятельно подготовить предложения, интересные для клиента, и рассчитать приемлемую стоимость предлагаемых продуктов, также необходимо учитывать конкурентоспособность продуктов.

Методика оценки себестоимости банковских продуктов сложна, требует глубокого знания современного рынка банковских услуг (современные банковские продукты – новинки, внедряемые конкурентами, методика продаж продуктов и услуг и особенности методики формирования цены). Банки

закключают соглашения с разработчиками конкретных банковских продуктов, последние – крупные российские компании, составляющие основные программные продукты с учетом банковской специфики. Прежде всего специалисты банка должны узнать мнение пользователей программы, в частности, могут ориентироваться на результаты внедрения российских крупных банков, о продуктах фирмы – разработчика. Если отзывы положительны, руководство банка совместно со специалистами маркетинговых исследований и продаж может заключить контракт.

В последующем работники отдела занимаются описанием и сопровождением новой услуги до потенциальных клиентов банка. К наиболее распространенным региональным «продуктам – новинкам» можно отнести Интернет – банкинг и телефон – клиент, получившие достаточно широкое распространение в условиях быстрого развития компьютерных технологий. Наибольшую популярность все же приобрела услуга интернет – банкинг, позволяющая управлять финансовыми активами, находясь на рабочем месте или за пределами республики.

Выполняя одну из главных своих задач, банк постоянно должен совершенствовать качество оказываемых услуг. Большое внимание со стороны банка должно уделяться изучению потребностей и ожиданий банковских клиентов, проводятся различные исследования по качеству продуктов, на основе которых будет строиться корпоративная культура обслуживания во всех отделениях и филиалах, и разрабатываться маркетинговая стратегия продвижения продуктов на рынке.

Любые отзывы, замечания и пожелания своих клиентов, предложения по улучшению качества обслуживания должны приветствоваться и оперативно рассматриваться отделом управления качеством обслуживания. Однако не только разработка и конкурентоспособность банковского продукта делают его столь востребованным клиентами банка.

Одним из ключевых факторов повышения конкурентных преимуществ коммерческого банка является построение эффективной системы продаж банковских продуктов, в основе которой должны лежать следующие элементы: инфраструктура и организация продаж, планирование и мониторинг продаж, система мотивации менеджеров продаж [3].

Нужно отметить, что коммерческие банки, функционирующие в республике, недостаточно внимания уделяют вышеперечисленным характеристикам.

Для успешного осуществления продаж банк должен иметь достаточно простые и понятные клиентам стандартизированные банковские продукты (описание продукта клиентам осуществляется операционистами). Разработка продуктового ряда должна осуществляться на основе данных маркетинговых исследований рынка с выделением приоритетных продуктов для каждого канала продаж. Продуктовый ряд должен соответствовать стратегическим целям банка с выделением товаров, обладающих приоритетным весом в продаже, которых должно быть не менее трех. К примеру, можно отметить, что сегодня могут предложить большинство функционирующих коммерческих

банков Дагестана – предоставление кредитных карт клиентам банка, расширение спектра предоставляемых услуг – новинок корпоративным клиентам (депозит, инкассация, корпоративная карта и т.д.).

В то же время наличие хороших банковских продуктов не служит достаточным условием для эффективных продаж данного продукта на рынке. Важную роль играет качественное его сопровождение, что требует создания стандартов качества обслуживания, наличия высококвалифицированного персонала, разработки специальных руководств по успешным продажам банковских продуктов и услуг различным группам клиентов, особенно это важно для банков, имеющих разветвленную сеть филиалов.

Основные требования, предъявляемые к менеджеру продаж, ведущих непосредственную работу с клиентами:

1. Активное привлечение клиентов на обслуживание в банке. Менеджер может оповещать клиентов самостоятельно о новом созданном продукте и возможности подписания на него.
2. Консультирование потенциальных клиентов по предоставляемым продуктам банка. Если клиент заинтересовался предлагаемым продуктом и удовлетворен предлагаемой ценой на товар – новинку, менеджер может объяснить, как быстро можно пользоваться услугами банковских работников.
3. Консультирование клиентов по вопросам оформления продуктов банка.

Практика показала, что качество предлагаемого продукта для клиентов важнее, чем категория «цена» банковской услуги. В ситуации, когда ценовые предложения банка находятся на одном уровне, клиент готов пожертвовать дополнительными денежными средствами ради квалифицированного и доброжелательного обслуживания в банке [4].

Система продаж банковских продуктов должна быть технологически проста в целях оптимизации процесса обслуживания клиентов. Нужно сократить время клиентов, потраченное на заполнение необходимых документов, для получения пакета банковских услуг (речь может идти о корпоративных клиентах, VIP- клиентах). Категория VIP- клиенты для банковской практики республики характерна уже давно, однако это не всегда соответствует реальности. Конечно, вопросами крупных клиентов должен заниматься персональный менеджер, закрепленный за каждым клиентом, связаться с которым можно будет по прямой телефонной линии, а не ждать, когда он освободится в беседе с очередным клиентом.

Одновременно с этим банк снижает величину операционного риска, связанного с приемом заявок и оформлением продукта банка, а также появится возможность оперативного контроля за процессом. Здесь можно говорить об автоматизировании процесса приема заявок на оформление по программе «клиент/ продукт».

В целях улучшения качества обслуживания клиентов банк может разработать рекомендации, подробно описывающие процесс продаж банковско-

го продукта, правила поведения работников, взаимодействующих с клиентами банка.

Как элемент системы продаж, банки разрабатывают порядок оформления количественных и объемных показателей продаж банковских продуктов в разрезе подразделений банка – план продаж. План продаж может готовиться банком в разрезе каждого сотрудника, ведущего продажу банковскими продуктами, а также в разрезе каждого филиала, предоставляющего аналогичные услуги в соответствующих регионах.

С целью доведения до конечных исполнителей информации о приоритетах банка каждому банковскому продукту может быть присвоен вес, который и отражает приоритетность такого продукта для банка (при необходимости может быть пересмотрена ситуация на рынке или стратегия банка). На основании имеющихся данных о проведенных операциях банком проводится расчет показателей по выполнению плана продаж в разрезе каждого сотрудника, ведущего продажи и имеющего персональный план продаж (такой же анализ может осуществляться и в разрезе каждого филиала банка). Отчеты о выполнении плана продаж могут готовиться на ежемесячной основе, затем они должны тщательно анализироваться, и затем может быть составлен прогноз продаж каждой конкретной услуги.

В целях определения эффективности продаж банк должен осуществлять анализ результатов продаж розничных банковских продуктов, что включает в себя проведение расчетов объемных и количественных показателей выполнения плана продаж, отчет и мониторинг прибыли банка в разрезе каждой продукции и операции.

Одним из важнейших факторов в конкурентной среде на рынке банковских услуг становится их качество. Российские и зарубежные банки изучают и практикуют самые разнообразные методы и технологии изучения и разработки программ по совершенствованию качества предоставляемых услуг. Методы варьируются от сложного статистического анализа до простейших корпоративных программ. Так, одни западные банки используют сложную методику SIX SIGMA, которая требует объемной статистики, другие опираются на стандарты IPSO 9000 Международной организации стандартов качества, третьи пытаются внедрить системы тотального управления качеством.

Скандинавские ученые считают, что качество банковской услуги существенно зависит от сравнения потребителем своих ожиданий до потребления услуги с непосредственным восприятием в момент использования и оценкой после потребления [4].

В восприятии качества банковской услуги во время потребления важны два главных аспекта: что потребитель получает от банковской услуги (технический аспект качества) и как он ее получает (функциональный аспект).

Американские ученые-экономисты гораздо более широко подходят к пониманию качества банковской услуги и выделяют в этой сфере пять основных критериев: критерий качества надежности, критерий качества мате-

риальности, критерий качества убежденности, критерий качества отзывчивости, критерий качества сочувствие.

По мнению Э.В. Новаторова, различают следующие виды методики измерения качества банковской услуги, применяемых большинством кредитных организаций Европы и США.

SERVPERF

Для измерения вышеуказанных критериев качества банковской услуги успешно используется адаптированная методика SERVPERF (сокр. от *service performance* – исполнение услуги). Для этой методики нужна лишь анкета, состоящая из одной части. Потребители с помощью 5- или 7-балльной шкалы Лайкерта («полностью не согласен – полностью согласен») высказывают свои восприятия: 5 критериев и нескольких подкритериев качества услуги, оказываемых в обследуемом банке (возможные критерии оценки качества предоставляемых услуг представлены в таблице 1.).

Таблица 1.

Критерии оценки качества предоставляемых банковских услуг

Критерии качества предлагаемых продуктов	Оценка качества услуги (0-7 баллов)	Оценка надежности услуг (0-7 баллов)	Оценка компетентности персонала (0-5 баллов)	Оценка технической поддержки предоставляемых услуг (0-5 баллов)	Удобство использования (0-5 баллов)

«Взвешенный» SERVPERF

Некоторые ученые, сторонники концепции «важность – удовлетворенность» в теории поведения потребителей, считают, что отлично выполненные банком отдельные критерии качества могут и не привести к принятию решения о покупке, поскольку не всегда представляют собой особую значимость для клиента. Поэтому они предложили взвешивать каждый критерий качества шкалой значимости «важно – совсем не важно». Так появилась методика измерения качества услуг – «взвешенный» SERVPERF.

Потребителей с помощью вышеназванной 5- или 7-балльной шкалы («очень важно – совсем не важно») просят высказать свой уровень значимости 5 критериев и подкритериев качества услуги, предоставляемой в обследуемом банке. Затем сравниваются рейтинги исполнения и важности с целью принятия управленческих решений.

SERUQUAL

Анализ дискуссии о качестве услуг свидетельствует: проводимые работы по измерению качества услуг часто основываются на методике SERVQUAL (сокр. от *service quality*). Она существенно не отличается от SERVPERF, но состоит из двух частей. Сначала потребителей по той же 5- или 7-балльной шкале просят высказать свои общие ожидания относительно 5 упомянутых критериев качества банковской услуги в банковской индустрии в целом. После чего с помощью шкалы Лайкерта продолжают опрашивать о их специфическом восприятии 5 критериев и подкритериев качества услуги, но уже в конкретном обследуемом банке.

Результаты анкетирования сравниваются с целью исчисления 5 коэффициентов качества Q: Q-материальность, Q-надежность, Q-отзывчивость, Q-убежденность, Q-сочувствие. Пять коэффициентов Q являются цифровым выражением состояния качества банковской услуги. Каждый из них измеряется 4-5 подкритериями.

Таким образом, 5 критериев качества Q разбиты в целом на подкритерии, которые рассчитываются по формулам:

$$Q = P - E$$

Далее, используя метод средних значений, полученные данные сначала группируются на 5 коэффициентов качества Q, затем – в глобальный коэффициент качества услуги в обследуемом банке.

Результаты исследования качества с помощью методики SERVQUAL интерпретируются: нулевое значение какого-либо из коэффициентов означает совпадение уровня ожидания и уровня восприятия (исполнения) качества по этому критерию или подкритерию. Положительные значения указывают на то, что восприятие качества выше уровня ожиданий, негативные – что уровень ожиданий превышает уровень восприятия.

Успешным результатом считаются положительные и нулевые значения коэффициентов качества. Удовлетворительными – негативные коэффициенты, максимально приближающиеся к нулевому значению. Неудовлетворительными – негативные коэффициенты качества, отдаляющиеся от нулевого значения.

«Взвешенный» SERVQUAL

Однако и тут сторонники теории «важность – удовлетворенность» не могут дать четкого определения категориям «удовлетворенность», «качество» и «значимость». Они по-прежнему настаивают на тезисе (кстати, эмпирически подтвержденном), что некоторые коэффициенты качества могут иметь значение для потребителей, а другие вовсе не важны и, следовательно, не ведут к принятию решения о покупке банковской услуги.

Тогда появился «взвешенный» SERVQUAL. Этот метод похож на обычный SERVQUAL и «взвешенный» SERVPERF. Но только «взвешенный» SERVQUAL состоит уже из трех частей и 66 вопросов.

Респонденты по 5-балльной шкале («полностью не согласен – полностью согласен») сначала высказывают свои общие ожидания относительно 5 критериев качества банковской услуги в банковской индустрии, разбитых на подкритерии. Затем повторяется то же самое, но уже для конкретного обследуемого банка. Наконец, в третьей части анкеты респондентов спрашивают о важности каждого из подкритериев качества по 5-балльной шкале. Затем подсчитывались коэффициенты качества ($K = И-О$), которые соотносятся с рейтингами важности для дальнейшего анализа.

Хочется отметить что, к сожалению, кредитные организации республики Дагестан не используют в своей практике подобное измерение качества предлагаемых банковских услуг (хотя имеется мировой опыт). Разрабатывая, внедряя и привлекая большее количество клиентов, сотрудники не ведут опроса клиентов о степени удовлетворенности используемыми услугами в их

работе (можно применить оценку по 5-7 балльной шкале характеристики качества продукции, ее приемлемости для определенной группы клиентов). Для успешного завоевания большей доли рынка банки должны вести подобную методику определения качества и степени важности предоставляемых услуг на рынке республики Дагестан и за ее пределами.

Литература

1. Тютюнник А.В., Турбанов А.В. Банковское дело: Операции, технологии, управление. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – С. 284.
2. Банковское дело/ под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – Спб: Питер, 2008.
3. Жарковская Е.П. Банковское дело. – М., 2008.
4. Новаторов Э.В. Методы измерения качества банковских услуг // Банковское дело, 2010, №17.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Банковская система, представленная кредитными учреждениями, является важной составляющей рыночной экономики, являясь одним из крупных инвесторов в реальный сектор экономики. Со стороны государства одним из механизмов управления, воздействия и регулирования финансового сектора являются налоги. Состояние налогового администрирования как качество деятельности налоговых органов по налоговому контролю, наряду с характеристикой налогового законодательства и уровнем налоговой нагрузки на кредитные организации и физические лица, является важнейшим критерием оценки конкурентоспособности национальной налоговой системы, условием создания привлекательного инвестиционного климата.

KERIMOVA A.A., OMAROVA O.F.

THEORETIC-METHODOLOGICAL ASPECTS OF BANKS ACTIVITY TAX REGULATION

Taxes are the most effective mechanism of economy state regulation. Taxes regulating can concentrate financial resources of the state at any economical conditions. Economic feasibility of banking activities exemptions from value-added tax is one of the most important questions of taxation methodology development. All exemptions are the reason fiscal losses of the state. The profit tax and value added tax are the most important in Russian taxes mechanism.

Ключевые слова: государство, банки, налоги, прибыль, НДС.

Keywords: state, banks, taxes, profit, VAT(value-added tax).

Значение кредитных организаций для нормального функционирования и развития экономики Российской Федерации трудно переоценить. Банковская система является одним из самых чутких индикаторов всех процессов, происходящих в экономической, политической и правовой жизни государства. В случае серьезных нарушений основных принципов функционирования банковского сектора он сам может явиться источником экономической нестабильности, приводящим государство к кризисным событиям, примером чего является финансовый кризис 1998 года и кризис, который переживает мировое сообщество в настоящее время. Неплатежеспособность коммерческих банков чревата экономическими затруднениями для их многочисленных клиентов, задержкой выплаты заработной платы, возрастанием социальной напряженности.

Говоря о роли коммерческих банков в налоговой системе Российской Федерации, нельзя не упомянуть тот факт, что коммерческие банки являются одними из наиболее крупных инвесторов в реальный сектор экономики.

Проблема налогообложения банков очень многогранна, поскольку включает в себя ряд самых различных аспектов как правового, так и экономического плана.

Огромное значение имеют не только механизм налогообложения, но и налоговый контроль и налоговое администрирование, осуществляемые налоговыми органами в отношении кредитных организаций. Это обусловлено тем, что неправильный выбор тех или иных форм, приемов и способов осуществления налогового контроля, а также несоблюдение регламентированного законодательными актами порядка осуществления контрольной деятельности может привести к негативным последствиям.

Анализ научной и учебной литературы позволил выделить несколько направлений определения содержания и сферы применения понятия «налоговое администрирование».

Первое направление в понимании термина «налоговое администрирование» наиболее распространено в современной экономической литературе и состоит в фактическом отождествлении понятий «налоговое администрирование» и «управление налоговой системой» или «управление налоговыми отношениями».

Так, Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. определяют налоговое администрирование как динамически развивающуюся систему управления модернизируемых налоговых органов в условиях рыночной экономики или как систему управления налоговыми отношениями [8, с. 33].

Перонко И.А. также определяет налоговое администрирование как систему управления государством налоговыми отношениями [9, с.22].

Кузнецов В.П.: «Налоговое администрирование – (в широком смысле) это упорядоченная система управления государством налоговыми отношениями. В свою очередь, налоговые отношения образуют предмет налогового администрирования» [7, с. 78].

Такой подход к налоговому администрированию представляется необоснованно широким, не способствующим конкретизации его содержания и взаимообусловленности понятий.

Вторая группа позиций относительно содержания термина налоговое администрирование появилась в научной литературе XXI века. Она состоит в выделении государственного налогового администрирования (государственного налогового менеджмента) и корпоративного налогового администрирования (корпоративный налоговый менеджмент) [12]. Теоретической основой такого разделения выдвигается функционирование экономики и соответственно реализация управления на макро- и микроуровне. Дополнительным аргументом правомерности использования данных понятий выступает органическая взаимосвязь двух оппозиционных сфер.

В других изданиях и исследованиях появились несколько иные определения, а именно государственное налоговое администрирование (деятель-

ность налоговых органов) и налоговый менеджмент (деятельность налогоплательщиков) [6, с. 2]. Так, Бутыльков М.Ю. отмечает, что «налоговое управление и налоговый контроль может осуществляться как государством, так и непосредственно банками» [3, с. 130-131].

Анализируя содержание управленческой деятельности на разных уровнях государственного управления и в рамках организаций с точки зрения теории управления, представляется более правомерным выделение налогового администрирования как управленческой деятельности государства в лице уполномоченных органов исполнительной власти, в то время как налоговый менеджмент рассматривать как деятельность организаций по управлению налоговыми платежами. Такой подход позволяет четко разграничить сферу применения того и другого термина, соответственно практически отразить это в различиях механизма и методики их реализации. Налоговый менеджмент может осуществляться только в рамках конкретной организации и распространяться на налоговые платежи, исчисляемые в законодательно установленном порядке.

Третья позиция относительно содержания понятия налоговое администрирование заключается фактически в отождествлении налогового администрирования с налоговым правом [2, с. 58]. Так, Кузнецов В.П. отмечает: «Налоговое администрирование (в узком смысле) – органичная составная часть (элемент) более общей и универсальной деятельности государства в сфере налоговых правоотношений. ... Налоговое администрирование является одним из правовых институтов налогового права» [7, с. 76]. Аронов А.В. и Кашин В.А. в одном из своих определений налогового администрирования высказываются еще более конкретно – «это совокупность норм и правил, регламентирующих налоговый процесс и конкретную налоговую технику, а также определяющих меры ответственности за нарушение налогового законодательства» [1, с. 477]. При обсуждении проекта первой части НК РФ в 1998 году и последующих изменений в нем вопросы правового регулирования взаимоотношений между налогоплательщиками и налоговыми органами нередко определяли как мероприятия налогового администрирования.

Действительно, взаимоотношения между налоговыми органами и налогоплательщиками являются объектом правового регулирования. В этой связи не вызывает возражения тот факт, что налоговое администрирование неразрывно связано с налоговым законодательством в части, определяющей перечень действий, правила и содержание основных процедур, которые должны выполнять налоговые органы и налогоплательщики при уплате (взыскании) налогов и осуществлении контроля за правильностью их исчисления и своевременностью уплаты в бюджет.

Тем не менее исследование содержания налогового администрирования, например, в части контрольной деятельности налоговых органов позволяет включать в него и «неправовые» элементы, в частности разработку и применение методики определения налогоплательщиков, подлежащих налоговой проверке, методик проведения выездных проверок по группам налогоплательщиков и отдельным налогам.

Тем более представляется узкой позиция относительно того, что «налоговое администрирование – есть комплекс методов и мер, применяемых в повседневной работе налоговых органов, в основу которых положены принципы системности, преемственности и эффективности» [7, с. 78].

Вместе с тем, учитывая высокую степень значимости для налогового администрирования правового обеспечения всей совокупности действий, составляющих его суть, обосновано включение в содержание налогового администрирования как самостоятельного элемента мониторинга развития налоговой системы, включающей оценку и разработку предложений по изменению, дополнению законодательства по налогам и сборам в части правового (процедурного, процессуального) обеспечения отношений между всеми участниками налоговых отношений.

Четвертая позиция относительно понятия налогового администрирования состоит в том, что, используя термин «налоговое администрирование», многие авторы, по сути, вкладывают в него исключительно содержание налогового контроля (перевод зарубежного термина *tax administration* может означать также налоговый контроль со стороны уполномоченных органов). Причем под налоговым администрированием в основном понимается осуществление налоговых проверок ФНС РФ и входящими в нее подразделениями.

В Финансово-кредитном энциклопедическом словаре налоговое администрирование определяется как деятельность налоговых органов (в соответствии с их полномочиями) по осуществлению контроля за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками [11, с. 609].

Несколько более широкое понимание, но все же с акцентом на отождествление налогового администрирования и налогового контроля, имеет место в монографии Дадашева А.З. и Лобанова А.В.: «Целью налогового администрирования... является обеспечение плановых налоговых поступлений в бюджетную систему в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового контроля» [5, с. 5].

Наконец, В.П. Кузнецов также в конечном счете отождествляет налоговое администрирование и налоговый контроль: «Современное налоговое администрирование – это основанная на нормативных правовых актах, постоянная системная и целенаправленная деятельность налоговых органов и их должностных лиц, ориентированная на обеспечение своевременной и полной уплаты налогоплательщиками ... налогов и сборов» [7, с. 78].

Однако уже из рассмотренных выше положений видно, что содержание налогового администрирования шире, чем налоговый контроль. Последний выступает составной частью налогового администрирования. Представляется, что современный уровень взаимоотношений между участниками налоговых отношений обуславливает правомерность двух основных элементов контрольной составляющей налогового администрирования, а именно:

- ❖ контроль за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками (плательщиками сборов);
- ❖ контроль за исполнением законодательства налоговыми органами.

Контроль за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками выступает центральным элементом налогового администрирования. В этом, прежде всего, состоит предназначение налоговых органов и такой вывод следует из экономической природы налогов, их внутреннего противоречия. Обязательность уплаты налогов объективно предопределяет неотвратимость наказания за налоговые нарушения, а она без соответствующего контроля вряд ли может быть достижима. Осознание важности налогового контроля проявилось как в законодательном определении налогового контроля, так и в разработке многих процедурных аспектов его проведения.

Рыночная экономика успешно развивается при условии параллельного процесса укрепления гражданского общества на основе первенства норм права. Налоговое администрирование должно быть направлено на соблюдение баланса интересов государства и налогоплательщиков. Налоговое законодательство должны исполнять и сами налоговые органы, в том числе при проведении контрольных мероприятий. «Налоговые органы должны понимать, что добросовестные налогоплательщики – основа общества и государства, а налоговая культура создается на основе взаимного уважения всех участников налоговых правоотношений» [10, с. 27]. Все это подтверждает правомерность включения в налоговое администрирование комплекса действий по контролю за исполнением налогового законодательства налоговыми органами, в том числе в части реализации процедурных и процессуальных норм налогового законодательства. Выделяется внутриведомственный контроль, а именно в рамках проведения повторных проверок налогоплательщиков, а также налоговый аудит как форма последующего налогового контроля за результатами деятельности налоговых органов и досудебного разрешения налоговых споров налогоплательщиков с налоговыми органами. С другой стороны, налоговый аудит, благодаря общению с налогоплательщиками, позволяет систематизировать информацию о разногласиях, выделяя случаи, причиной которых стало несовершенство налогового законодательства.

Выполнение контрольных действий налоговыми органами невозможно без организационного, методологического и методического обеспечения их деятельности. Формами организационного и методического обеспечения деятельности выступают: определение структуры и функциональных обязанностей различных уровней налоговых органов; разработка форм и содержания отчетности налогоплательщиков по налоговым платежам; разработка методологии и методик налоговых проверок и т.д.

Многогранность современной экономики, международных связей, хозяйственных операций предопределяют сложность налогового контроля. Существенно возрастает значение методологии проведения налогового контроля. Комплекс методического обеспечения с учетом специфики видов деятельности и отраслевых аспектов способствует повышению эффективности контрольной деятельности. В этих условиях определенный в литературе как инструментальный управленческой деятельности налоговый мониторинг приобретает самостоятельное значение. При этом производится оценка исполнения действующих норм налогового законодательства всеми участниками на-

логовых отношений, а также прогнозирование последствий предполагаемых изменений в НК РФ в тех направлениях, которые относятся к налоговому администрированию. Это касается повышения эффективности контрольных мероприятий, а также совершенствования процедурного и процессуального обеспечения функционирования налоговых органов, в том числе их взаимоотношений с налогоплательщиками.

Целью такой деятельности в рамках налогового администрирования является подготовка предложений по совершенствованию налогового законодательства в отношении форм и методов организации налоговых отношений, но с акцентом на улучшение налогового контроля.

Все это позволяет говорить о налоговом мониторинге состояния налоговой системы как составном элементе налогового администрирования [4, с.237].

Таким образом, анализ научных позиций, а также исследование содержательной и организационно-практической составляющих налоговых отношений, вытекающих из сущности налогов, позволили сформулировать основные положения налогового администрирования:

1. Налоговое администрирование выступает частью управления налоговыми отношениями, организационно представленными налоговой системой. Налоговое администрирование осуществляется государственными уполномоченными (специализированными) органами исполнительной власти, главным образом представленными системой налоговых органов
2. Налоговое администрирование в отличие от управления налоговой системой не осуществляется законодательными органами власти, а также иными исполнительными органами управления, хотя в его содержании присутствует регулирующий аспект, направленный на совершенствование налогового законодательства.
3. Налоговое администрирование является комплексным понятием, в основе которого лежат признанные функции управления: планирование, учет, анализ, контроль, регулирование, – но с учетом специфики исследуемого объекта. Так, планирование как содержательная часть налогового администрирования представляется планированием налоговых поступлений в соответствующие бюджеты по видам налогов, по календарной периодичности с учетом взыскания задолженности и т.п. Организационное, методическое и аналитическое обеспечение налогового контроля, а также мониторинг и разработка предложений по внесению изменений (дополнений) в налоговое законодательство, направленное на повышение эффективности налогового контроля, все в большей мере претендуют на самостоятельное направление налогового администрирования.
4. Контрольная составляющая налогового администрирования шире определения, данного в НК РФ налоговому контролю. Она включает два аспекта: 1 – контроль за правильностью исчисления и своевременностью уплаты налогов налогоплательщиками; 2 – контроль

за исполнением налогового законодательства налоговыми органами.

Обобщая все сказанное содержание налогового администрирования как комплексного понятия, можно констатировать выделение двух уровней налогового администрирования. Субъектами первого уровня выступают Минфин РФ (частично), ФНС России. Целью налогового администрирования на этом уровне является разработка мер по повышению уровня собираемости налогов, в том числе на основе совершенствования налогового законодательства; составление прогнозов и планирование налоговых доходов и их поступления в бюджет с учетом анализа текущих платежей и погашения задолженностей и т.д. Субъектами второго уровня выступают межрегиональные и региональные налоговые органы, а также отдельные подразделения ФНС России. Содержание налогового администрирования на этом уровне составляют мероприятия по осуществлению налогового контроля за соблюдением налогового законодательства налогоплательщиками и нижестоящими налоговыми органами, по предоставлению отсрочек и привлечению к ответственности за налоговые и административные (но обусловленные несоблюдением норм налогового законодательства) правонарушения виновных лиц.

В результате будет изменена сама философия деятельности налоговых органов. В ее основе должны лежать методологические разработки по всем функциональным направлениям налогового администрирования, включающие разнообразные методики, комплексно взаимосвязанные и направленные на обеспечение поступления налоговых платежей в бюджет в полном объеме и своевременно. Соответственно и критерии оценки выполнения налогоплательщиками своих обязательств перед государством для контрольных целей должны быть иными. Например, выводы могут быть построены на основе сравнения фактических поступлений и расчетного налогового потенциала налогоплательщика. Для этого нужны новые контрольные технологии. Уже созданы методики оценки налогового потенциала регионов, актуальной задачей является создание электронных паспортов налогоплательщиков.

Состояние налогового администрирования как качество деятельности налоговых органов по налоговому контролю наряду с характеристикой налогового законодательства и уровнем налоговой нагрузки на организации и физические лица является важнейшим критерием оценки конкурентоспособности национальной налоговой системы, условием создания привлекательного инвестиционного климата.

Литература

1. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. – М.: Магистр, 2007. – 575 с.
2. Беликов А.П. Налоговое администрирование как инструмент финансового контроля // Налоги и налогообложение, 2008, №5. – С. 58.
3. Бутыльков М.Л. Налогообложение как фактор банковской деятельности. – М.: Финансы и кредит, 2002. – 183 с.

4. Гончаренко Л.И. Методология налогообложения и налогового администрирования коммерческих банков России. – М., 2009. – 396 с.
5. Дадашев А.З., Лобанов А.В. Налоговое администрирование в Российской Федерации. – М.: Книжный мир, 2002. – 363 с.
6. Князева О.В. Автореферат диссертации на соиск. уч.ст. к.э.н. на тему: «Механизм повышения эффективности государственного налогового администрирования в России в условиях транзитивной экономики». – М., 2007. – 23 с.
7. Кузнецов В.П. Налоговое администрирование: Учебное пособие / Под ред. Балтиной А.М. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2005. – 232 с.
8. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф. Налоговое администрирование: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Налоги и налогообложение». – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 208 с.
9. Перонко И.А. Налоговое администрирование // Налоговый вестник, 2000, №10. – С. 22-25.
10. Развитие налоговой системы России: опыт, перспективы / Доклады и выступления участников Круглого стола в ФА (3 ноября 2004г.). – М.: Финнакадемия, 2005. – 316 с.
11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. – М.: Финансы и статистика, 2002.
12. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 576 с.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ И МЕТОДИКА ОЦЕНКИ

Рассматриваются подходы к определению категории «качество жизни», приведена система интегральных свойств и методика сравнительной оценки качества жизни населения регионов Юга России.

HADZHALOVA H.M.

QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION: SYSTEM OF INDICATORS AND THE ESTIMATION TECHNIQUE

The approaches to determining the category of «quality of life», given the system of integral properties and methods of comparative evaluation of the quality of life in the regions south of Russia.

Ключевые слова: качество жизни, индекс развития человеческого потенциала, индекс качества жизни.

Keywords: quality of life, human development index, an index of quality of life.

В современной социально-ориентированной экономике высокое качество жизни, обеспечение которого является важной функцией государства, служит не только условием реализации человеческого потенциала, но и основой сохранения социальной стабильности и безопасности общества. Трансформационные преобразования в России 1990-х годов привели к падению уровня жизни населения, росту безработицы и поляризации, а в конечном счете и снижению качества жизни. С начала 2000-х годов, с осознанием первостепенности решения социальных проблем для создания условий обеспечения развития экономики, государство перешло к активной политике в социальной сфере: рост социальных выплат, разработка и принятие национальных проектов, монетизация льгот и т.д. Мировой экономический кризис подорвал основы, проводимой в последние годы социальной политики, и выявил необходимость коренной модернизации социальной сферы с ее ориентацией на более полное удовлетворение потребностей населения в качественных социальных услугах. В связи с чем возникает настоятельная необходимость государственного воздействия на социально-экономические процессы с целью формирования новой социальной системы общества как основы обеспечения социальной стабильности и повышения качества жизни населения.

Необходимость комплексного решения проблем повышения качества жизни и обеспечения социальной стабильности связана также с прямой и обратной зависимостью этих процессов: с одной стороны, повышение качества жизни населения служит основой обеспечения социальной стабильности, а с другой – социальная стабильность способствует росту качества жизни.

Под качеством жизни населения нами понимается сложная социально-экономическая категория, обладающая совокупностью характеристик состояния среды жизнедеятельности человека, его удовлетворенности политическим, социальным и экономическим функционированием общественной системы, получающее адекватное количественное и качественное выражение.

При разработке методологии измерения и оценки качества жизни отправной точкой должно стать определение такой системы показателей и методов их расчета, которая бы в полной мере отражала степень удовлетворения потребностей людей. В основе классификации показателей качества жизни должны лежать индикаторы, связанные с удовлетворением человеческих потребностей, которые включают, прежде всего, показатели, характеризующие степень их удовлетворения.

Экономическая категория «качество жизни населения» может быть определена как «сформировавшаяся в массовом сознании обобщенная оценка совокупности характеристик условий жизни населения». В конечном счете категорию «качество жизни» можно свести к следующим интегральным свойствам, составляющим среду и систему обеспечения жизнедеятельности населения (*см. табл. 1*).

В качестве укрупненных показателей оценки качества жизни приведено множество характеристик состояния жизнедеятельности человека, функционирования социально-экономической и политической систем общества и т.д. Рассмотрение качества жизни в данном ключе, на наш взгляд, позволяет нам определять не только степень удовлетворения потребностей и интересов человека, но и качество функционирования всего общества и его соответствие социально-психологическим характеристикам основных социальных групп, населяющих данную территорию.

Важной и сложной проблемой измерения качества жизни населения является комплексность его оценки. Невозможно односторонне раскрыть сущность и содержание любого общественного явления, поэтому для объективной оценки качества жизни необходимо использовать системный подход с выходом на интегральный показатель.

С учетом цели и задач данного исследования для оценки качества жизни населения региона необходимо предложить методологию расчета интегрального показателя качества жизни (ИИКЖ) населения региона в сопоставлении с регионами Южного федерального (ЮФО) и Северо-Кавказского (СКФО) федерального округов Российской Федерации. Сравнительная оценка качества жизни по территориальному принципу требует применения развернутой системы показателей, отражающих как уровень жизни, так и тенденции, свя-

занные с изменениями основных параметров жизнедеятельности людей на данной территории.

Таблица 1.

Интегральные свойства качества жизни населения

«Качество» населения	<ul style="list-style-type: none"> - <i>способность к воспроизводству</i> (рождаемость, смертность, заболеваемость, ожидаемая продолжительность жизни и т.п.); - <i>способность образовывать и сохранять семьи</i> (брачность, разводимость); - <i>уровень образования и квалификации</i> (доля населения, охваченного обучением в соответствующих возрастных группах, достигнутый уровень образования, уровень квалификации работников и т.п.).
Благосостояние	<ul style="list-style-type: none"> - <i>материальная составляющая благосостояния</i> (среднедушевые денежные доходы населения, структура доходов); - <i>текущее потребление и сбережения населения</i> (величина доходов в реальном выражении, их распределение по направлениям использования и различным социально-экономическим группам населения, структура потребительских расходов населения, наличие в домашних хозяйствах потребительских товаров длительного пользования, накопление имущества и ценностей и др.); - <i>макроэкономические показатели</i> (ВВП на душу населения, фактическое потребление домашних хозяйств, индекс потребительских цен, уровни безработицы и бедности).
Условия жизни населения	<ul style="list-style-type: none"> - <i>показатели социальной инфраструктуры</i> (жилищные условия; обеспеченность населения мощностями здравоохранения, образования, культуры); - использование свободного времени; - использование социальной и географической мобильности.
Качество управления обществом	<ul style="list-style-type: none"> - состояние экономики, перспективы ее развития и качество организации; - социальное устройство общества; - соответствие и уровень развития институциональной и инфраструктурной среды потребностям общества; - состояние политического устройства и ее соответствие идеологическим установкам и ценностям общества; - механизмы и формы смены одних институтов социальной и политической систем другими; - степень доверия политическим институтам общества и уровень социального протеста.
Качество среды жизнедеятельности	<ul style="list-style-type: none"> - <i>социальная безопасность и безопасность хозяйственной деятельности</i> (отражающие качество социальной сферы, условия труда, социальное обеспечение и социальную защиту, физическую и имущественную безопасность); - <i>качество окружающей природной среды</i> (природно-климатические условия; аккумулярующие данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия территории и т.п.).

Источник: Система показателей разработана автором.

Следует предложить следующие параметры, по которым следует сравнивать и оценивать качество жизни на уровне определенной территории (региона):

- ❖ объем валового регионального продукта (ВРП) на душу населения;

- ❖ инвестиции в основной капитал на душу населения;
- ❖ среднедушевые денежные доходы населения;
- ❖ уровень экономической активности населения;
- ❖ ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- ❖ выпуск специалистов государственными и муниципальными высшими учебными заведениями;
- ❖ мощность врачебными амбулаторно-поликлиническими учреждениями;
- ❖ ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения;
- ❖ расходы домашних хозяйств на организацию отдыха и культурные мероприятия;
- ❖ наличие предметов длительного пользования (собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения);
- ❖ чистота окружающей среды.

Перечисленная система показателей качества жизни населения более полно отражает состояние социально-экономической ситуации в регионе и позволяет выявить позитивные сдвиги в повышении качества жизни населения. Данный набор показателей качества жизни набран исходя из степени влияния определенных показателей на оценку интегрального индекса. При этом для расчета интегрального показателя принципиальное значение имеет позитивный характер частного коэффициента, способный характеризовать качественную сторону жизни населения. В случае необходимости круг показателей можно изменить (увеличить или уменьшить) с учетом их значимости и степени влияния на качество жизни населения региона.

Интегральный индекс качества жизни населения региона (ИИКЖ) рассчитывается как средняя арифметическая величина, состоящая из набора наиболее значимых показателей, характеризующих качество жизни населения региона, используя следующую формулу:

$$J_{\text{ИИКЖ}} = 1/n(\sum J_{xi}), \quad (1)$$

где $J_{\text{ИИКЖ}}$ – интегральный индекс качества жизни; J_{xi} – индекс используемого при расчете индекса качества жизни показателя; n – общее количество показателей, используемых для расчета индекса качества жизни населения.

Частные индексы по этим показателям рассчитывались по следующей формуле:

$$J_{xi} = \frac{X_{\text{ifakt}} - X_{i \text{ min}}}{X_{i \text{ max}} - X_{i \text{ min}}}, \quad (2)$$

где J_{xi} – частный индекс соответствующего показателя; X_{ifakt} – фактическое абсолютное значение i -го показателя; $X_{i \text{ max}}$ – максимальное абсолютное значение i -го показателя по сравниваемым регионам; $X_{i \text{ min}}$ – минимальное абсолютное значение i -го показателя по сравниваемым регионам.

На основе проведенных расчетов частных показателей качества жизни населения последовательно рассчитаны индексы по каждому из частных показателей, а на их основе – выведены значения интегральных показателей качества жизни населения по годам (см. табл. 2).

Таблица 2.

Интегральный индекс качества жизни населения регионов Юга России

Регион	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*
<i>Южный федеральный округ</i>											
Республика Адыгея	0,51	0,44	0,35	0,41	0,37	0,37	0,38	0,39	0,39	0,34	0,35
Республика Калмыкия	0,49	0,47	0,49	0,52	0,44	0,43	0,42	0,27	0,42	0,44	0,43
Краснодарский край	0,66	0,61	0,62	0,69	0,68	0,68	0,69	0,69	0,72	0,68	0,65
Астраханская область	0,55	0,64	0,70	0,73	0,76	0,76	0,77	0,73	0,74	0,68	0,68
Волгоградская область	0,69	0,57	0,6	0,64	0,59	0,63	0,65	0,59	0,64	0,58	0,59
Ростовская область	0,61	0,59	0,58	0,6	0,53	0,55	0,57	0,65	0,62	0,63	0,65
<i>Северо-Кавказский федеральный округ</i>											
Республика Дагестан	0,31	0,37	0,33	0,39	0,39	0,44	0,44	0,48	0,44	0,47	0,49
Республика Ингушетия	0,2	0,17	0,19	0,18	0,17	0,18	0,18	0,23	0,2	0,19	0,2
Кабардино-Балкарская Республика	0,45	0,45	0,41	0,43	0,39	0,45	0,39	0,47	0,39	0,41	0,4
Республика Северная Осетия - Алания	0,39	0,44	0,43	0,43	0,42	0,42	0,43	0,43	0,43	0,42	0,42
Карачаево-Черкесская Республика	0,4	0,32	0,30	0,35	0,35	0,36	0,37	0,37	0,4	0,41	0,42
Чеченская Республика	-	-	-	-	-	-	-	-	0,37	0,38	0,4
Ставропольский край	0,63	0,51	0,48	0,53	0,55	0,55	0,56	0,57	0,54	0,58	0,58
Среднее по двум округам:	0,47	0,48	0,46	0,51	0,47	0,52	0,48	0,45	0,49	0,48	0,48

Примечание: * - ИИКЖ за 2009 г. рассчитан без значения ВРП на душу населения.
Жирным шрифтом выделены значения ИИКЖ выше среднего.

Значения частных индексов качества жизни населения регионов Юга России варьируют в пределах 0,17 до 0,77. Для сравнительной оценки качества жизни населения и с целью определения рейтинга каждого региона все регионы разделены на 2 группы: 1) регионы, где интегральный индекс качества жизни населения выше среднего ($> 0,5$); 2) регионы, где интегральный индекс качества жизни населения ниже среднего ($< 0,5$).

В первую группу регионов вошли Астраханская область, Краснодарский край, Волгоградская и Ростовская области, Ставропольский край, которые по интегральному показателю качества жизни населения занимают соответственно 1, 2, 3, 4 и 5-е места.

Во второй группе оказались регионы, у которых значение ИИКЖ ниже среднего значения. Причем последние места (11 и 12) занимают, соответственно, Республика Дагестан и Республика Ингушетия.

Таким образом, мы можем говорить о высокой зависимости проблемы повышения качества жизни непосредственно от социально-экономической ситуации в регионе, в частности, от темпов роста экономики, уровня развития социальной инфраструктуры и степени удовлетворенности населения функционированием социальной сферы, наличия возможности реализации трудового потенциала, культурных и нравственных ценностей общества и т.д.

Для оценки уровня социальной напряженности в регионе используем «итоговый показатель социальной напряженности» (ИПСН), который рассчитывается на базе экономических, социально-экономических и социально-демографических факторов. В расчете используем статистические данные по выбранным показателям за соответствующий год, а в последующем сопоставляем с критическими показателями (предельно-допустимыми). В качестве

предельно-допустимых значений выбраны средние показатели по федеральным округам (ЮФО и СКФО), а по некоторым показателям – предельно-допустимые значения, принятые в мировой практике. При этом коэффициент влияния на ИПСН > 1 свидетельствует о превышении критического значения и об увеличивающем влиянии данного показателя на ИПСН. Значение показателя, близкое к 1, означает предкритическое состояние соответствующего фактора (см. табл. 3).

Таблица 3.

Социальная напряженность в Республике Дагестан

№	Наименование фактора	Социальная напряженность, вызываемая фактором									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Экономические факторы											
1	Объем ВРП на душу населения	2,49	2,23	2,06	1,81	1,71	1,31	1,55	1,53	1,51	-
2	Индекс потребительских цен на товары и услуги	1,12	1,17	1,14	1,09	1,09	1,10	1,09	1,15	1,16	1,16
3	Стоимость минимального набора продуктов питания	1,20	1,11	1,11	1,10	1,17	1,13	1,17	1,15	1,09	1,09
Социальная напряженность по экономическим факторам		1,6	1,5	1,43	1,33	1,32	1,18	1,27	1,27	1,25	1,13
Социально-экономические факторы											
4	Удельный вес населения с денежными доходами ниже ПМ в общей численности населения региона	6,56	6,15	4,79	4,73	3,01	2,21	1,19	1,38	1,01	1,01
5	Соотношение доходов 10% богатейших и 10% беднейших групп населения	1,41	1,55	1,31	1,26	1,57	1,52	1,57	1,53	1,64	1,64
6	Реальные денежные доходы по сравнению с предыдущим годом	0,65	0,87	0,73	0,85	0,87	0,91	0,88	0,84	0,85	0,85
7	Уровень безработицы	3,78	4,18	3,44	2,94	3,88	3,18	3,19	2,89	1,91	1,91
Социальная напряженность по социально-экономическим факторам		3,1	3,18	2,31	2,19	2,33	1,95	1,71	1,66	1,35	1,35
Социально-демографические факторы											
8	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	0,98	0,97	0,97	0,96	0,96	0,95	0,94	0,95	0,94	0,94
9	Условный коэффициент естественной убыли населения	0,59	0,55	0,56	0,55	0,55	0,55	0,55	0,53	0,54	0,54
10	Соотношение браков и разводов	0,27	0,26	0,29	0,28	0,24	0,23	0,23	0,23	0,24	0,24
11	Коэффициент демографической нагрузки	1,19	1,11	0,93	0,90	0,86	0,85	0,81	0,86	0,81	0,81
Социальная напряженность по социально-демографическим факторам		0,75	0,65	0,68	0,67	0,65	0,64	0,63	0,64	0,63	0,63
Социальная напряженность		1,81	1,77	1,47	1,39	1,43	1,25	1,2	1,19	1,06	1,04

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Экономические, социально-экономические и социально-демографические факторы, характеризующие социальную напряженность Республики Дагестан, свидетельствуют о сверхкритическом уровне напряженности.

2. Наибольшая степень влияния на итоговый показатель социальной напряженности вызывают социально-экономические факторы. Показатель безработицы в 3-4 раза превышает критический уровень, а показатель, характеризующий уровень бедности, – удельный вес населения с денежными дохо-

дами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения региона – превышает критический уровень в 4-6 и более раз.

3. Экономические факторы также оказывают усиливающее влияние на социальную напряженность. Прежде всего, это показатель объема ВРП на душу населения, дважды превышающий критический уровень.

4. Социально-демографические факторы хоть и оказывают существенное влияние на социальную напряженность но, вместе с тем свидетельствуют о стабилизации этого показателя.

В целом по всем группам факторов социальной напряженности следует отметить, что на протяжении 2000-2009 гг. социальная напряженность в Республике Дагестан, хотя и превышает критический уровень, но вместе с тем наблюдается и существенное снижение данного показателя с 81% в 2000 г. до 0,4% в 2009г. и тем самым способствует созданию предпосылок для повышения качества жизни населения региона.

С целью определения степени статистической зависимости между качеством жизни населения и уровнем социальной напряженности на основе изучения многочисленных источников, рассматривающих устойчивое развитие процессов, нами была применена методика и модель интегральной оценки данной взаимосвязи.

Используется методика получения интегрального показателя, с помощью которого удастся собрать воедино в безразмерные величины, характеризующие изучаемое явление множеством традиционных экономических показателей. Первым данный метод применил С. Айвазян применительно к пространственным данным. Наш подход использует модификацию вышеуказанной методики применительно к временным рядам.

Экспертным решением предложены следующие веса в зависимости от степени важности влияния на интегральный показатель и получены свои веса: соответственно, первый – 0,3, второй – 0,5 и третий – 0,2.

Потому интегральный показатель вычисляется по формуле: $I_{\text{инт}} = 0,3I_1 + 0,5I_2 + 0,2I_3$. Интегральный показатель качества жизни получен усреднением субиндексов соответствующих показателей.

Располагая полученными индексами качества жизни социальной напряженности, нами выполнен регрессионно-корреляционный анализ (см. табл. 4).

Таблица 4.

Индексы качества жизни и социальной напряженности

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индекс качества жизни	0,37	0,33	0,39	0,39	0,44	0,44	0,48	0,44	0,47	0,49
Индекс социальной напряженности	0,73	0,67	0,53	0,54	0,56	0,49	0,46	0,45	0,44	0,39

Коэффициент корреляции $r = 0,919$ показывает высокую тесноту связи между двумя показателями. Критерий Фишера $F = 41,96$ подтверждает суще-

ственность выбранной формы связи, а именно линейной связи между показателями.

Таким образом, зависимость между индексом качества жизни и индексов социальной напряженности, по статистическим данным в Республике Дагестан, может быть описана уравнением прямой линии $Y=4,33-6,47*X$.

Полученная модель уравнения позволяет нам утверждать, что рост качества жизни на 0,1 ед. ведет к снижению социальной напряженности на 0,647 ед. Модель уравнения связи между этими показателями в виде пропорциональной зависимости характеризуется очень высоким коэффициентом корреляции.

Таблица 5.

Расчет величины коридора устойчивости индекса качества жизни населения

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индекс качества жизни	0,37	0,33	0,39	0,39	0,44	0,44	0,48	0,44	0,47	0,49
Значения по уравнению (*)	1,829	1,744	1,659	1,574	1,489	1,403	1,318	1,233	1,148	1,063
Abs(y-у _{расч})	0,019	0,026	0,189	0,184	0,059	0,153	0,118	0,043	0,088	0,001
Величина отклонения от тренда = 0,075										
Min коридор	1,741	1,656	1,571	1,486	1,401	1,315	1,230	1,145	1,060	0,975
Max коридор	1,917	1,832	1,747	1,662	1,576	1,491	1,406	1,321	1,236	1,150

Строим коридор устойчивости показателя следующим образом:

1. Вычисляем абсолютную разницу между исходными значениями показателя индекса социальной напряженности и значениями вычисленного по уравнению прямой этого же показателя. В табл. 1 (строка 5) это абсолютная разница величин строка 1 и строка 4.

2. Средняя величина этих показателей равна 0,088.

3. Минимум коридора строится вычитанием от значений уравнения тренда величины 0,088.

4. Максимум коридора строится добавлением, соответственно, к значению уравнения тренда величины 0,088.

Все показатели, которые выходят за пределы коридора, демонстрируют значения неустойчивости в соответствующие годы.

Данная методика определяет константу смещения к минимуму и макси-

$$\Delta = \frac{\sum_{i=1}^n abs(y_i - \hat{y}_i)}{n}$$

муму по формуле: , когда $y_i < 1$.

$$\Delta = \sqrt{\left(\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}{n} \right)}$$

В случае, когда $y_i > 1$, выбираем формулу:

Вычисленный нами индекс качества жизни, представленный на графике 1, позволяет построить «коридор» динамической устойчивости (стабильности) данного показателя.

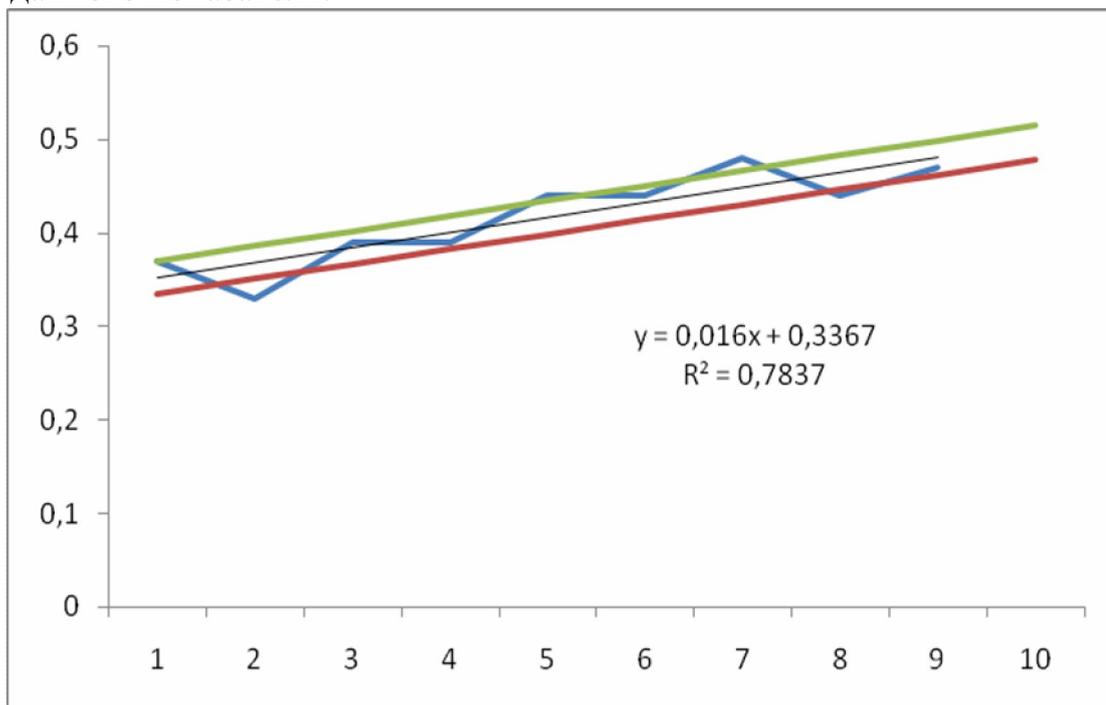


Рис. 1. Коридор динамической устойчивости индекса качества жизни населения.

Тренд, характеризующий эту динамику, представлен прямой линией:
 $y = 0,016x + 0,3367$.

Качество данного вида тренда подтверждается очень высоким показателем коэффициентом корреляции $r = 0,7837$.

Назначение метода определения коридора устойчивости показателя дает основание утверждать о том, в какие годы развитие, характеризуемое рассматриваемым показателем, было устойчивым, а в какие – нет.

В целях прогнозирования также коридор является ориентиром устойчивости.

Построенный коридор устойчивости индекса качества жизни позволяет утверждать, что те значения индекса, которые находятся внутри коридора, ведут себя устойчиво, как часть рассматриваемого процесса в динамике. Те же значения показателя, которые выходят за пределы коридора или находятся на границе коридора, характеризуются как неустойчивые.

Таким образом, как видно из рис. 1, в динамике устойчивости индекса качества жизни населения прослеживается относительная неустойчивость. В течение исследуемого периода индикатор четырежды выходил за пределы построенного нами коридора устойчивого развития. В первый раз это произошло в 2002г. Далее в 2005г., 2007г. и в 2008г.

Подобным образом рассчитаем устойчивость индекса социальной напряженности. Методика построения коридора устойчивости индекса социальной напряженности описана в таблице 6.

Таблица 6.

Расчет коридора устойчивости индекса социальной напряженности

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Индекс качества жизни	0,73	0,67	0,53	0,54	0,56	0,49	0,46	0,45	0,44	0,39
Значения по уравнению (*)	2,111	1,995	1,878	1,761	1,645	1,528	1,411	1,295	1,178	1,061
Abs(y-y _{расч})	0,069	0,175	0,158	0,133	0,046	0,071	0,049	0,045	0,002	0,006
Величина отклонения от тренда = 0,075										
Min коридор	2,10	1,99	1,87	1,75	1,64	1,52	1,40	1,29	1,17	1,05
Max коридор	2,35	2,24	2,12	2,00	1,89	1,77	1,65	1,54	1,42	1,30

Вычисленный нами индекс качества жизни, представленный на графике 2, позволяет построить «коридор» динамической устойчивости (стабильности) данного показателя.

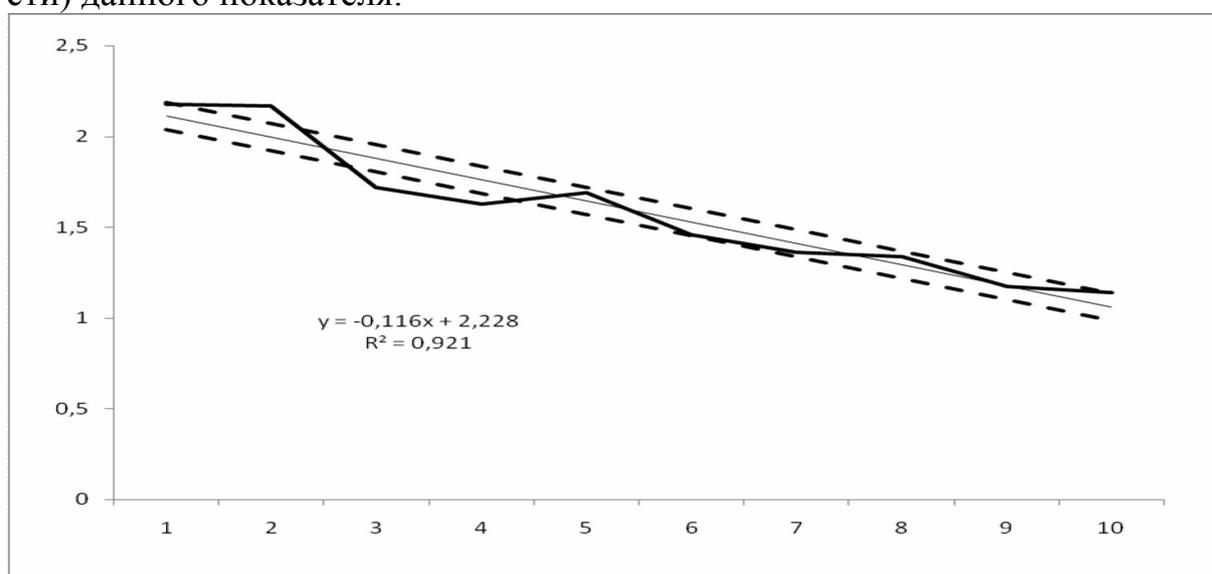


Рис.2. Коридор динамической устойчивости индекса социальной напряженности.

Тренд, характеризующий эту динамику, представлен прямой линией:

$$y = 0,116x + 2,228.$$

Качество данного вида тренда подтверждается очень высоким показателем коэффициентом корреляции $r = 0,921$.

Таким образом, видно, что до 2005г. индекс социальной напряженности вел себя неустойчиво. С 2005-2009 гг. индекс социальной напряженности характеризуется как устойчивый.

Произведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что предложенная методика интегральной оценки качества жизни и социальной напряженности могут быть достоверно применимы как для условий с минимальными исходными данными, так и для условий с наличием широкого спектра показателей.

Литература

1. *Бобков В.Н.* О задачах повышения уровня и качества жизни населения России // Социально-экономические проблемы переходного периода. – М.: ИСЭПН, 2002.
2. Большая советская энциклопедия. – М., 1983.
3. *Жеребин В.М., Романов А.Н.* Уровень жизни населения. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002.
4. *Мироедов К.К.* Качество жизни в статистических показателях социально-экономического развития // Вопросы статистики, 2008, №12.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ В РЕГИОНЕ

Совершенствование управления здравоохранением в регионе направлено на повышение эффективности системы оказания медицинской помощи и улучшение качества обслуживания, т.е. на повышение показателей социальной, медицинской и экономической эффективности. Однако за годы реформ не было достигнуто эффективного функционирования системы. В статье рассматриваются факторы, отрицательно влияющие на способность отрасли реально укреплять здоровье населения.

YUSUPOVA B.M.

THE IMPROVEMENT OF HEALTHCARE MANAGEMENT IN THE REGION

The improvement of healthcare management in the region is aimed at the increase of the medical aid efficiency and the improvement of the service quality that is the rise of the social, medical and economic efficiency indicators. However during the years of reforms the system efficient operation has not been reached. The factors affecting the ability of the sector to really strengthen the health of the population are considered in the article.

Ключевые слова: система здравоохранения, региональная политика, управление, программа обязательного медицинского страхования, лечебно-профилактические учреждения.

Keywords: healthcare system, regional policy, management, program of compulsory medical insurance, medical and disease-preventive institutions.

Здравоохранение Республики Дагестан – социально-ориентированная система, призванная обеспечить доступность, своевременность, качество и преемственность оказания медицинской помощи населению.

Реформа системы здравоохранения, необходимость которой проистекала из требований перехода к рыночным отношениям, осуществлялась в кризисных условиях экономики при значительном недофинансировании и усилении центробежных тенденций, что привело к сокращению обеспеченности населения медицинским персоналом, необоснованному закрытию ряда лечебно-профилактических учреждений.

Результатом этого стало снижение доступности медицинской помощи населению, ухудшение ее качества. В этих условиях назрела необходимость совершенствования системы управления здравоохранением в регионе.

Управление здравоохранением в регионе направлено на реализацию цели функционирования региональной системы здравоохранения – удовлетворение потребности населения в медицинской помощи и улучшение со-

стояния здоровья населения региона. Следовательно, целью совершенствования управления региональным здравоохранением является повышение эффективности системы оказания медицинской помощи, то есть повышение показателей социальной, медицинской и экономической эффективности отрасли.

Основные задачи совершенствования управления региональным здравоохранением, вытекающие из поставленной цели, включают:

- ❖ проведение структурных изменений в отрасли, которые, учитывая отсутствие возможности в равной мере развивать все направления деятельности отрасли, необходимо осуществлять, обеспечивая преимущественное развитие тех из них, которые способны дать наибольший эффект для улучшения показателей здоровья на единицу ресурсов;
- ❖ обеспечение сбалансированности между государственными обязательствами по предоставлению бесплатной медицинской помощи в рамках программы государственных гарантий и имеющихся средств для ее оказания;
- ❖ внедрение механизма финансирования отрасли, направленного на создание мотивационных функций у лечебно-профилактических учреждений в оказании запланированного объема медицинской помощи надлежащего качества и обеспечивающего развитие тех учреждений, услуги которых востребованы.

Функции системы управления здравоохранением в регионе заключаются в реализации государственной региональной политики здравоохранения, осуществлении контроля деятельности всех секторов региональной системы здравоохранения, проведении региональной кадровой политики, обеспечении экономического управления и стимулирования региональной системы здравоохранения. На нее возложены функции по осуществлению достаточного, справедливого и устойчивого финансирования отрасли, продуктивного применения научных знаний и технологий в процессе развития здравоохранения региона. Региональные органы управления системой здравоохранения призваны обеспечить социальную справедливость и законность в вопросах доступа к системе оказания медицинской помощи и работу в рамках единой государственной системы здравоохранения.

Система здравоохранения в Республике Дагестан имеет ряд существенных недостатков, препятствующих достижению цели ее эффективного функционирования. При проведении анализа деятельности отрасли были выявлены объективные факторы, отрицательно влияющие на ее деятельность:

- ❖ труднодоступность горных районов, обуславливающие более высокие уровни обеспеченности медицинскими ресурсами по сравнению с Российской Федерацией;
- ❖ ухудшение экологической обстановки, отрицательно влияющее на состояние здоровья населения и способствующее повышению роста заболеваемости туберкулезом, злокачественными новообразованиями;

- ❖ повышенная затратность содержания сети лечебно-профилактических учреждений;

и субъективные, вызванные недостаточно эффективной деятельностью системы управления отраслью, которые в результате воздействия на них управляющего органа становятся факторами совершенствования управления системой здравоохранения в регионе. Эти субъективные факторы можно разделить на внешние и внутренние относительно системы здравоохранения. К внешним факторам относятся:

- ❖ низкий уровень финансового обеспечения здравоохранения, не обеспечивающий его развитие и поддерживающий сохранение кредиторской задолженности;
- ❖ финансовая необеспеченность территориальной программы ОМС;
- ❖ неравномерность поступления средств в лечебно-профилактические учреждения;
- ❖ преобладающее финансирование из средств бюджета (около 70%) в противовес средствам обязательного медицинского страхования, что вызывает отсутствие связи с результатами лечебной деятельности.

К внутренним факторам необходимо отнести:

- ❖ несовершенство тарифной политики ОМС – тарифы установлены на койко-день и посещение, стимулируя наращивание объемов;
- ❖ несбалансированность коечной сети, приводящая к снижению показателей интенсивности работы койки;
- ❖ низкая укомплектованность кадрами, особенно отмечаемая в горных районах;
- ❖ отсутствие жесткого контроля качества медицинских услуг;
- ❖ отсутствие мотивационного механизма в системе оплаты труда персонала;
- ❖ слабость первичного звена, обусловленная неуккомплектованностью кадрами и неудовлетворительным материально-техническим обеспечением.

Предложения по совершенствованию управления отраслью должны быть сформированы по всем факторам, которые имеют воздействие на систему и обеспечивают эффективность ее работы. То есть по следующим основным направлениям: структура, задачи, технологии и персонал, взаимодействие с поставщиками финансовых ресурсов, внутрисистемное взаимодействие с органами управления, фондами ОМС, страховыми организациями, между пациентами и лечебно-профилактическими учреждениями.

Первоочередной задачей системы управления отраслью является сегодня создание оптимальной структуры сети лечебно-профилактических учреждений. Для этого необходима разработка стратегического плана и прогноза развития здравоохранения на основе детального изучения демографической ситуации в Республике Дагестан и уровня заболеваемости населения.

Ресурсы, которые поступают в распоряжение отрасли, являются ограниченными, и все потребности населения удовлетворить невозможно. Поэтому необходимо выбрать приоритеты, решить задачу оптимального рас-

пределения ограниченных ресурсов и выбрать те направления, которые обеспечивают максимальное значение социальной, медицинской и экономической эффективности на единицу ресурсов. А значит, пристальное внимание должно быть уделено амбулаторно-поликлиническому звену, развитию стационарзамещающих методов лечения, выделению коек для долечивания и реабилитации. Отдавать приоритет развитию амбулаторно-поликлинической помощи следует одновременно с реструктуризацией стационаров, обеспечивая условия для диагностики и лечения больных во внебольничных условиях.

В части обеспечения финансовыми ресурсами необходимо, во-первых, обеспечить сбалансированность государственных обязательств по предоставлению бесплатной медицинской помощи имеющимся финансовым возможностям, во-вторых, добиваться увеличения уровня финансирования отрасли до уровня реальной потребности, в-третьих, повысить эффективность имеющихся средств.

Для обеспечения сбалансированности государственных обязательств по оказанию бесплатной медицинской помощи за счет средств бюджета и обязательного медицинского страхования согласно «Программы государственных гарантий предоставления гражданам бесплатной медицинской помощи» необходимо определить объемы медицинской помощи в рамках территориальной программы государственных гарантий для всех лечебно-профилактических учреждений региона. Услуги сверх обеспеченных государственным финансированием могут быть оказаны в рамках добровольного медицинского страхования либо за счет личных средств пациента.

Механизм оплаты услуг, оказываемых в рамках программы государственных гарантий, должен быть построен таким образом, чтобы учитывался объем, сложность и качество оказанной медицинской помощи. Предпочтительнее для отрасли оплата планируемых объемов медицинской помощи, которая может быть реализована через систему государственного заказа на основе договорных отношений с финансирующей организацией. Для амбулаторно-поликлинической помощи должен использоваться подушевой принцип, а стационарная и специализированная помощь (высокотехнологичные медицинские услуги, психиатрическая, наркологическая помощь и т.д.) должны оплачиваться на основе необходимых плановых объемов помощи с указанием допустимых фактических отклонений. Этот принцип финансирования будет способствовать внедрению механизма реструктуризации сети путем распределения коечного фонда по интенсивности лечения и ухода, развитию стационарзамещающих технологий, приведению численности персонала в соответствие с выполняемым объемом работы, интенсификации профилактической работы, активизации борьбы за пациента между учреждениями.

Для увеличения объемов финансовых вложений в отрасль, которых в регионе, согласно проведенному анализу, явно недостаточно, возможно введение соплатежей пациента, введение целевых налогов на продажу товаров, потенциально наносящих вред здоровью, установление дополнительного налога или введение повышенного налога для предприятий, имеющих повы-

шенные показатели профессиональной патологии, содействие развитию института общественных объединений (ассоциации, союзов, фондов и т.д.) в сфере здравоохранения.

Немаловажное значение для повышения эффективности использования материальных ресурсов имеет работа по установлению нормативов оснащения лечебно-профилактических учреждений каждого уровня. Табель оснащения учреждений должен быть стандартом, который позволит обеспечить необходимое качество лечения в фельдшерском пункте, врачебной амбулатории, участковой больнице или центральной районной больнице.

Кадровый ресурс отрасли имеет скрытый потенциал, который может повысить эффективность работы отрасли. Сегодня в системе здравоохранения республики отмечаются недостатки, которые порождены и существующей системой оплатой труда персонала.

В частности, низкая интенсивность работы койки обусловлена в том числе и отсутствием экономического стимула руководителей и медицинского персонала в интенсивной работе койки. У работников нет экономического интереса в снижении уровня заболеваемости в регионе, повышении квалификации, освоении новых методов лечения, стремлении к качественному и быстрому выздоровлению пациента. Низкая заработная плата вынуждает широко использовать совместительство, которое выступает основным инструментом стимулирования. Система оплаты труда должна выполнять функцию мотивации, смысл которой заключается в выполнении работниками своей работы в соответствии с делегированными им обязанностями и для достижения поставленной перед организацией цели. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов отрасли здравоохранения необходимо решать путем перевода системы оплаты труда в зависимость от количества и качества оказанной медицинской услуги.

В связи с необходимостью привязки оплаты труда к конечному результату на первый план выдвигается оценка качества оказанной медицинской услуги, которая решается путем стандартизации медицинской помощи.

Литература

1. Киселев С.В., Салыхова Л.Я., Клименко В.Е. Экономические проблемы реформирования отечественного здравоохранения//Экономика здравоохранения, 2002, №9-10.
2. Найговзина Н.Б., Ковалевский М.А. Система здравоохранения в Российской Федерации: организационно-правовые аспекты. – М.: Классик-Консалдинг, 2003.
3. Филатов В.Б., Чудинова И.Э., Погорелов Я.Д. Здравоохранение как социальный институт // Экономика здравоохранения, 2001, №7-8.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ КУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

В настоящей статье рассматривается состояние развития инфраструктуры культурно-спортивного комплекса Дагестана, состоящего из учреждений культуры, физической культуры населения и спорта. На основе анализа выявляются проблемы территориальной обеспеченности Дагестана библиотеками, музеями, кино и театрами, стадионами, спортивными площадками и залами.

ABDULKABATOVA L.G.

CURRENT SITUATION AND MAIN PROBLEMS OF INFRASTRUCTURE CULTURAL AND SPORTS COMPLEX IN DAGESTAN REPUBLIC

This article discusses the state of infrastructure development and cultural and sports complex in Dagestan, which consists of establishments of culture, physical culture and sports people. Based on the analysis identifies problems of territorial security of Dagestan, libraries, museums, cinemas and theaters, stadiums, sports fields and halls.

Ключевые слова: инфраструктура, культура, физическая культура, спорт, библиотеки, музеи, кино и театры, стадионы, спортивные площадки и залы, уровень обеспеченности, нормативы.

Keywords: infrastructure, culture, physical culture, sports, libraries, museums, cinemas and theaters, stadiums, sports grounds and halls, the level of security, standards.

Одной из важнейших составляющих элементов социальной инфраструктуры региона, получивших отражение в трудах региональных ученых-экономистов [1; 2; 3; 4; 5], является инфраструктура культуры, физической культуры и спорта. Культура и спорт представляют собой сферу общественных услуг, тесно связанную с экономикой, производственной культурой, общественно-политическим строем, состоянием здравоохранения, воспитанием людей, которое не ограничено решением только задач культурного и физического развития, а выполняет и другие социальные функции общества в области морали, воспитания, этики.

Роль физической культуры и спорта возрастает, поскольку развиваемые федерациями спорта международные связи становятся все более заметным социальным и политическим фактором глобализации в современном мироустройстве. Вовлечение широких масс населения в физическую культуру, а также успехи на международных состязаниях национальных спортсменов яв-

ляются бесспорным доказательством жизнеспособности и духовной силы любой нации.

В социальной инфраструктуре региона культурно-спортивный комплекс является одним из наиболее важных, наряду с образованием и здравоохранением. Несмотря на то что с каждым годом растет число учреждений культуры и спорта, инфраструктура сферы культуры и физической культуры как в целом по стране, так и по РД в частности, в настоящий момент находится в состоянии серьезного кризиса. Это связано в первую очередь с недооценкой государством важности сельских и производственных домов культуры и физической культуры населения и в связи с этим бюджетным недофинансированием данной отрасли социальной инфраструктуры. В течение 15 лет внимание государства было сосредоточено только на телевидении и спорте высших достижений. Этот факт является крайне негативным, поскольку, во-первых, ведет к снижению общего состояния здоровья населения из-за сокращения занятий физкультурой граждан, во-вторых, теряются достижения и объекты культурного наследия нации, в-третьих, снижается объем платных услуг, оказываемых населению в данном секторе экономики.

Большинство заводских и сельских домов культуры, спортивных площадок, вузовских и школьных стадионов было выведено муниципалитетами из объектов охраны государством и приватизировано под жилищную и социальную застройку. Для большинства дагестанского населения после этого инфраструктура занятия культурой, физической культурой и спортом становится недоступной, учитывая то, что большинство театральных залов, спортивных залов и секций являются ведомственными, относящимися к специализированным учреждениям, а аренда небольшого количества частных недоступна для большего слоя населения, поскольку их доходы едва достигают прожиточного минимума.

Развитие инфраструктуры культурно-спортивного комплекса Дагестана характеризуется как положительными, так и негативными тенденциями. Приведенный нами в таблице 1 анализ характеризуют уровень развития инфраструктуры культурно-спортивных учреждений в городах РД. Прежде всего, отметим достаточно высокую обеспеченность библиотеками в целом по городам республики. Хотя, если сравнить с 2003г., в большинстве городов этот показатель резко сократился. В таких городах, как Буйнакск, Каспийск, Кизилюрт, Кизляр, и Южно-Сухокумск уровень обеспеченности библиотеками снизился на 26,2%; 8,5%; 25,5%; 21,6%; 29,6% соответственно. Такое снижение связано с увеличением населения в городах РД, соответственно, и снижением числа библиотек. Массовое закрытие библиотек было связано с урезанием бюджетного финансирования многих учреждений сферы культуры. Обеспеченность библиотеками возросла лишь в городах Дагестанские Огни – на 29,9%, в г. Избербаш – на 27,6%, в г. Махачкала – на 116,2%. В остальных городах республики этот процент особо не изменился.

Таблица 1.

Уровень обеспеченности городов Республики Дагестан
учреждениями культуры

Города	обеспеченность библиотеками, %		обеспеченность музеями, %		Число клубов, ед.*		Число кинотеатров, ед.*		Число киноустановок, ед.*	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Буйнакск	109,0	80,5	91,0	160,5	1	3	1	2	2	1
Даг. Огни	77,0	100,0	0,00	79,8	1	2	0	2	5	1
Дербент	32,0	58,0	27,0	90,0	1	3	3	1	0	0
Избербаш	79,0	100,8	0,00	60,0	1	3	1	2	0	0
Каспийск	328,5	300,5	35,7	30,2	2	5	0	3	2	1
Кизильорт	175,0	130,4	0,00	15,7	5	1	0	3	1	1
Кизляр	500,	392,0	111,0	70,8	5	5	0	2	6	2
Махачкала	39,4	85,2	20,2	12,2	7	7	5	13	1	1
Хасавюрт	91,0	98,7	0,00	33,0	3	3	1	3	0	0
Ю.Сухокумск	200	140,8	0,00	0,00	2	3	0	1	2	1
Итого	-		-	-	28	35	11	32	19	8

* Сведения рассчитаны автором на основе данных паспортов социально-экономического развития субъектов РД.

Более неблагоприятная ситуация сложилась с обеспеченностью городов музеями. Так, по сравнению с 2003г., когда в половине городов республики вообще отсутствовали данные учреждения, в 2008г. этот показатель значительно возрос. В г. Буйнакске наблюдается еще более положительная тенденция. Здесь, за исследуемый период уровень обеспеченности музеями возрос на 76,4%. Лишь в городах Каспийск, Кизляр и Махачкала наблюдается неблагоприятное положение.

Таблица 2.

Уровень обеспеченности городов Республики Дагестан
учреждениями спорта

Города	Число спортзалов, ед.*		Число спортивных площадок, ед.*		Число спортивных сооружений, ед.*	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Буйнакск	17	19	29	10	58	22
Даг. Огни	9	9	8	9	21	19
Дербент	22	31	62	48	86	81
Избербаш	9	18	28	41	37	70
Каспийск	24	25	87	27	111	56
Кизильорт	11	18	18	18	33	36
Кизляр	13	15	32	42	54	65
Махачкала	92	120	82	131	204	53
Хасавюрт	26	20	51	50	87	99
Ю.Сухокумск	4	5	6	8	10	14
Итого	227	275	403	324	701	515

* Сведения рассчитаны автором на основе данных паспортов социально-экономического развития субъектов РД.

С 2003г. по 2008г. общее количество городских клубов увеличилось на 25%, а число кинотеатров – почти в 2 раза, но значительно сократилось число действующих киноустановок – 2 раза.

В Махачкале за исследуемый период число кинотеатров возросло на 8 единиц, что можно считать благоприятным явлением. Так, если в городах Дагестанские Огни, Каспийск, Кизилюрт, Кизляр, Ю.Сухокумск в 2003г. полностью отсутствовали кинотеатры, то в 2008г. их число возросло в 2 и даже в 3 раза. Лишь в городе Дербент идет обратная динамика. Здесь, по сравнению с 2003г., когда в городе функционировало 3 кинотеатра, в 2008г. это число сократилось до 1 кинотеатра.

Данные таблицы 2 характеризуют нам существенные изменения в сфере инфраструктуры спорта и физкультуры в городах республики. Например, общее число спортзалов за исследуемые годы увеличилось на 48 единиц. Это связано с тем, что практически во всех городах количество спортзалов увеличилось. А в городе Махачкала, благодаря местным органам управления, которые понимают необходимость для физического развития населения данных сооружений, этот показатель существенно возрос (30,4%).

Несмотря на такой положительный скачок в обеспеченности населения спортзалами, положение с обеспеченностью спортивными площадками оставляет желать лучшего. Так, например, за исследуемый период число спортивных площадок сократилось на 79 единиц. Связано это с тем, что в городах Буйнакск, Дербент и Каспийск наблюдается резкое сокращение спортивных площадок. Такое негативное явление можно связывать с тем, что в результате приватизации муниципальных площадок на их территории осуществляются застройки, естественно, далеко не социально-культурного назначения. Такое же отрицательное явление наблюдается и с сокращением числа спортивных сооружений. В 2008г., по сравнению с 2003г., их число сократилось на 26,5%. Особенно заметное сокращение произошло в городах Буйнакск, Каспийск и Махачкала.

Состояние культурно-спортивной инфраструктуры равнинных районов представляются в таблице 3. Так же, как и в 2003г. в 2008г. обеспеченность библиотеками по всем районам очень высокая. Обратная динамика наблюдается в обеспеченности музеями. Так, в некоторых равнинных районах библиотеки как отсутствовали, так и в 2008 году отсутствуют, кроме Дербентского района, где этот показатель составляет 80%. В Карабудахкентском, Ногайском районах этот показатель соответствует требованиям норматива и местами даже превышает этот уровень.

В вопросе обеспеченности инфраструктурой культуры наблюдается несколько иная картина. За исследуемый период число клубов по всем равнинным районам практически не изменилось. Лишь в отдельных районах, таких как Бабаюртовский, Кизлярский, данный показатель значительно снизился (17,8%; 12,5%). Благоприятная динамика характеризуется для Дербентского района, где число клубов возросло на 16,7%.

За исследуемые 6 лет число кинотеатров в равнинных районах увеличилось на 2 единицы. Связано это с тем, что в Кизлярском районе открылось 2 новых кинотеатра. В основном в 9 из 11 районов отсутствуют кинотеатры. Численность киноустановок снизилось на 91,2%, т.е., кроме как в Бабаюртовском районе, больше нигде не осталось киноустановок.

Таблица 3.

Уровень обеспеченности равнинных районов Республики Дагестан
учреждениями культуры

Районы	обеспеченность библиотеками, %		обеспеченность музеями, %		Число клубов, ед.*		Число кинотеатров, ед.*		Число киноустановок, ед.*	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Бабаюртовский	185,5	160,2	100,0	75,2	23	19	2	2	4	3
Дербентский	211,7	230,5	0,00	80,0	36	42	0	0	0	0
Карабудахкентский	150,0	200,0	125,0	170,3	17	16	0	0	0	0
Каякентский	182,7	132,5	500,0	430	13	14	0	0	0	0
Кизилюртовский	122,8	118,2	43,4	48,2	16	16	0	0	0	0
Кизлярский	283,0	300,5	0,00	0,00	32	28	0	2	13	0
Кумторкалинский	194,5	230,5	0,00	0,00	7	6	0	0	0	0
Магарамкентский	212,4	222,5	0,00	0,00	32	32	0	0	14	0
Ногайский	372,0	400,0	100,0	100,0	16	16	0	0	0	0
Тарумовский	224,0	340,2	0,00	0,00	15	16	0	0	4	0
Хасавюртовский	191,4	195,4	39,2	38,0	43	44	0	0	0	0
Итого	-	-	-	-	250	249	2	4	35	3

* Сведения рассчитаны автором на основе данных паспортов социально-экономического развития субъектов РД.

Наиболее благоприятная тенденция наблюдается в развитии спортивной инфраструктуры (см. табл. 4.). За исследуемый период число спортзалов по всем равнинным районам увеличилось на 52%. Отдельно по районам наблюдается как положительная, так и отрицательная динамика. К примеру, если взять для сравнения то, что в Карабудахкентском районе в 2003г. полностью отсутствовали спортзалы, то в 2008г. этот показатель возрос до 59 единиц. Такое же увеличение данного показателя наблюдается и в Кизилюртовском, Кизлярском, Кумторкалинском, Ногайском, Тарумовском, Хасавюртовском районах. В данных районах число спортзалов возросло на 81,9%; 33,3%; на 6 единиц; на 66,7%; 12,5%; 3,6% соответственно. Число спортивных площадок и спортивных сооружений за исследуемый период по всем равнинным районам значительно возросло – на 74 и на 168 единиц. Говоря об активном развитии спортивной инфраструктуры, нельзя не отметить тот факт, что в Карабудахкентском районе демонстрирует положительный пример. Так, с полного отсутствия данной инфраструктуры в вышеназванном районе число спортивных площадок и спортивных сооружений возросло на 19 и 95 единиц. Такой скачок можно считать благоприятным явлением в развитии культурно-спортивной инфраструктуры.

Такая же картина наблюдается и в Кумторкалинском районе. А в остальных, практически во всех районах, наблюдается такая же положительная динамика. Хотя не обходят стороной и такие отрицательные моменты, как снижение числа данного показателя. В Кизлярском и Кизилюртовском районах этот показатель снизился – на 53,8%; 10,8%. Необходимо также отметить, что в Хасавюртовском районе в 2008г., по сравнению с 2003г., число спортивных сооружений увеличилось на 28 единиц, что можно считать благоприятным явлением в сфере спортивной инфраструктуры.

Таблица 4.

Уровень обеспеченности равнинных районов Республики Дагестан
учреждениями спорта

Районы	Число спортзалов, ед.*		Число спортивных площадок, ед.*		Число спортивных сооружений, ед.*	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Бабаюртовский	9	7	55	62	64	71
Дербентский	17	13	50	72	68	48
Карабудахкентский	0	59	0	19	0	95
Каякентский	24	13	37	41	34	78
Кизилюртовский	11	20	47	40	58	60
Кизлярский	15	20	106	49	121	69
Кумторкалинский	0	6	0	1	0	6
Магарамкентский	12	12	33	73	60	100
Ногайский	3	5	15	26	20	37
Тарумовский	8	9	52	66	74	75
Хасавюртовский	28	29	114	134	142	170
Итого	127	193	509	583	641	809

* Сведения рассчитаны автором на основе данных паспортов социально-экономического развития субъектов РД.

Таблица 5 демонстрирует нам положительную тенденцию. Уровень обеспеченности библиотеками в предгорных районах очень высокий, что даже в 7 раз превышает необходимую норму. По сравнению с 2003г., в 2008г. уровень обеспеченности библиотеками повысился лишь в половине районов: в Казбековском – на 21,8%; в Сергокалинском – на 20,5%; в С.-Стальском – на 86,2%. А в ряде других предгорных районов – в Буйнакском, Кайтагском, Табасаранском, Хивском – идет тенденция к понижению – на 14,8%, 29,3%, 18,9%, 15,6%, соответственно. С обеспеченностью музеями дело обстоит несколько иначе, можно даже сказать, что ситуация наихудшая. В половине районов полностью отсутствуют музеи (Казбековский, Новолакский, Сергокалинский и Хивский). Но в ряде остальных районов наблюдается положительная динамика. Так, например, в Буйнакском районе этот показатель увеличился на 14,9%, в С.-Стальском – на 5,1%, но в Табасаранском районе показатель обеспеченности музеями снизился на 29,6%. Связано это с увеличением численности населения в предгорном районе.

Общее число клубов по всем предгорным районам за исследуемый период не изменился. В основном практически во всех районах ситуация осталась такой же, как и в 2003г., кроме Сергокалинского района, где число клубов возросло на 26,3%. Число кинотеатров не изменилось с 2003г. в Кайтагском и Табасаранском районах, как и было осталось по одному кинотеатру. Положение с числом киноустановок ухудшилось значительно, вернее, на 84,2%.

Таблица 5.

Уровень обеспеченности предгорных районов РД учреждениями культуры

Районы	обеспеченность библиотеками, %		обеспеченность музеями, %		Число клубов, ед.*		Число кинотеатров, ед.*		Число киноустановок, ед.*	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Буйнакский	200,0	170,4	37,0	42,5	34	33	0	0	0	0
Казбековский	197	240	0,00	0,00	27	26	0	0	17	2
Кайтагский	566,6	400,7	100,0	100,0	12	12	1	1	4	2
Новолакский	348,8	320,5	0,00	0,00	6	7	0	0	6	2
Сергокалинский	392,0	472,2	0,00	0,00	19	24	0	0	9	1
С.-Стальский	263,6	370,6	95,2	100,0	12	12	0	0	10	0
Табасаранский	462,0	374,5	142,8	100,5	43	42	1	1	20	3
Хивский	613,6	517,7	0,00	0,00	28	25	0	0	10	2
Итого	-	-	-	-	181	181	2	2	76	12

* Сведения рассчитаны автором на основе данных паспортов социально-экономического развития субъектов РД.

За исследуемые 6 лет в предгорных районах наблюдается положительная тенденция развития инфраструктуры спорта (см. табл. 6). Так, в целом по районам наблюдается увеличение всех показателей. Число спортзалов увеличилось на 64 единиц. Соответственно, почти во всех районах наблюдается положительная динамика, а в таких как Сергокалинский и С.-Стальский этот показатель значительно возрос – на 90%, в 2,1 раза. В Хивском от одного спортивного зала в 2003г. это число к 2008г. увеличилось до 25, т.е. в Хивском районе за 6 лет открылось 24 спортивных залов. Это можно считать положительным моментом в развитии инфраструктуры спорта. Лишь только в Кайтагском районе наблюдается уменьшение числа спортивных залов на 66,7% в 2008г., по сравнению с 2003г.

Таблица 6.

Уровень обеспеченности предгорных районов РД учреждениями спорта

Районы	Число спортзалов, ед.*		Число спортивных площадок, ед.*		Число спортивных сооружений, ед.*	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Буйнакский	12	14	63	68	75	104
Казбековский	4	17	39	26	53	5
Кайтагский	9	3	12	28	21	35
Новолакский	8	10	10	9	18	19
Сергокалинский	10	19	43	25	55	68
С.-Стальский	7	22	35	69	41	70
Табасаранский	2	7	50	44	52	52
Хивский	1	25	29	6	30	44
Итого	53	117	281	275	345	397

* Сведения рассчитаны автором на основе данных паспортов социально-экономического развития субъектов РД.

Несколько иначе обстоит дело с количеством спортивных площадок в предгорных районах. Так, в целом по всем этим районам можно рассмотреть как положительную, так и отрицательную динамику. По сравнению с 2003г., в 2008г. увеличилось число спортивных площадок. В Буйнакском районе на

7,9%, Кайтагском – в 1,3 раза, С.-Стальском – на 97,1%.

Внутри районов по данному показателю наблюдается значительная дифференциация. Так, в Кайтагском районе число спортзалов в 2,1 раз больше, чем в Новолакском районе, несмотря на то, что численность населения в обоих районах примерно одинаковая. Аналогичная ситуация наблюдается и в С.-Стальском и Табасаранском районах, хотя численность населения в них примерно одинаковая. В С.-Стальском районе число спортивных площадок больше на 50%, чем в Табасаранском. Тенденция к уменьшению спортивных площадок в предгорных районах в 2008 по сравнению с 2003г., наблюдается в Сергокалинском, Табасаранском, Казбековском, Новолакском и Хивском районах (33,3%; 10%; 41,9%; 12%; 79,3%).

Практически во всех предгорных районах увеличилось число спортивных сооружений. В обеспеченность плоскостными спортивными сооружениями наблюдается положительная динамика. В 2008 г. число спортивных сооружений в предгорных районах составляет 397 единиц.

Таблица 7.

Уровень обеспеченности некоторых горных районов РД учреждениями культуры

Районы	обеспеченность библиотеками, %		обеспеченность музеями, %		Число клубов, ед.*		Число кинотеатров, ед.*		Число киноустановок, ед.*	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Акушинский	388,5	380,5	0,00	0,00	35	38	0	30	0	0
Ахтынский	387,0	300,5	200,0	200,0	21	25	1	25	13	1
Гумбетовский	555,5	567,4	100,0	100,0	25	26	1	1	13	2
Гунибский	568,2	480,5	0,00	0,00	29	29	0	0	0	0
Дахадаевский	545,4	593,4	0,00	200,0	40	40	0	0	18	5
Докузпаринский	407,0	345,6	0,00	0,00	11	15	0	0	0	0
Кулинский	591,0	590,0	0,00	0,00	14	14	0	1	0	0
Лакский	833,0	820,5	100,0	100,0	32	33	0	0	0	0
Левашинский	226,5	287,5	0,00	0,00	31	31	0	0	0	0
Тляратинский	638,3	620,5	100,0	0,00	41	44	0	0	2	0
Унцукульский	300,0	130,9	0,00	160,5	15	18	0	0	0	2
Хунзахский	473,6	470,5	200,0	220,0	39	42	0	0	2	6
Цумадинский	414,6	325,7	0,00	0,00	24	27	0	0	0	0
Цунтинский	1110	995,6	100,0	100,0	23	28	0	0	0	0
Итого	-	-	-	-	380	410	2	7	48	16

* Сведения рассчитаны автором на основе данных паспортов социально-экономического развития субъектов РД.

Если рассматривать отдельно каждый из предгорных районов, то мы можем наблюдать только положительный пример данного показателя. К примеру, в Буйнакском районе за исследуемый период этот показатель увеличился на 38,7%; в Кайтагском – на 66,7%; в Сергокалинском – на 23,6%; С.-Стальском – на 70,7%; в Хивском – на 46,7%. Лишь в Казбековском районе число спортивных сооружений снизилось и к тому же значительно. Так, данный показатель в 2008г. Упал, по сравнению с 2003г., на 90,6% (Казбеков-

ский район имеет самые низкие показатели по предгорной зоне). А в Табасаранском районе ситуация осталась неизменной.

В горных районах Дагестана культурно-спортивная инфраструктура характеризуется различными тенденциями.

По таблице 7 мы можем наблюдать значительное сокращение численности библиотек по отдельным районам. Общая численность библиотек по горным районам незначительно уменьшилось. Но по отдельным районам эта динамика более значительная. К примеру, если взять Унцукульский район, то здесь в 2008г. уровень обеспеченности библиотеками снизился на 56,4%; в Гунибском районе – на 15,4%; Ахтынском – на 22,4%; Докузпаринском – на 15,1%, Цумадинском – на 21,4%; Цунтинском – на 10,3%. Увеличение числа библиотек наблюдается лишь в 3-х из 14 районов (в Гумбетовском – на 2,1%; Дахадаевском – 8,8%; Левашинском – на 26,9%). В целом по всем горным районам показатель обеспеченности библиотеками во много раз превосходит нормативно необходимую потребность. Такую тенденцию можно рассматривать как положительную. Неудовлетворительное положение наблюдается в горных районах по уровню обеспеченности музеями. Хотя по сравнению с 2003 годом, это положение улучшилось. И связано это с тем, что в Дахадаевском и Унцукульском районах открылись музеи. Так, только в половине горных районов имеются музеи. И почти все эти районы, кроме нескольких, превышают нормативно необходимое число.

В 2008г., по сравнению с 2003г., число клубов увеличилось на 30 единиц. Это связано с тем, что в 10 из 14 районов открылись новые клубы. Особенно положительный пример можно наблюдать в Ахтынском, Докузпаринском, Тлярятинском, Цунтинском и в ряде других районов, где число клубов увеличилось на 3,4 и даже на 5 единиц. В остальных районах данный показатель остался неизменным. Незначительно увеличилось число кинотеатров в горных районах. Связано это с появлением в Акушинском районе 3-х кинотеатров, в Кулинском 1-го кинотеатра и увеличением числа данного показателя на 1 единицу в Ахтынском районе.

В большинстве горных районов полностью отсутствуют кинотеатры. Неуклонно уменьшилось число киноустановок в горных районах. Так, в 2008г. этот показатель составлял 16 единиц. Это на 32 единицы меньше, чем в 2003г. Такая тенденция к ухудшению свидетельствует о развале отечественной киноиндустрии, что в свое время приносило огромную прибыль. Лишь в Унцукульском и Хунзахском районах увеличилось число киноустановок, что можно считать положительным явлением.

Развитие спортивной инфраструктуры горных районов за исследуемый период демонстрирует положительную тенденцию (см. табл. 8). В целом по всем горным районам число спортивных залов увеличилось на 68,4%. Практически все горные районы демонстрируют положительную динамику. Необходимо также отметить, что в Лакском районе, где в 2003г. полностью отсутствовали спортзалы, в 2008г. их стало 20. Не менее благоприятная ситуация наблюдается в Дахадаевском, Тлярятинском, Унцукульском и Хунзахском районах.

Таблица 8.

Уровень обеспеченности некоторых горных районов РД
учреждениями спорта

Районы	Число спортзалов, ед.*		Число спортивных площадок, ед.*		Число спортивных сооружений, ед.*	
	2003	2008	2003	2008	2003	2008
Акушинский	13	8	52	60	65	8
Ахтынский	4	5	28	25	32	31
Гумбетовский	4	7	0	24	4	35
Гунибский	16	15	38	30	54	62
Дахадаевский	6	15	25	40	6	56
Докузпаринский	2	3	4	12	6	15
Кулинский	4	9	29	15	33	27
Лакский	0	20	21	56	22	90
Левашинский	22	24	46	53	65	70
Тляртинский	4	9	30	70	5	9
Унцукульский	6	11	34	23	41	40
Хунзахский	10	18	21	25	30	80
Цумадинский	3	9	28	32	50	65
Цунтинский	1	7	19	22	19	32
Итого	95	160	375	487	432	620

* Сведения рассчитаны автором на основе данных паспортов социально-экономического развития субъектов РД.

Несмотря на то что в целом по всем районам численность спортивных площадок увеличилось, отдельно по районам можно заметить как положительную, так и отрицательную динамику. В Ахтынском, Гунибском, Кулинском, Унцукульском районах число спортивных площадок заметно сократилось, а в остальных районах идет активный прирост. В Гумбетовском районе в 2003 году не было ни одной спортивной площадки, а в 2008г. их стало 24. Также в Дахадаевском районе значительно увеличилось количество спортивных площадок на 60%; в Лакском районе – в 1,7 раза; в Тляртинском – в 1,3 раза. Значительно увеличилось число спортивных сооружений в целом по всем горным районам (43,5%). Но внутри районов наблюдается дифференциация данного показателя. В таких горных районах, как Акушинский, Гунибский, Кулинский идет снижение в показателе спортивных сооружений (87,7%; 14,8%; 182%), а в Гумбетовском, Дахадаевском, Докузпаринском, Лакском, Хунзахском районах идет тенденция к увеличению данного показателя – в 7,8 раза; в 8,3 раза; в 1,5 раза; в 3,1 раза; в 1,7 раза соответственно.

Литература

1. Багомедов М.А. Социально-экономическая депрессивность южных регионов и угрозы развитию России// Региональные проблемы преобразования экономики, 2009, №4. – С.248-259 (0,8 п.л.).
2. Багомедов М.А. Меры этноэкономической политики в условиях глобализации // Региональные проблемы преобразования экономики, 2010, №2. – С. 197-203 (0,5 п.л.).

3. Хаджалова Х.М. Социально-экономическая безопасность и угрозы социальной стабильности в регионе // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2010, №2 (59). – 0,8 п.л.
4. Хаджалова Х.М. Качество жизни населения Республики Дагестан: обследование домохозяйств // Труд и социальные отношения, 2010, №4. – 0,8 п.л.
5. Проблемы обеспечения демографической безопасности региона // Региональные проблемы преобразования экономики, 2010, №4, (0,8 п.л.).

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассматривается степень оснащения системы здравоохранения современными информационно-коммуникационными технологиями. Отсутствие единого подхода при разработке и реализации информационных систем каждый из которых рассматривается в материале отдельно, привело к возникновению серьезных проблем.

YUSUPOVA B.M.

THE USE OF THE INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN THE HEALTHCARE SPHERE

The level of equipping the healthcare system with the up-to-date information and communication technologies is considered in the article. The absence of one unified approach to the development and use of the information systems has led to serious problems. Each of them is considered separately in the article.

Ключевые слова: информатизация, информационно-коммуникационная технология, система здравоохранения, автоматизированное рабочее место врача, информация.

Key words: informatization, information and communication technology, health-care system, doctor's work station, information.

В современных условиях эффективность управления объектами хозяйствования во многом зависит от качества информационного обеспечения органов управления этими объектами. Наличие достоверной, своевременно получаемой и оптимальной по объему информации о состоянии объектов и тенденциях их развития должно способствовать выработке и принятию наиболее оптимальных и эффективных решений по управлению здравоохранением как отраслью, так и конкретными учреждениями здравоохранения.

Совершенствование системы регионального здравоохранения в настоящее время не может эффективно осуществляться без применения современных методов диагностики, лечения и профилактики болезней, компьютерных информационных технологий. В связи с этим одной из основных задач управления территориальным здравоохранением является не только рациональное оснащение лечебно-профилактических учреждений республики современными медицинскими приборами и аппаратурой, но и средствами электронно-вычислительной техники и программными продуктами к ним.

Информатизация системы управления здравоохранением региона – многоаспектный процесс, включающий сбор, накопление, интеграцию и эффективное использование данных и знаний о деятельности отрасли.

В Российской Федерации разработка и реализация программ информатизации здравоохранения ведется с 1992 года. К настоящему времени в субъектах РФ созданы медицинские информационно-аналитические центры, автоматизированные информационные системы фондов обязательного медицинского страхования и страховых медицинских организаций.

С точки зрения информатизации региональная система управления здравоохранением представляет собой территориально распределенную многоуровневую систему, образованную объектами информатизации, к которым относятся лечебно-профилактические учреждения республики, органы управления здравоохранения, территориальный фонд обязательного медицинского страхования, Центр Госсанэпиднадзора республики, страховые медицинские организации. Объекты информатизации являются одновременно и субъектами информационного обмена.

Информационные технологии становятся важнейшим инструментом обеспечения устойчивого финансирования здравоохранения и реализации государственных гарантий населению на бесплатную медицинскую помощь.

В здравоохранении информационно-компьютерные технологии позволяют:

- ❖ достичь нового качества работы от конкретного рабочего места до отрасли в целом;
- ❖ создать и внедрить наукоемкие и ресурсосберегающие технологии;
- ❖ интегрировать средства информатизации здравоохранения в единое информационное пространство страны и глобальные информационные сети.

Все компьютерные системы в медицине и здравоохранении вне зависимости от своего назначения могут быть представлены, согласно рекомендациям Ю. Комарова, следующими уровнями сложности:

1 уровень – автоматизированные системы обработки данных и/или информации (АСОД и АСОИ). Помогают в выполнении вычислительных работ, то есть делают арифметические операции, преобразовывая исходные данные/информацию (расчет заработной платы, сводки в бухгалтерии и т.п.).

2 уровень – автоматизированные информационные и информационно-справочные системы (АИС и АИСС). Предназначены для обработки, хранения и поиска документов, сведений о документах, отдельных фактов и информации.

3 уровень – автоматизированные системы управления (АСУ) связаны с внедрением информационно-справочных систем, с помощью которых часть информации предварительно используется в работе и обрабатывается в ПЭВМ по заданным программам и затем уже используется при выполнении различных функций, в частности, по планированию и оперативному управлению в здравоохранении.

4 уровень – экспертные системы (ЭС) для подготовки вариантов и выбора решений.

Уровень оснащения системы здравоохранения современными информационно-коммуникационными технологиями крайне неоднороден и в ос-

новном ограничивается использованием нескольких компьютеров в качестве автономных автоматизированных рабочих мест.

Вместе с тем разработанные информационные системы, как правило, носят узконаправленный характер, ориентированный на обеспечение частных функций и задач. Отсутствие единого подхода при их развитии в процессе эксплуатации привело к возникновению серьезных проблем. В результате существующие информационные системы представляют собой комплекс разрозненных автоматизированных рабочих мест, а не единую информационную среду.

Здесь же следует отметить, что система должна уметь работать не только с количественной, но и трудно формализуемой, специфической, качественной информацией, что особенно важно для решения управленческих задач в системе здравоохранения.

Согласно современным представлениям, АРМ – это автоматизированное рабочее место врача, оснащенное средствами вычислительной техники и программными комплексами для сбора, хранения медицинской информации, используемой в качестве интеллектуального инструмента при принятии диагностических и тактических (лечебных, организационных и др.) решений, что отмечает С. Гаспарян, их можно разделить на три группы:

- ❖ АРМы лечащих врачей;
- ❖ АРМы медработников парамедицинских служб (по профилям диагностических и лечебных подразделений);
- ❖ АРМы для административно-хозяйственных подразделений.

АРМы применяются не только на уровне первичного звена здравоохранения – в лечебно-профилактических учреждениях, но и для автоматизации рабочих мест на уровне управления регионом, территорией.

В любой сфере человеческой деятельности увеличение активности лишь в одном направлении, будь то даже разработка информационных технологий, явно недостаточно, чтобы активность приводила к полезному результату. Для этого должна быть задействована соответствующая информационная структура. Она обеспечивается с помощью компьютерных средств и коммуникаций при определенных организационно-экономических и правовых механизмах.

В настоящее время информационная инфраструктура здравоохранения формируется на государственном, региональном, муниципальном и учрежденческом уровнях.

Основой поступления полной, адекватной и своевременной информации служат информационные системы первичного звена здравоохранения (лечебно-профилактические учреждения), внедряемые для статистического и экономического анализа деятельности этих учреждений, информационного обеспечения управления здравоохранением.

Как отмечено в «Концепции создания государственной системы мониторинга здоровья населения России», лечебно-профилактические учреждения, оказывающие первичную медико-санитарную помощь и поставляющие данные в территориальный информационный центр, являются местом фор-

мирования персонифицированного медицинского регистра населения. На территориальный же уровень передается только сводная де персонифицированная информация.

Таким образом, в лечебно-профилактических учреждениях впервые из конкретных данных формируется информация о ресурсах и качестве работы службы и собирается персонифицированная, конфиденциальная информация о пациентах. Именно здесь, понашему мнению, заложена основа информационного поля отрасли – объема, характера и периодичности поступления информации.

В целом технические возможности отрасли совершенствуются за счет носителей информации и системы методов приема и передачи информации – телекоммуникационных каналов связи.

Информатизацию в системе управления региональным здравоохранением можно представить двумя блоками задач: лечебно-диагностическим и социальным.

Лечебно-диагностический – связан с созданием современной информационной среды по линии контакта «врач-пациент». Это АРМы, информационные системы (ИС), экспертные системы и др. Проблема заключена не только в разработке прогрессивных ИС, но и в овладении ими, прежде всего, врачебных кадров. Пожалуй, эта сфера информатизации, как никакая другая, требует личного участия медицинского работника.

Различие задач отдельных служб обуславливает особенности структуры информационных потоков, режимов функционирования систем, которые насыщают информацией как «горизонталь» производственного процесса, так и «вертикаль» поступления профессиональных знаний. Вместе с тем цель, стоящая перед всеми службами, едина – совершенствование их работы и повышение качества лечения больных.

Информация об индивиде, группах населения или населении в целом относится к социальному слою информации, если информация связана с пациентами как субъектами общества. В целом это персональные данные о населении, унифицированные данные о работе с пациентами в ЛПУ и специализированные базы данных – регистры.

Объединение лечебно-диагностического и социального слоя информации о пациентах наиболее полно может быть обеспечена в ходе мониторинга здоровья населения. Развитие этого направления является первым приоритетным проектом, касающимся информатизации системы управления здравоохранением в регионе.

Таким образом, существующий в отрасли уровень информационного обеспечения не позволяет оперативно решать вопросы планирования и управления отраслью для достижения существующих целевых показателей.

В связи с этим основными целями мероприятий по данному направлению является модернизация отраслевой информационной системы на основе использования передовых информационно-коммуникационных технологий, совершенствования системы показателей и статистического учета, внедрения

в практику регулярных исследований как части мониторинга деятельности здравоохранения.

В настоящее время многие страны приступили к реализации программы по созданию единого информационного пространства в сферах здравоохранения и социального развития. Например, в Европе реализуется единая программа Европейского Союза e-health. Первоочередные задачи: стандартизация, обеспечение страхового покрытия независимо от нахождения, обработка медицинской информации о пациенте с использованием информационных технологий. Объем инвестиций Евросоюза в рамках общеевропейской программы e-health уже составил около €317 миллионов.

В Канаде создается единая информационная система в области здравоохранения. Приоритетные направления работ: электронный паспорт здоровья, инфраструктура, телемедицина, создание национальных реестров, справочников и классификаторов, системы диагностической визуализации и хранения графической информации. Бюджет программы на период до 2009 года составляет \$1,3 миллиарда при численности населения около 39 млн. человек.

Аналогичная комплексная программа реализуется в США. Согласно данной программе, предусматривается создание сегмента информационной системы в сфере здравоохранения в рамках Электронного Правительства. Общие потребности в инвестициях в электронную медицину на ближайшее десятилетие оцениваются в \$21,6-\$43,2 миллиарда. Приоритетными направлениями работ в настоящий период объявлены: электронный паспорт здоровья (EHR), национальная информационная инфраструктура в интересах здравоохранения, региональные центры медицинской информации (RHIOs), электронный обмен медицинскими данными.

Согласно экспертным оценкам, полномасштабное внедрение информационных технологий в медицине в США может привести к экономии до \$77 миллиардов. Аналогичные исследования в Германии дают оценку экономии расходов при переходе на электронное здравоохранение в размере до 30% от имеющихся затрат. В частности, внедрение технологии электронного рецепта дает экономию порядка €200 000 000 в год, снижение расходов, связанных с выбором неправильного метода лечения, избыточных процедур и медикаментов, позволит экономить около €500 миллионов ежегодно, выявление и предотвращение страховых махинаций составят около €1 миллиарда в год при численности населения около 83 млн. человек.

Литература

1. Гаспарян С.А. Моделирование системы здравоохранения как основы построения автоматизированной системы управления // Критерии эффективности организационных структур в здравоохранении. Труды 2-го ММИ, Вып.4, 2003. – С.30-40.
2. Комаров Ю.М. Приоритетные проблемы здоровья и здравоохранения. – М., 2005. – 142с.
3. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020г.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИИ

БАГОМЕДОВ М.А., ХАДЖАЛОВА Х.М.

ВЛИЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИЙ В ИНСТИТУТЕ СЕМЬИ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ

В настоящей статье рассматриваются проблемы зависимости института семьи от качества жизни и материального положения, влияющих на демографические предпочтения семьи. Обосновывается необходимость более активной демографической политики государства по материальной поддержке молодой семьи.

BAGOMEDOV M.A., HADZHALOVA H.M.

EFFECT OF TRANSFORMATION AT THE INSTITUTE OF THE FAMILY FOR THE DEMOGRAPHIC SITUATION

This article discusses the problem of dependence from the Institute of the family on the quality of life and material conditions that affect the demographic preferences of the family. Substantiates the need for more active demographic policy of the state of material support for young families.

Ключевые слова: воспроизводство населения, материальные и жилищно-бытовые условия, институт семьи, рождаемость, браки и разводы.

Keywords: reproduction of the population, financial and housing-but-living conditions, the institution of the family, births, marriages and divorces.

В современных условиях основные возможности для выполнения семьей своих функций зависят от экономических условий жизни. В ходе рассмотрения формирования демографических проблем в регионах ЮФО обозначено наличие традиционно несколько лучшей ситуации с воспроизводством населения в Дагестане, Ингушетии и Чечне (чем в среднем по стране). Подчеркнём, что для сохранения ситуации демографического комфорта в Республике Дагестан до 2025 года необходимо укреплять институт молодой семьи, поскольку из-за усиливающегося неравенства у большинства молодых семей затрудняется прозрачный доступ к социальному продвижению, к карьерному росту и улучшению материальных и жилищно-бытовых условий [1]. В трудах региональных демографов [2; 3; 4] отмечаются причины (приведены показатели материальных затруднений молодой семьи в Дагестане, связанные с содержанием детей и обеспечением их культурно-образовательного развития), снижающие заинтересованность супругов иметь детей. Мы тоже отметим неоднозначное отношение правительства к демографическим проблемам

и невнедрение им подходов, предлагаемых специалистами для улучшения воспроизводства населения.

Семья играет важную роль в традиционном дагестанском обществе. Через семью здесь в основном воспроизводятся поколения представителей этнических общин. В ней человек рождается, через нее продолжает восхождение своего рода, тухума, фамилии в иерархии социальной лестницы. В семье же в значительной части реализуется забота о старших и нетрудоспособных членах общества, поскольку сейчас материальная помощь государства слишком незначительна для достойного их положения. Семья же в условиях ужесточения социальной конкуренции обеспечивает для подрастающего поколения условия биологического, культурно-нравственного и морально-психологического развития. Она призвана готовить молодых людей к относительно самостоятельной социальной функции представления интересов семьи в общественном производстве. В социальном аспекте семья выполняет ряд функций (репродуктивную (воспроизводство населения), экономическую, воспитательную и другие), необходимых для развития общества. От того, как развивается институт семьи, зависит, как пополняется (в количественном отношении) общество, как это пополнение воспитано, образовано, подготовлено к жизни, зависит в целом социально-экономическое воспроизводство в регионе и в стране в целом.

Жизнедеятельность семьи связана с социально-экономическим характером, если не всего материального воспроизводства, то, по крайней мере, с организацией быта и совместной материальной заботы о нетрудоспособных родственниках. Поэтому в семье складываются определенные хозяйственно-экономические отношения.

Являясь универсальной по своей сути во все времена и сохраняя свою роль в обществе, семья вынуждена адаптироваться к жизненной среде, в которой она находится и которая меняется под воздействием экономической деятельности людей. В современной России жене наравне с мужем приходится трудиться на производстве для материального обеспечения семьи. При рождении детей мать зачастую оставляет работу, пока дети не подрастут (в этот период обычно снижается материальная обеспеченность семьи, и чем выше уровень организации общества и государства, тем большую материальную помощь они оказывают в это время молодой семье). Материальное положение российской семьи улучшается, когда жена вновь приступает на работу или же старшие дети начинают зарабатывать.

Материально-экономические возможности семьи по выполнению своих функций зависят от многих обстоятельств, вызванных ситуационными изменениями, происходящими в обществе и семье. К примеру, существенные перемены в структуре форм собственности, труда и хозяйствования в России в 1990-1999 годы значительно снизили материально-экономическое положение 60% российских семей. В условиях сокращения государственного сектора занятости на предприятиях и в учреждениях и выросшей безработицы семья оставалась не только ячейкой общества, но и через внутреннюю самоорганизацию и развитие приусадебного хозяйства становилась ячейкой производст-

ва. Все больше становится семей, обеспечивающих малым предпринимательством свои материальные потребности. Семьи, занимаясь частным производством услуг, фермерским хозяйством, ведением семейного предприятия, вносят всё больший вклад в растущий самыми большими темпами среди субъектов РФ ВРП.

Общие хозяйственно-трудовые интересы в большей мере, чем физиологические потребности, определяют основу современных семейных отношений. Социальное наполнение семейных отношений, т.е. то, что свойственно им как разновидностям общественных отношений, находится в сложном взаимодействии с общественной жизнью. При этом в периоды трансформаций проявляется значительно большее экономическое значение внутрисемейных связей для социальной стабилизации, поскольку в них реализуется взаимная экономическая, воспитательная и эмоциональная заинтересованность большинства граждан страны. Элементы такой заинтересованности отразились, к примеру, в данных проведенных нами опросов[5].

Выборочное обследование городских и сельских семей показало ухудшение материально-экономических условий их жизни в 1990-2002 годы и улучшение к 2008 году. При этом особенно большие затруднения в организации своей материальной жизни отметили сельские семьи. В целом по ответам респондентов из большинства семей (66% – по опросу 1996 года, 74% – по опросу в 2002 году, 35% – по опросу в 2008 году) в их материальной жизни произошли такие изменения, что стало не хватать средств даже на покупку самых необходимых вещей, а также средств духовного развития: книг, подписки на газеты и журналы. Несколько меньшей частью (58% – в 1996 году, 67% – в 2002 году, 27% – в 2008 году) подчеркнуто «поскольку все стало платным и у семьи не хватает денежных средств, не можем пользоваться услугами детских дошкольных учреждений, домов отдыха, санаторий, детских оздоровительных лагерей, а также услугами платного образования». Среди каждых 100 обследованных семей отметили (47% семей – в 1996 году, 61% семей – в 2002 году, 33% семей – в 2008 году) неблагоприятное положение в обеспечении семьи жильем, коммунально-бытовыми удобствами. Незначительная доля представителей обследованных семей (2% - в 1996 году, 7% - в 2002 году, 23% - в 2008 году) подчеркнули, что их семья стала жить в достатке и ни в чем себе не отказывает (эти респонденты считают себя предприимчивыми людьми).

Показательны и следующие рассуждения респондентов о приемах (даже недозволенных), используемых ими с целью улучшения своей материальной обеспеченности. Семьи, испытывающие большие материальные затруднения, стремятся не платить налоги, уводить в тень реальную зарплату и побочные доходы и тем самым не доводить себя до нищенской жизни. Ссылаясь на низкую зарплату и её несвоевременную выплату, на неработающих членов семьи (из-за отсутствия рабочих мест), некоторые не платят не только налоги, но и не оплачивают коммунальные услуги и претендуют на не полагающуюся им по закону материальную помощь. В целом такие действия эффективны и приносят выгоду семьям. Сэкономленные таким образом средства

семьи могут использовать для выполнения своих функций и, в частности, для создания условий полноценного воспитания детей.

Учитывая очень низкую материальную обеспеченность большей части населения региона и в стране в целом, государством должно уделяться гораздо большее значение улучшению материального положения бедных семей, чей уровень доходов не превышает шести прожиточных минимумов. К примеру, в действующем законодательстве РФ закреплена (в качестве социального права) и функционирует система защита населения от объективно обусловленных рисков (нетрудоустроенность, потеря трудоспособности, болезнь и инвалидность, ущерб в результате аварии на производстве, охране материнства и детства и т.п.). В аспекте последнего практикуется единая государственная структура пособий на детей, льгот и компенсаций. Основным недостатком, как отмечают большинство пользователей, в том, что данная структура нуждается в совершенствовании и существенном увеличении размеров выплат.

Решением правительства Республики Дагестан многодетные семьи (семьи с 3 и более детьми) пользуются определенными льготными скидками (к примеру, при оплате квартплаты, жилищно-коммунальных услуг и другие). В городах и сельских районах практикуется деятельность по организации лагерей бесплатного отдыха детей. Но все эти меры плохо организованы и не приносят существенного повышения качества жизни бедных слоёв населения. По данным нашего выборочного обследования семей, таким отдыхом в лагерях пользовались лишь дети 5% городских семей и 2% сельских семей. А при обеспечении нормальных безопасных условий отдыха хотели бы воспользоваться такой возможностью более трети обследованных семей.

Большинство респондентов (61% – в 1996 году, 83% – в 2002 году, 77% – в 2008 году) высказало свою озабоченность недостаточным уровнем материальной обеспеченности жизни своей семьи, свою неуверенность в судьбе (в устройстве материальной жизни, в подготовке к квалифицированной работе, в продвижении по службе) собственных детей.

Недостаток денежных доходов для обеспечения материальной жизни семьи вызывает необходимость поиска родителями дополнительных возможностей для получения средств к существованию. Ввиду этого у них не остается времени для контроля за детьми, для полноценного общения с ними, для полноценного воспитания у них самосознания современного человека и гражданина. Такую неблагоприятную ситуацию отметили респонденты из большей части (47% – в 1996 году, 65% – в 2002 году, 83% – в 2008 году) семей. Ограниченные возможности семей по выполнению своей функции по воспитанию детей очень негативно отражаются на идеологических воззрениях молодого человека при вступлении его в самостоятельную жизнь. Значительная часть молодёжи в Дагестане подпала под влияние исламского мировоззрения.

Также показательны следующие данные. В числе многодетных, наименее материально обеспеченных семей больше (в 2 раза – опрос в 1996 году, 2,6 раза – опрос в 2002 году и 1,5 раза – опрос в 2008 году), чем в числе ос-

тальных семей, отметивших, что их дети не получают 11-классное образование, а получают 9-классное или же еще раньше прекратят учебу в школе. При этом в многодетных, наименее обеспеченных семьях не было отметивших, что из их детей кто-то получил специальное образование или учатся в специальном учебном заведении, или собираются поступить на учебу для получения специальности. И основная причина такого положения, по словам респондентов, – недостаточные материальные возможности семьи содержать детей во время их учебы или оплачивать их учебу.

Одной из основных функций семьи является воспроизводственная. Производство потомства есть свойство жизни всего живого, поэтому продолжение человеческого рода (рождение нового поколения) является первоначальной специальной функцией семьи. У общества и его главного общественного института – государства – есть заинтересованность в детях, в молодом пополнении, связанная с тем, что, для того чтобы они могли сохраниться, они должны непрерывно воспроизводиться, т.к. население уменьшается, когда умирают старые, больные и не рождаются новые люди. Семья, супруги тоже имеют заинтересованность в детях. В этом супруги удовлетворяют свои природные животные инстинкты и потребность своей культуры поведения в выполнении материнских, отцовских обязанностей. Всем людям свойственно иметь преемников, продолжателей своего рода, своего дела, иметь жизненную опору в старости и плохом состоянии здоровья. В этом плане стремление общества и государства и людей иметь детей в общем совпадают. Но они могут расходиться в отношении желаемой численности детей.

Современные (европейского типа поведения) российские семьи и, в частности фертильные женщины, стремятся к сознательному ограничению числа детей, считая многодетность большой материальной нагрузкой, а также источником многих трудностей и лишений. Эмансипация привела к тому, что для многих женщин собственный социальный и карьерный рост приобрёл большее значение, чем её самореализация как матери многочисленного семейства с её нескончаемыми обязанностями. В первую очередь по этой причине в стране наблюдается сокращение рождаемости, увеличение количества малодетных (1-2 ребёнка) семей. Еще в 1996 году большая часть вышедших замуж женщин имели в планах завести хотя бы четверо детей, теперь по опросу 2008 года, говоря о потребности в детях, зачастую ограничиваются одним-двумя детьми (а для простого восполнения населения, как известно, необходимы по крайней мере трое детей в семье, так как и среди дагестанских женщин достаточно высок уровень бездетности и безбрачия). В последние десять лет свыше 60% родившихся в Дагестане детей приходится на первые и вторые (по 30%) рождения, хотя ранее на них приходилось менее 50%.

Основными причинами стремления современной семьи иметь мало детей являются: 1) стремление обоих супругов к социальному продвижению, к карьере, к дальнейшему росту благосостояния семьи на фоне уже достигнутого улучшения материального положения; 2) затруднения в доступе к услугам социальной инфраструктуры воспитания, лечения и обучения детей, от-

сутствие материальных возможностей территориальной социальной инфраструктуры для удовлетворения других различных потребностей воспитания детей; 3) социальный стресс неуверенности в возможностях детей занять в будущем достойное место в обществе в условиях сложившегося и усиливающегося социально-экономического неравенства при формирующемся словенно-клановом государстве.

Вместе с тем чрезмерное ограничение числа детей угрожает биологическому развитию общества – естественному воспроизводству здорового населения. Генетическое природное здоровье российских народов веками строилось на естественном отборе, когда каждая женщина за свою жизнь рожала по десять и более раз, при этом до взрослого состояния вырастали самые здоровые и жизнеспособные в среднем пятеро детей. Уже пятьдесят лет (уже два поколения взрослых людей!) развитие здравоохранения, с одной стороны, способствует всё большему проценту выживания трудных рожениц и нежизнеспособных младенцев и снижению численности рождений детей, с другой стороны, препятствует естественному отбору. Благодаря этому в третьем поколении уже большинство детей не смогло бы родиться, или дожить до годовалого возраста без медицинской помощи, или вырасти физически здоровыми членами общества.

Известно также, что с сокращением подрастающего поколения сокращаются и возможности общества в перспективе долгосрочного экономического развития. То есть сохранение многодетной семьи – это стратегическая проблема России, связанная с социально-экономической и политической безопасностью страны. По статистическим данным в России, до 2007 года наблюдается дальнейшее снижение рождаемости, то есть слабое выполнение семьей своей репродуктивной функции. Некоторый рост рождаемости в 2007 и 2008 годах в русских областях страны был связан национальным демографическим проектом, по которому стимулируется рождение второго ребёнка в семьях. Семьи из первых трёх (малообеспеченных) групп по доходам, не планировавшие второго ребёнка и планировавшие обзавестись им в более дальней перспективе, стимулируемые возможностью получить от государства материнский капитал (около 300 тыс. руб.), обеспечили рост рождаемости в русских регионах на 5%, который всё равно ниже уровня смертности. То есть национальный демографический проект имеет положительный результат, но не решает проблемы. Возможно, если расширить и увеличить размер стимулирующего воздействия проекта на все последующие за вторым ребёнком рождения хотя бы до 500 тысяч рублей (стоимость дополнительной комнаты), это уже дало бы положительный естественный прирост населения в ближайшие годы.

В Республике Дагестан тоже наблюдается некоторое долговременное снижение рождаемости. Накладываясь на снижение смертности населения, это снижение не привело к минимуму естественный прирост населения, т.е. большинство семей в республике (особенно сельские) имеют троих или более детей. Высокий стандарт требований к качеству жизни населения, сформировавшийся во многих этнических сообществах, привел через развитие этно-

экономики к тому, что за десять лет в республике самый высокий удельный вес (в сравнении со средними показателями по стране) семей со среднедушевыми доходами ниже уровня стоимости жизни сменился одним из самых низких в стране уровней бедности [6]. Однако высокий уровень отрицательного сальдо миграции в другие регионы свидетельствует о наличии социальной проблемы самореализации молодых семей. Она формируется под воздействием в том числе роста социального неравенства различных групп населения, которое порождает не только страх за перспективы социальной адаптации будущих детей, но и порождает выездные настроения, для которых многодетность является только дополнительной обузой.

Важным фактором демографических опасений молодой семьи становится селитебное малоземелье региона не только в городской, но и в растущей по населению сельской местности. Строительство недорогих коттеджей было для небогатых молодых семей возможностью создать жизненное пространство для обзаведения потомством. Сейчас первичное распределение земли закончилось, но многие семьи при этом не успели получить ничего, а селитебные участки на вторичном рынке на порядок подорожали, и это перекрывает финансовую возможность осуществить коттеджный вариант недорогого решения жилищной проблемы. Во многих быстрорастущих сёлах Левашинского района селитебные участки по стоимости превышают миллион рублей, то есть в сто раз выше уровня средней заработной платы в регионе.

Перечисленные факторы снижения рождаемости населения в регионе не позволяют гарантировать сохранение в дальнейшей стратегической перспективе до 2025 года благоприятной ситуации в воспроизводстве населения республики. Хотя предварительные итоги переписи 2010 года утверждают значительный рост численности населения по сравнению с данными текущего учета движения населения, но они больше свидетельствуют о двойном счете и приписках, когда почти 150 тысяч сельских жителей прошло также по данным учетов в кутанах на равнине и в городах.

Как и по всей стране, в республике имеют место: разрушение ранее устоявшихся подходов и возможностей к удовлетворению материальных и духовных потребностей людей; переориентация, упрощение, а зачастую и кардинальное изменение интересов людей в культурно-образовательных и досуговых сферах; распространение малодетной семьи; спад регистрируемой брачности; рост сожительства; увеличение разводимости; увеличение количества неполных семей, псевдосупружество пар и т.п. К сожалению, эти процессы считаются рядом демографов прогрессивными, включающими новые элементы рационального выбора, но в итоге они приводят к сужающемуся воспроизводству населения. Демографический переход к сужающемуся воспроизводству поколений произойдет в Дагестане к 2013 году, и где-то в 2021г. естественный прирост населения станет убылью, то есть смертность населения региона превысит рождаемость.

Современные возможности семей по выполнению своих функций характеризуются в большинстве регионов России также и ростом количества разводов и ростом количества неполных семей. К причинам распада семей отно-

ются объективные и субъективные факторы. По статистическим сведениям и данным социологических исследований, в России каждая вторая семья распадается на основе развода супругов. Основная причина семейных разводов кроется в материальной неустроенности жизни, в несовпадении социальных сценариев семейной жизни у брачевавшихся, в сексуальной неудовлетворенности.

К причинам распада семьи можно отнести и много других факторов, в том числе несовпадение в межэтнических браках национальных традиций семейного поведения. Соблюдение таких традиций, как отмечают исследователи, зачастую тоже играет положительную роль в укреплении семьи, в воспитании детей. Оно целесообразно в современных условиях проникновения в семейную жизнь все большего количества факторов, негативно влияющих на полноценное формирование культуры подрастающего поколения. Национальные традиции в большей степени сохраняются в сельской местности, чем в городской. Благодаря чему распад сельских семей меньше, чем распад городских семей (несмотря на то, что, как мы отмечали, у сельских семей в целом намного ниже материальная обеспеченность). При этом среди разводимых городских семей наибольшую часть составляют молодежные семьи (супруги моложе 35 лет). Этому аспекту мы уделим внимание, поскольку имеем в виду, что естественное пополнение населения в основном зависит от выполнения своей репродуктивной функции семьями с супругами молодого и среднего возраста. А при большом количестве распада семей такая функция, разумеется, выполняется слабо.

Как известно, наибольший процент разводов семьи бывает в первый год её существования из-за недостаточной подготовленности молодежи к самостоятельной совместной жизни, а также из-за отсутствия государственной системы социально-психологической, медицинской, экономической и другой помощи молодой семье. Многочисленные факты свидетельствуют о важности, сложности и конфликтах начального этапа семейной жизни – первопричинах в возникновении оснований для разводов. Именно в первые годы формируется модель будущих семейных отношений, апробация возможностей выполнения семьей своих функций. В этот период через сложный процесс взаимной адаптации супругов, их родителей и родственников определяется социальная организация семьи (распределение авторитета, власти, обязанностей), налаживаются духовные и физиологические связи между супругами, наблюдается тесное общение между родителями и детьми. В такой период могут возникнуть определенные противоречия. Молодые супруги нередко излишне поспешно прибегают к разводу как способу разрешения любых противоречий, в том числе и вполне преодолимых. Подобное несерьезное отношение к семейной жизни имеет место благодаря тому, что развод стал уже привычным явлением. И в числе множества причин такого явления сами разводимые супруги отмечают психологические. Психологические противоречия в семье неизбежны уже потому, что семья объединяет людей различных по психическому складу, возрасту, характеру и ряда других признаков. Однако одни семьи оказываются способными преодолевать такие противоречия, в других – они накапливаются, обостряются, ведут к разрушению семьи. Из-

вестно, что прочная семья представляет собой союз людей, заинтересованных в совместной сексуальной жизни, в выполнении материнских, отцовских обязанностей, функций по продолжению рода, в ведении домашнего хозяйства и накоплении семейного имущества. Такая заинтересованность противостоит повседневным житейским трудностям, противоречиям, помогает преодолеть их.

В современных условиях в России и Дагестане разводов становится больше, так как к прежним причинам добавляются психологические стрессы и большие затруднения материальной обеспеченности семьи при неуклонном росте цен на товары и услуги, вызванные проявлением в обществе неправомерностей, социальной несправедливости. Разводы влекут за собой увеличение числа неполных семей, отсутствие нормальных возможностей для воспитания детей в неполных семьях и повторных браках, что проявляется, к примеру, в недостатках культуры социального поведения у подрастающего поколения. Ввиду этого демографически важной является деятельность по профилактике разводов (подготовке молодежи к созданию своей семьи, организации семейных консультаций, урегулированию конфликтных ситуаций в семейных отношениях).

Однако категорически ставить вопрос о необходимости запрещения разводов как способе укрепления семьи неправомерно. Бывают такие семьи и семейные отношения, сохранение которых приносит семье и обществу больше вреда, чем пользы.

В аспекте приносимой семьей себе и обществу пользы различаются: благополучные семьи (в которых дела идут хорошо, в которых не проявляются антиобщественные действия); условно благополучные семьи; неблагополучные семьи; проблемные семьи. Условно благополучные семьи видятся со стороны нормальными, благополучными, как семьи, в которых соблюдаются общественные и семейно-бытовые нормы поведения. Однако в них благополучие только условное, поверхностное. В действительности же в таких семьях какая-то из функций семейных отношений не выполняется, и взаимоотношения строятся на выполнении только прочих функций. Индивиды, составляющие такие семьи, нередко конфликтуют. Эти семьи близки к неблагополучным (по условиям воспитания детей) и проблемным (по взаимоотношениям с обществом) семьям. Основную часть проблемных семей составляют семьи группы риска. Индивиды из таких семей ведут себя антиобщественно, у них обычно бывает очень низкий культурно-образовательный уровень, судимость, аморальное поведение. Проблемными в Дагестане являются также семьи, конфессионально несовместимые с окружающим социумом.

По данным СМИ, количество неблагополучных семей в русских областях увеличивается. И причиной тому является сама реальная действительность, для которой все более характерными становятся негативные ситуации (с точки зрения соблюдения общепринятых норм жизнедеятельности). Эта реальная действительность, в которой должны функционировать семьи, ха-

рактируется, к примеру, освещенными нами конкретными жизненными ситуациями, с которыми сталкиваются современные семьи.

В общем-то, большая часть объективной и субъективной информации о жизнедеятельности семьи указывает, что в России процессы воспроизводства населения не контролируются. О безразличном отношении российской элиты к демографическим проблемам свидетельствует то, что многие предлагаемые демографами меры для улучшения ситуации в воспроизводстве населения не исполняются, а государственная демографическая политика недостаточно конкретна и не бесспорна.

По опросам населения основные затруднения в выполнении семьей функции по воспроизводству населения обусловлены, как правило, ее низкой реальной материальной обеспеченностью. При получаемых низких доходах, при постоянном поиске дополнительных средств существования, при росте цен на товары и услуги (детских дошкольных учреждений, жилищно-коммунальные, медицинские, культурно-образовательные и другие) семье, разумеется, нелегко организовать свою жизнедеятельность. Для смягчения такой ситуации в стратегической перспективе необходимы эффективные подходы в развитии социальной сферы.

Всё, что делается в рамках деятельности по социальной защите для нормальной жизнедеятельности семей правительствами регионов, незначительно в масштабах (как бы они не заявляли). В разработанных долгосрочных стратегиях не изысканы возможности для поддержания наименее обеспеченных семей региональными и общефедеральными мерами, поскольку в них не прописаны меры преодоления растущего социально-экономического неравенства различных слоёв населения.

Такая ситуация не благоприятствует реализации вполне конкретных с учетом особенностей в отдельных регионах (с точки зрения изыскания экономических возможностей общества) подходов поддержки молодых семей, предлагаемых специалистами для улучшения в стратегической перспективе ситуации с воспроизводством населения. Проблема стратегических приоритетов развития социальной сферы оказывается завязанной с проблемой развития гражданского общества и формирования среднего класса, без активных действий которых институты современного социально-ориентированного рыночного регулирования оказываются подавлены интересами господствующих элит.

Литература

1. Кутаев Ш.К. Влияние демографической ситуации на функционирование рынка труда // Региональная экономика: теория и практика, 2010, №5 (140). – С.48-53.
2. Алиева В.Ф. Демографические процессы в современном Дагестане. – М.: Наука, 2007. – С. 6-235.
3. Абдулманапов П.Г. Проблемы обеспечения демографической безопасности региона // Региональные проблемы преобразования экономики, 2010,

№4. – С.301-305.

4. Гимбатов Ш.М. Трансформация демографического поведения населения в Республике Дагестан // Народонаселение, 2010, №4.
5. Анкетные опросы проведены при обследовании около 350 семей в Махачкале, Каспийске, Кизилюрте, Буйнакском, Левашинском, Шамильском и других сельских районах Республики Дагестан. В числе респондентов люди различного социального положения.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2008: Стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

В статье говорится о направлениях, совершенствование которых будет способствовать развитию рынка труда, социально-трудовых отношений, создадут благоприятные условия для обеспечения сбалансированности спроса и предложения рабочей силы.

KUTAEV SH.K.

IMPROVING THE ORGANIZATIONAL FORMS OF LABOR MARKET REGULATION

The article refers to the directions, the improvement which will promote the development of the labor market, social and labor relations, create favorable conditions for balancing supply and demand of labor.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, трудовые отношения, регулирование.

Keywords: labor market, employment, unemployment, labor relations, regulation.

Создание действенной системы государственного регулирования рынка труда является одной из основных социальных задач проводимых в России реформ. Последствия несовершенства действующего экономического механизма для социально-трудовой сферы исключительно тяжелы. Всё ещё почти четверть населения страны имеют доходы ниже прожиточного минимума. Беспрецедентных масштабов достигло имущественное расслоение общества.

В современных условиях социально-экономического развития государственная политика на рынке труда в приоритетном порядке должна решать следующие задачи:

- ❖ превышение спроса на квалифицированную рабочую силу как необходимой предпосылки для роста эффективности труда, улучшения качества продукции и услуг;
- ❖ обновление кадрового потенциала за счёт трудоустройства молодежи, получившей современное профессиональное образование;
- ❖ усиление роли профессионального труда в росте доходов работающих и соответствующие изменения трудовой мотивации (высокоэффективный труд – высокие заработки);
- ❖ превентивная и упреждающая профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации экономически активных граждан с учетом меняющегося спроса экономики на рабочую силу в интересах обеспечения её конкурентоспособности;

- ❖ максимально возможное привлечение незанятых и безработных граждан к общественным работам и другим временным работам;
- ❖ совершенствование учёта безработных и предоставления пособий по безработице;
- ❖ эффективное взаимодействие работников, работодателей и государственных органов для согласования путей решения проблем занятости;
- ❖ расширение гибкости рынка труда как по формам занятости, так и режимам труда;
- ❖ разработка действенного механизма развития социального партнёрства в области создания и сохранения рабочих мест;
- ❖ целевая поддержка создания и сохранения рабочих мест для неконкурентоспособных граждан.

Ориентация на сбалансированное решение проблем рынка труда предполагает, прежде всего, усиление реальной интеграции программы политики занятости в общую схему социально-экономического развития, в том числе и на региональном уровне.

Приобретает исключительную актуальность (если рост эффективности труда признать одним из главных приоритетов государственной политики занятости) согласование целевых установок этой политики с кадровой политикой, проводимой на предприятиях и в организациях. Важно ориентироваться на более рациональное использование человеческого капитала, на повышение эффективности труда. Это зависит не только от того, начнётся ли экономический рост, но и от того, насколько энергично будет улучшаться система регулирования трудовых отношений и рынка труда [1]. Движение к формированию эффективно функционирующего рынка труда сопряжено с необходимостью преодоления накопившихся деформаций в трудовой сфере, с неизбежностью масштабного перемещения рабочей силы и борьбой со структурной безработицей, что потребует крупных вложений в поддержание и развитие человеческого капитала.

В республиканских и муниципальных программах содействия занятости населения особое внимание должно уделяться таким вопросам, как формирование рациональной системы создания и сохранения рабочих мест с учётом приоритетных направлений развития отраслей экономики и социально-экономического потенциала городов и районов; создание дополнительных рабочих мест на базе развития производств, ориентированных на использование местного сырья; развития субъектов малого бизнеса; создание государственной поддержки в обеспечении занятости населения городов и районов с наиболее напряжённой ситуацией на рынке труда; эффективное использование экономических рычагов стимулирования занятости.

В настоящее время надо чётко определиться в том, какие процессы на рынке труда следует активизировать с тем, чтобы трудовая сфера не была тормозом экономического развития.

На рынке труда РД необходимо остановиться на проблемах расширения организации общественных работ (для снижения напряжённости на внутреннем рынке труда региона) и развития самозанятости и малого пред-

принимательства (как направления способствующего раскрытию способностей граждан).

В РД, при содействии центров занятости к участию в общественных работах в течение 2008 года привлечены свыше 35 тыс. безработных граждан¹. Во многих странах общественные работы применяются для снижения напряжённости на рынках труда, особенно в период реструктуризации экономики, когда практически неизбежным становится всплеск безработицы. В России же общественными работами не было охвачено сколько-нибудь значительное число безработных. Незначительные масштабы общественных работ в стране, по мнению специалистов, объясняются неразвитостью инфраструктуры общественных работ [2; 3].

Самозанятость в России не получила должного развития, хотя является перспективным источником дополнительных рабочих мест. Преимуществом и социальной значимостью данной формы занятости является то, что лица, по тем или иным причинам лишённые возможности работать в режиме предприятия, в удалённости от дома, имеют полновременную занятость (женщины с детьми, инвалиды, работающие пенсионеры).

Важность и актуальность развития самозанятости обусловлены не только изменением, формированием структуры занятости, адекватной рыночной экономике, но и тем, что именно эта форма организации труда может гибко реагировать на изменяющиеся требования рынка и является более мобильной, с точки зрения, как приспособляемости процессов производства, так и использования различных способов организации занятости при изменении конъюнктуры рынка. Именно самозанятость, на наш взгляд, представляет человеку возможности для развития инициативы. Как показывает зарубежный опыт, основными условиями роста частного сектора и самостоятельной занятости являются устойчивая экономико-правовая среда, устойчивая макроэкономическая система, отсутствие бюрократических барьеров, экономическая защищённость самостоятельно занятых лиц.

Одним из главных стратегических организационных направлений на рынке труда – это забота не только о безработных, но и о работающих гражданах в плане повышения уровня доходов, повышения квалификации, улучшения условий труда и т.д. Сегодня существует большая прослойка работающих граждан, то есть люди, которые имеют полноправную штатную работу, но их уровень доходов столь низок, ниже прожиточного минимума, что его не хватает на приличное существование. В данную категорию попадают полноценные семьи, заработков которых недостаточно, чтобы прокормить порой и одного ребенка. Занятость в бюджетной сфере стала одним из дополнительных социально-экономических факторов бедности. По уровню доходов в бюджетной сфере отстают образование, здравоохранение, культура, не говоря уже о целых отраслях – сельское хозяйство, лёгкая промышленность. При этом основную долю занятых в этих отраслях составляют женщины. Основная причина такого состояния – это неэффективная, непродуманная политика в отношении граждан, занятых в бюджетной сфере; нерацио-

¹ По данным Министерства труда и социального развития РД.

нальное перераспределение ресурсов в обществе, низкая производительность труда, отстранённость государства от проблем в данных отраслях.

Бедность населения и безработица, являясь одними из наиболее острых социальных проблем, на решение которых должна быть направлена значительная доля как материальных, так и интеллектуальных ресурсов. Межпоколенческие исследования, проведенные Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН под руководством члена-корреспондента РАН Н.М. Римашевской, показали, что больные матери рожают больных детей, а бедные семьи воспроизводят новую бедность [4]. Нецадин А. убедительно доказывает, что бедность создаёт ограничения для развития экономики, поскольку бедность не позволяет привлекать кредиты и инвестиции, понижает качество человеческих ресурсов, сдерживает проведение социальных реформ, препятствует миграции [5].

Сложившийся уровень доходов в Республике Дагестан (самый низкий по Южному федеральному округу и один из самых низких в РФ) не обеспечивает зачастую даже её основополагающую функцию – воспроизводственную.

По состоянию на 2007г., количество бедных в России составляло 29,7%. По субъективным оценкам респондентов, таковых в стране 31%. Почти каждый третий россиянин – бедный [6]. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, доля бедных и малообеспеченных составляет 45-46% населения страны [7, С. 94-95.].

Борьбу с бедностью необходимо рассматривать не только как повышение доходов, а повышение доступности малообеспеченных семей к услугам образования, здравоохранения и т.д., а также обеспечение возможности улучшения ими своих жилищных условий. Решение данной проблемы, в том и мы здесь согласны со специалистами, что, для того чтобы произошли позитивные подвижки – искоренение застойной бедности и рост доли экономически благополучных слоёв, – необходимы кардинальные изменения в социально-экономической политике государства [8, С. 93-106]. Государство должно более полно использовать свои возможности для мобилизации потенциала населения и не снимать с себя ответственности за рост благосостояния населения страны.

Ключевым направлением государственной политики на рынке труда является политика защиты от безработицы.

В развитых странах система защиты от безработицы сформировалась в течение столетия, в них накоплен опыт противодействия безработице и смягчения её последствий. Система выплат по безработице в большинстве стран – членов ЕС – состоит из двух частей: первой, базирующейся на принципе страхования и выплачиваемой в течение начального периода безработицы, и второй, предоставляемой в случае длительной безработицы – помощи по безработице [9, С. 92].

Анализируя развитие отечественного института социальной защиты от безработицы, можно констатировать, что, соответствуя европейской социальной модели защиты от безработицы по формальным гарантиям, но не будучи подкреплённым экономическим механизмом страхования от безработи-

цы, данный институт становится заложником экономического курса и краткосрочной политической конъюнктуры. Данное положение затрудняет выполнение запланированных, общих и специфических функций института социальной защиты от безработицы и усиливает его дисфункциональные проявления [10, С. 96-101].

В России система защиты от безработицы находится на стадии формирования. Основным органом, реализующим политику защиты от безработицы, является служба занятости населения.

Также необходимо совершенствование государственной миграционной политики в отношении граждан, въезжающих в РФ с целью трудоустройства. Ежегодно в Россию из дальнего и ближнего зарубежья прибывают значительные контингенты работников главным образом на временные работы: рабочие-строители, специалисты сельского и лесного хозяйства, промышленности, торговли. Здесь необходим селективный отбор иммигрантов, обеспечение их адаптации в российском обществе, сведение к минимуму негативных последствий миграции.

Необходимо решать проблему нелегальной иммиграции. По некоторым данным, по состоянию на 2009 г. на территории России незаконно проживали 8-10 млн. иностранцев. Нелегальные мигранты оказывают на рынок труда неоднозначное влияние. С одной стороны, ими заполняют рабочие места, не пользующиеся спросом у российских граждан из-за неблагоприятных условий труда и низкой зарплаты, а с другой – они способствуют снижению налоговых поступлений в бюджет, расширению криминала; тормозят урегулирование правового статуса и интеграцию иностранных работников в российское общество.

Здесь необходимо, на наш взгляд, усилить контроль по линии ФМС РФ и их региональных отделений за числом въезжающих трудовых мигрантов и числом трудоустроенных.

Заведующий сектором Института экономики И. Соболева считает, что активное привлечение мигрантов будет означать снижение и без того низких стандартов на рынке труда. И решение проблемы дефицита трудовых ресурсов лежит не на пути либерализации миграции, а в области смягчения структурных и территориальных диспропорций, расширения возможностей достойной занятости и самореализации в регионах России [11, С. 180].

Совершенствование системы миграционных потоков, как внешних, так и внутренних, приведёт к снижению количества граждан, работающих нелегально, а, соответственно, это будет способствовать увеличению отчислений в бюджеты разных уровней. Для всемерного закрепления нужных мигрантов, в нужном количестве надо учитывать позитивный опыт других стран, где процесс миграции рабочей силы поставлен под контроль государства [12, С. 364-367].

Одним из организационных направлений, улучшающий внутрипроизводственный климат, повышающий производительность труда и социально-трудовые отношения, является допуск к участию работников в управление предприятием. Попытки существенно повысить эффективность производства на многих российских предприятиях зачастую не приводят к успеху. Одна из

основных причин этого, по мнению Ключко В., – отчуждённость работников от участия в управлении производством [13, С. 119-131]. Она явилась следствием того, что, несмотря на годы реформ, на предприятиях сохранилась и даже усилила свои позиции авторитарность управления. Как считает другой российский экономист Цыганков В.А., создание на предприятиях устойчиво функционирующей системы взаимодействия всех основных подразделений, выполняющих функции управления, способно обеспечить высокую экономическую эффективность производства, качество труда, благоприятный социально-психологический климат в трудовых коллективах, возможность роста качества трудовой жизни, в том числе и за счёт улучшения условий труда [14, С. 233].

Неэффективность отчуждённости работников от процессов управления предприятием давно усвоена большинством развитых стран. В первую очередь, здесь нужно выделить Германию, создавшую наиболее развитую систему участия работников в управлении предприятием. Существует производственная демократия или её элементы в Норвегии, Швеции, Франции, Японии, Дании и др. В США уже более 30 лет идут активные процессы по вовлечению большей части работников в процесс принятия управленческих решений.

Развитие производственной демократии будет способствовать положительным результатам, таким как пробуждению творческой активности и мотивации работников, росту производительности труда, значительному снижению себестоимости выпускаемой продукции и, следовательно, росту уровня доходов персонала.

Особое место в системе регулирования рынка труда занимают службы содействия найму, являющиеся одной из важных структур цивилизованного рыночного хозяйственного механизма. В большинстве стран биржи труда являются государственными и осуществляют свою деятельность под руководством министерства труда или аналогичного ему органа. Вместе с тем на рынке труда наряду с государственными службами занятости функционирует большое число частных посреднических фирм, эффективность деятельности которых очень высока. Так, в США действует около 15 тыс. таких фирм [15]. Немало таких фирм действует уже и в России.

Следует подчеркнуть, что в современных условиях в развитых странах большинство граждан трудоустраиваются не через биржи труда, а обращаясь непосредственно в кадровые службы предприятий и организаций или с помощью частных посреднических агентств.

Здесь, как нам представляется, местным властям следует активизировать работу по сбору информации от работодателей об имеющихся вакансиях и способствовать созданию частных структур содействия занятости населения.

Применение тех или иных мер регулирования рынка труда зависит от выбора общих экономических приоритетов и состояния конкретных отраслей.

У человека, по мнению Евсеева В.О., всегда должны быть осознанное и подкреплённое ресурсами право и свобода выбора своего пути на общест-

венном, социальном, трудовом и интеллектуальном поприще. Это основа гармоничного развития его личности и основа демократического развития общества [16, С. 28-36].

Человеческий фактор является определяющим в развитии общества, и политика занятости должна быть подчинена ключевой стратегической задаче – предоставлению каждому трудоспособному члену общества равных возможностей в наибольшей степени развить и реализовать свой потенциал, соответственно получая достойное вознаграждение за свой труд.

Таким образом, государственная политика на рынке труда как важнейшая составляющая социальной политики должна быть сосредоточена на проведении активных мер, способствующих созданию условий для более полного использования потенциала трудовой и деловой активности трудоспособных граждан, переориентации ресурсов на оказание эффективной помощи в трудоустройстве безработных граждан, испытывающих серьезные трудности в плане самостоятельного поиска работы, противодействующих обеднению населения и массовой безработице.

Литература

1. Абдулманапов П.Г. Проблемы стимулирования трудовой миграции в регионе // Миграционное право, 2008, №3.
2. Жарков В., Смирнов С. Инфраструктура общественных работ: как изучать, как развивать // Человек и труд, 2001, №1.
3. Гонтмахер Е. Бюджет возможного. Не надо ждать от 2009 года решения всех проблем сразу / Российская газета, №4888 от 14.04.09.
4. Римашевская Н.М. Жизненный уровень населения как фактор национальной безопасности. <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2000/vestniksf127-15/vestniksf127-15010.htm#HL>
5. Нецадин А. Бедность – порок России // Человек и труд. – 2004. - № 1.
6. Занимательная путиномика. Выпуск V. <http://www.apn.ru/publications/comments20062.htm>
7. Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Бедность в современной России, измерение и анализ // Экономическая наука современной России, 2005, №1(28).
8. Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского союза. История, организация, финансирование, проблемы. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2006. – С. 92.
9. Татарченко А.Ф., Михайлова Е.В. Отечественная система социальной защиты от безработицы как формирующийся социальный институт // Вестник Нижегородского университета им Н.И. Лобачевского. Серия Социальные науки, 2007, №2(7).
10. Соболева И. Человеческий потенциал: конкурентное преимущество или сдерживающий фактор? Тезисы выступлений участников VI Международной Кондратьевской конференции «Есть ли у России несырьевое будущее?». – М.: Международный Фонд Н.Д. Кондратьева, 2007.

11. Гимбатов Ш.М. Этнорегиональные аспекты формирования миграционных процессов в контексте социально-экономического развития региона // Проблемы современной экономики, 2008, №4(28).
12. Ключко В.Н. Участие работников в управлении предприятиями. Российский опыт и перспективы // Менеджмент в России и за рубежом, 2007, №1.
13. Цыганков В.А. Теория и методология исследования качества трудовой жизни. ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2006.
14. Общая экономика. <http://www.nuru.ru/ek/general/016.htm>
15. Евсеев В.О. Методологические вопросы управления человеческими ресурсами // Труд и социальные отношения, 2007, №3.

**МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНКА ТРУДА КАК ВОЗМОЖНОСТЬ
РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СОЦИАЛЬНО-
НЕЗАЩИЩЕННЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ**

Освещены проблемы модернизации рынка труда, связанные с усилением интенсивности инновационных процессов в экономике. Определены адаптационные механизмы для социально-незащищенных групп населения. Предложена схема взаимодействия координирующих органов, консолидированы решающие вопросы содействия занятости социально-незащищенных групп населения в субъектах Российской Федерации. Сформулированы основные направления использования трудового потенциала социально-незащищенных групп населения.

ZUGUMOVA M.G.

**MODERNIZATION OF THE LABOR MARKET AS A POSSIBLE
REALIZATION OF LABOR BUILDING SOCIAL AND VULNERABLE
GROUPS**

The problems of modernization of the labor market associated with the intensification of innovative processes in the economy. To identify adaptive mechanisms for socially vulnerable groups. We propose a scheme of interaction between the coordinating bodies, consolidated critical issues promoting employment and social unprotected populations in the Russian Federation. The main directions of the employment potential of socially vulnerable groups.

Ключевые слова: модернизация рынка труда, занятость, социально-незащищенные группы населения.

Keywords: modernization of the labor market, employment, social and vulnerable groups.

Многие исследователи отмечают, что впервые в истории развития индустриального общества производительные силы выходят на такой уровень развития, при котором их эволюция возможна лишь в условиях творческой активности работников значительной части профессий и широкого использования в сфере общественного труда новейших технических средств и сопутствующих им знаний. С другой стороны, к рабочей силе начинают предъявляться совершенно новые, по сравнению с прошлым, требования:

- ❖ участие в развитии производства практически на каждом рабочем месте;
- ❖ обеспечение высокого качества быстро меняющейся по своим характеристикам и технологически все более сложной продукции;
- ❖ удержание низкой себестоимости изделий путем постоянного совершенствования методов производства;

- ❖ индивидуализация всех видов и форм производственного и непроизводственного обслуживания.

В этих условиях потенциал перемен предполагает формирование и развитие адаптационного механизма посредством внедрения информационно-коммуникационных технологий на рынке труда, о чем уже было заявлено учеными на Всемирном саммите по вопросам информационного общества (Женева, 2003г., Тунис, 2005г.) и Всемирном экономическом форуме в Давосе (2007г.). При этом посредством информационных технологий может быть обеспечено выравнивание возможностей рынка труда различных по социально-экономическому уровню субъектов Российской Федерации. Уже сейчас созданный Федеральной службой по труду и занятости информационный портал «Работа в России»¹, на котором размещены вакансии, заявленные работодателями в органы государственной службы занятости по всей территории страны, выравнивают информационные возможности безработных граждан, проживающих в любом субъекте России.

Элементами адаптационного механизма региональных рынков труда, настраиваемых на социально-незащищенные группы населения, могут выступить:

- ❖ увеличение (сокращение) занятости;
- ❖ увеличение (снижение) реальной заработной платы;
- ❖ увеличение (сокращение) используемого рабочего времени.

Можно с полным основанием утверждать, что определение модернизации рынка труда в целях адаптации на нем социально-незащищенных групп населения имеет множество определений (понятий), согласно одному из них «...определение модернизации рынка труда в регионах как структурного компонента ориентировано на развитие предпринимательства, решение проблем миграционной политики и трудоустройства социально-незащищенных групп населения...». Причем следует отметить, что во всяком случае присутствует и специфика регионов, которая определяет степень воздействия на модернизацию рынка труда того или иного компонента, в частности, ускорение экономической интеграции и влияния административно-трудового ресурса, углубление специализации территории, развитие проектной экономики, использование современных технологий, а также «профессионализацию той или иной территории».

В работе, выполненной Этель Шейн «Организационная культура и лидерство», указывается, что модернизация рынка труда предполагает наличие различных адаптационных моделей организационной системы управления, трансформации анализа ценностных структур, формирование моделей бизнес-систем, выявление особенностей использования социально-незащищенных групп населения в современных условиях.

В то же время последствия мирового финансового кризиса, оказавшего глубокое влияние на занятость населения, дают основания для дополнитель-

¹ Информационный портал Роструда (www.trudvsem.ru) открывает доступ ко всем вакансиям, имеющимся в распоряжении органов службы занятости

ного исследования становления и развития адаптационных механизмов региональных рынков труда.

Так, влияние технологического (структурного) компонента на региональный рынок труда, прежде всего, проявляется в основах его модернизации посредством адаптационных моделей и с учетом присутствия низкой эффективности производства, необходимости вливания значительных финансовых ресурсов для внедрения новых технологий и организацию производства, наличие на рынке труда неквалифицированной рабочей силы, производящей в последующем неконкурентоспособную продукцию. По оценке экспертов, вследствие этого допускается потеря производительности труда, а главное, потеря связи между объемом выпуска продукции и объемом использования трудовых ресурсов, причем возрастание трудовых издержек влечет за собой закрытие нерентабельных производств. С другой стороны, и это бесспорно, создаются стимулы к модернизации и внедрению трудосберегающих технологий, совместимых с высокой ценой труда, другими словами, высокой заработной платой.

Обсуждение концепции модернизации рынка труда, по мнению Я. Келлера, должно определить новые технологии или управленческие и организационные элементы стимулирующих систем в условиях адаптивных региональных структур.

Говоря о модернизации рынка труда применительно к адаптационным механизмам на нем социально-незащищенных групп населения, прежде всего, необходимо затронуть необходимость создания многоуровневых систем контроля и реагирования на происходящие изменения, обеспечивающие вертикальную структуру управления рынком труда. Это может быть мотивировано необходимостью использования административного ресурса при принятии управленческих решений, последствия которых могут сказаться на ситуации с занятостью населения в том или ином субъекте Российской Федерации. При этом важно обеспечить вовлечение всех заинтересованных органов исполнительной власти, местного самоуправления, работодателей в реализацию мероприятий, проводимых органами государственной службы занятости в отношении социально-незащищенных групп населения.

К числу факторов, сдерживающих развитие рынка труда и определяющих системность возникающих проблем, можно отнести несоответствие структуры и содержания профессионального образования потребностям современного рынка труда. В связи с этим достаточно сказать, что в основе модернизации рынка труда социально-незащищенных групп населения, инновационных процессов, протекающих в этой сфере, лежат изменения в самом процессе использования рабочей силы, а также новые требования, предъявляемые к уровню образования и профессиональной подготовки работников. Безусловно, что профессиональное образование, гарантируя работнику определенную степень профессионализма (компетенции) является стержнем его дальнейшей профессиональной карьеры для профессиональной самореализации.

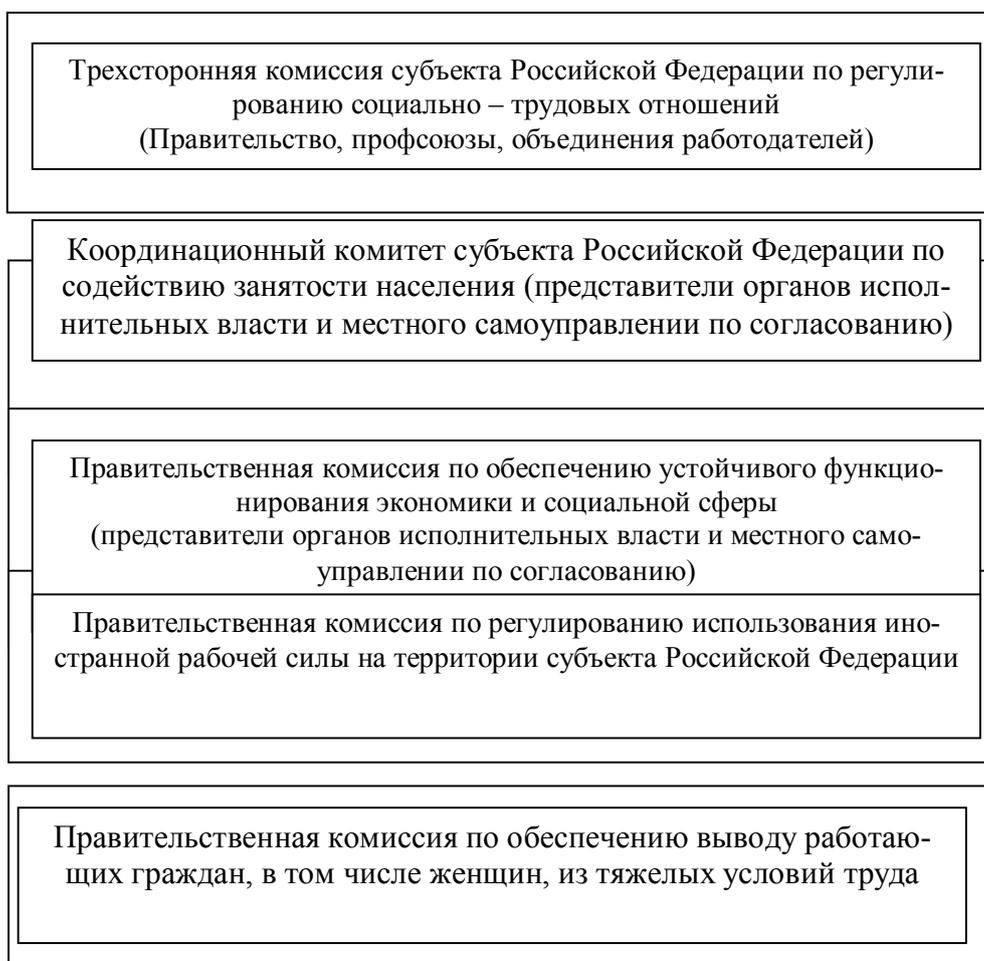


Рис. 1. Схема создания координирующих органов, консолидировано решающих вопросы содействия занятости социально-незащищенных групп населения в субъектах Российской Федерации

В настоящее время в связи с усилением интенсивности инновационных процессов и ускорения технического развития вопросы модернизации рынка труда и его адаптационных возможностей также связываются:

- ❖ с развитием высоких технологий и наукоемких производств;
- ❖ использованием возможностей информационных ресурсов, включая электронные средства массовой информации;
- ❖ подготовкой специалистов на более высоком уровне, способных решать нестандартные задачи применительно к изменяющимся условиям.

Существует и другая аргументация. Необходимость повышения уровня и качества профессионального образования обуславливается сложившейся динамикой и тенденциями развития экономической составляющей и структурой (демографией) создаваемых рабочих мест. «Нельзя жалеть средства на финансирование формирования профессиональных предпочтений. Если за достаточно короткий промежуток времени за плату рекламными усилиями сформирована мотивация к потреблению многих социально опасных товаров, то следует затратить средства государству на формирование параметров по-

требностей на образовательные услуги», – это достаточно красноречиво характеризует сложившуюся ситуацию.

Говоря о модернизации рынка труда нельзя не отметить и тот фактор, что цикличность экономического развития и наличие кризисных ситуаций обуславливают периодическую невостребованность на рынке труда определенных групп населения в первую очередь социально-незащищенной ее части, что в принципе неравнозначно с понятием неэффективность использования трудового потенциала. Более того, процессы модернизации рынка труда зависят еще и от политической конъюнктуры, поскольку экономическая составляющая рынка труда в России все еще в значительной степени связана с политическими процессами, выработкой и реализацией приоритетных национальных проектов и стратегий развития экономики.

При модернизации рынка труда также необходимо учитывать состояние единой системы взаимосвязанных процессов, протекающих в области занятости населения и базирующихся на реализации программных документов, принимаемых органами исполнительной власти, в том числе долгосрочных и краткосрочных концепций социально-экономического развития, стратегий, различных инвестиционных проектов и программ. Указанные программные документы в случае закрепления в них ресурсов, исполнителей и сроков осуществления мероприятий, то есть наличия значительных шансов быть реализованными, призваны определить стратегические направления модернизации рынка труда за счет присутствия в них управленческих решений.

Крайне важное значение при реализации возможностей трудового потенциала социально-незащищенных групп населения при модернизации рынка труда имеют вопросы проведения мониторинга складывающейся на нем ситуации. При его проведении следует выявлять степень соответствия профессионального образования социально-незащищенных групп населения роду их трудовой деятельности, что должно позволить принять меры для сокращения профессиональной диспропорции на рынке труда. При этом, на наш взгляд, могут быть выделены следующие основные направления использования трудового потенциала социально-незащищенных групп:

1. Развитие кадрового потенциала государственной (муниципальной) гражданской службы.
2. Развитие кадрового потенциала экономики региона (агропромышленный комплекс, топливно-энергетический комплекс, другие отрасли экономики).
3. Развитие кадрового потенциала социальной сферы (образование, здравоохранение, социальная защиты, культура).
4. Развитие кадрового потенциала сферы услуг и жилищно-коммунального хозяйства.
5. Развитие кадрового потенциала сферы малого и среднего предпринимательства.

Для реализации указанных направлений модернизации рынка труда и использования трудового потенциала отдельных групп населения можно построить следующую схему действий на рынке труда.

проектные блоки



инфраструктурные блоки



Рис. 2. Схема действий на рынке труда, обеспечивающих процесс его модернизации

При этом анализ кадровых процессов с учетом прогнозной потребности в работниках должен производиться на основе стратегии социально-экономического развития, принятой в том или ином субъекте Российской Федерации. Имеет также смысл и открытие соответствующего информационного портала, на котором население региона сможет увидеть перспективную потребность работодателей с тем, чтобы правильно сориентироваться на рынке труда при выборе профессии и, более того, рассчитать свои жизненные планы карьерного продвижения с учетом наличия вакансий. Кроме того, на указанном портале для соискателей должна предоставляться возможность оставить свое резюме, а для работодателей – обратиться к претендентам на заявленные вакансии с обоснованием своих требований по статусу выполняемых работ, наличию профессионального образования, стажа работы, возраста и других требований, предъявляемых к претендентам на вакантные должности, что в полном объеме обеспечит информационную составляющую модернизации рынка труда.

Одним из основных составляющих процессов модернизации рынка труда, направленных на реализацию возможностей трудового потенциала социально - незащищенных групп населения, также является организация опережающего профессионального обучения высвобождаемых работников. При этом под опережающим профессиональным обучением понимается повышение квалификации, переподготовка или получение новой профессии работниками предприятий и организаций, состоящими в трудовых отношениях и находящимися под риском увольнения, для смягчения социальной напряженности на рынке труда [1]. Главной целью реализации указанного направления является поддержка наименее защищенных категорий работников, увольнение которых в связи с высвобождением неминуемо вольет их в категорию социально-незащищенных групп населения. Как отмечают специалисты, главным предназначением опережающего обучения служит «системная

интеграция экономики, науки и образования, изменения содержания и качества образовательного процесса, непрерывность образования, информатизация, сотрудничество и социальное партнерство».

Исходя из вышеизложенного, в аспекте необходимости обеспечения модернизации рынка труда с целью наиболее полной реализации трудового потенциала социально-незащищенных групп населения предлагается обеспечивать:

- ❖ сближение образовательных процессов с образовательными потребностями социально-незащищенных групп населения;
- ❖ сближение интересов личности с формами занятости и системами оплаты труда;
- ❖ сближение государственных и профессиональных стандартов при обучении и «потреблении» рабочей силы;
- ❖ сближение задач социально-экономического развития регионов и социальной ответственности бизнес-сообщества.

Решение указанных задач должно позволить «потенциально установить адаптационный потенциал рабочей силы, в том числе из социально-незащищенных групп населения в регионах использования», то есть, другими словами, сформировать адаптационный механизм рынка труда при продвижении к его сбалансированному состоянию. Такая позиция, на наш взгляд, имеет преимущественное построение при расчете алгоритмов использования рабочей силы при оценке пространственного развития отдельных территорий и групп населения.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2009 года №1011 «О предоставлении в 2010 и 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации».
2. Алберс Х. Два мира, два взгляда // Forbes/2009. Июнь.
3. Грицюк М. Безработица изменилась // Российская Газета, 2009, 2 июля. №119.
4. Медведев Д. Государственный прагматизм / Материалы международного форума «Ярославль – 2009. Современное государство и глобальная безопасность», 14 сентября 2009г. – Ярославль.
5. Технологии управления социально-экономическим развитием региона: Матер. II ВНК с международным участием. Ч.1/ ИСЭИ УНЦ РАН. Уфа, 2009.
6. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. – СПб.: Питер, 2008.

АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА НА РЫНКЕ ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ

В современных условиях государственная политика в сфере развития рынка труда в Российской Федерации должна опираться на обновленные институты рынка труда, нормативно-правовую базу и соответствующие организационные структуры по всей территории страны и обеспечивать развитие продуктивной свободно избранной занятости, снижение масштабов безработицы до уровня, не препятствующего экономическому росту: создание нормативно-правовых, экономических условий для эффективного функционирования гибкого рынка труда; усиление роли социального партнерства; повышение качества рабочей силы и стимулирование создания новых рабочих мест.

NEDELJAJ D.V.

ACTIVE POLICY ON THE LABOR MARKET AS AN INSTRUMENT FOR THE EFFICIENT EMPLOYMENT

In modern conditions the state policy in the sphere of labor market development in the Russian Federation must be based on updated labor market institutions, legal framework and appropriate organizational structures throughout the country and ensure the development of productive freely chosen employment, reducing poverty, unemployment botitsy to the level of without hindering economic growth: the creation of legal, economic conditions for the effective functioning of the labor-market flexibility, strengthening the role of social partnership to improve the quality of labor and stimulate the creation of new jobs.

Ключевые слова: рынок труда; трудовые ресурсы; экономическая эффективность; инвестиции; безработица; государственная политика; экономический рост; регулирование рынка трудовых ресурсов; политика занятости; демография; конкурентоспособная рабочая сила; социальное партнерство; миграционные процессы; оплата труда; макроэкономическое регулирование; федеральные целевые программы.

Keywords: labor market, labor resources, economic efficiency, investment, unemployment, public policy, economic growth, regulation of labor markets, employment policy, demographics, competitive workforce, social partnership, the migration processes; wages; macroeconomic management, federal trust program.

Процесс формирования рынка труда в совокупности всех составляющих его элементов и отношений, как правило, осуществляется не одновременно и разными темпами в зависимости от исторических условий развития любой страны, включая и Россию. Важное значение имеет не только проявление общих закономерностей формирования рынка труда, но и специфики

создания рыночной среды. Несмотря на определенные положительные результаты в области регулирования рынка труда в последние годы (принятие ряда законов, организация сквозной структуры управления, проведение обследований населения), российский рынок труда во многом еще не сложился в единое целое, в нем слабо действуют рыночные регуляторы и движущие силы, он остается разбалансированным по основным параметрам. Главная причина такой разбалансированности в сохранении тех факторов, которые обусловили унаследованную от недавнего прошлого систему использования трудовых ресурсов, характеризующуюся завышенным (по сравнению с реальными или потенциально целесообразными потребностями экономики) спросом на рабочую силу, заниженными требованиями к ее качеству, многочисленными преградами на пути перераспределения работников, значительной долей в экономике оборонного комплекса с присущим ему отсутствием лимитирующего влияния критериев экономической эффективности, а также наличием многих градообразующих предприятий (более 400), относящихся к оборонному комплексу [2, с. 96] .

Другим аспектом несбалансированности рынка труда является завышенная потребность населения в рабочих местах в силу низких доходов и отсутствия денежных накоплений, а также обусловленный этими причинами повышенный приток на рынок труда лиц пенсионного возраста, женщин с детьми, что в конечном счете ухудшает состав занятых и порождает несоответствие профессионально-квалификационных характеристик экономически активного населения в структуре рабочих мест и тенденциям ее изменения.

Вместе с тем факторы и специфические особенности формирования общероссийского рынка труда оказывают влияние на современные тенденции и условия занятости населения, которые проявляются следующим образом:

- ❖ отсутствие управляемости системой формирования доходов, как следствие социально-экономического кризиса, привело к переориентации спроса на рабочую силу в сторону малоквалифицированного труда, позволяющего при малых затратах со стороны работодателя извлекать значительные доходы. По данным ВЦИОМ, за последнее время уменьшилась доля работников с высоким уровнем мотивации, характерная в основном для высококвалифицированных специалистов, значительно увеличилась доля работников, рассматривающих труд лишь как источник средств к существованию (около 60%) [4, с.59];
- ❖ сокращение инвестиций на обновление основных производственных фондов, снижение контроля за безопасностью труда, а также отсутствие требований повышения эффективности производства обуславливают ухудшение условий труда, накопление излишней рабочей силы на производстве при недоиспользовании имеющихся производственных мощностей[1, с. 61];
- ❖ различные социально-экономические, природно-климатические, а также демографические условия в регионах России обусловили

дифференциацию по показателям, характеризующим состояние рынка труда;

- ❖ пространственное несовпадение богатейших земельных и других природных ресурсов оказывает существенное влияние на возможности освоения этих территорий. К примеру, районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности занимают 64% территории Российской Федерации, на которые приходится львиная доля запасов нефти, газа, золота, алмазов и лишь 6,6% населения страны [4, с.63];
- ❖ рост и состояние безработицы в российской экономике в настоящее время не соответствуют сложившейся теории и практике перехода к рынку, когда обычно это связано с демонополизацией, развитием конкуренции и повышением эффективности производства. Здесь же эти процессы вызваны совсем иными причинами: структурно-регрессивным спадом производства в условиях разрушения прежних хозяйственных связей и механизмов функционирования хозяйства при медленном формировании новых рынков и новых (рыночных) механизмов регулирования и саморегулирования экономики;
- ❖ существовавшее ранее и усилившееся в период рыночных преобразований занижение цены труда в настоящее время проявляется в необоснованных межотраслевых и межпрофессиональных диспропорциях в уровне оплаты труда, что в целом негативно отражается на уровне и качестве жизни населения в России [5, с.110, 111];
- ❖ значительное влияние на соответствие между спросом и предложением рабочей силы с точки зрения профессионально-квалификационной структуры оказывают миграционные процессы, обуславливающие приток в Россию лиц низкой квалификации и отток из нее в виде «утечки мозгов» высококвалифицированной рабочей силы.

Описанные выше факторы также можно характеризовать по характеру проявления (таблица 1).

Государственная политика регулирования рынка труда, опираясь на мировой опыт формирования общественных институтов и институциональных структур, одновременно должна учитывать специфику российских условий, определяющих ее выбор и приоритетные направления. Непременной исходной позицией государства при регулировании процессов на рынке труда всегда является задача обеспечения продуктивной занятости, как правило обуславливающей экономический рост, вследствие которого расширяется спрос, в том числе и на рабочую силу. Этому должна быть подчинена деятельность государства по линии прогнозирования перспектив развития и обеспечения задач экономического роста; повышения занятости населения; подготовки целевых программ по созданию и расширению рабочих мест; выработки нормативно-правовых основ обеспечения занятости; социальной поддержки безработных; профессиональной подготовки и переподготовки кадров; увязки потребностей рынка труда с рынком учебных услуг в части количества и качества специалистов по их профессиональной структуре; соз-

дания институциональных структур, обеспечивающих решение текущих задач в сфере занятости и материальной поддержки безработных; выработки согласованных механизмов по регулированию занятости на действующих производствах и предотвращения массовой безработицы на основе коллективно-договорных и согласительных механизмов.

Таблица 1.

Система факторов, оказывающих наибольшее влияние на состояние и развитие национального рынка труда 2005-2010 г.

Наименование фактора	Характер проявления
Наследственный	особая роль коллективных начал; отсутствие частнособственнических и рыночных традиций; трудоваго менталитет; трудоизбыточность на предприятиях
Социально-экономический	спад производства; структурная перестройка народного хозяйства; приватизация; либерализация цен; жесткая монетарная политика, сужающая спрос; гипертрофированные размеры теневой экономики; отсутствие инвестиций долгосрочного характера
Природно-ресурсный	высокая обеспеченность стратегическими природными ресурсами; наличие свободных земель для производственных инвестиций
Внешнеэкономический	переориентация большей части внутренней торговли на импорт; доминирование во внешнеторговом обороте природных ресурсов; вытеснение отечественного производителя с мирового и внутреннего рынков; массовый отток капитала из страны
Миграционный	положительное сальдо миграции в целом; положительное сальдо миграции у российского села; значительное увеличение временной неучтенной миграции; “утечка мозгов” за рубеж
Политический	потеря единой системы власти в стране; неустойчивость политической ситуации; распад двух крупнейших геополитических структур – СЭВ и СССР
Институциональный	особенности трудового законодательства; степень влияния профсоюзов; наиболее распространенные системы найма и типы трудовых контрактов

Проблемы институционального регулирования рынка труда в отечественной экономической науке приобретают все большую актуальность. Связано это с обострением проблемы дефицита квалифицированных трудовых ресурсов. При разработке концептуальных подходов к исследованию сферы трудовых отношений в условиях современных общемировых тенденций важное значение имеет признание совершающихся экономических изменений в России как объективных, органически присущих общему трансформационному процессу в рамках мировой глобализации. В этой связи уточним, что совершающиеся рыночные преобразования в России – процесс, генетические основы которого сложились в предшествующем периоде российского разви-

тия, по своему характеру и направлениям развития отражает общемировые тенденции. В этом общем процессе рыночные механизмы мотивации труда субъектов хозяйствования могут быть сформированы лишь в процессе эволюционного развития в русле решаемых задач. Такая постановка проблем позволяет сделать вывод о том, что институциональный подход к их решению является важнейшим.

В регулировании рынка труда, в преодолении негативных последствий влияния глобализации и экономической трансформации национальной экономической системы первостепенную значимость приобретают следующие институты (рисунок 1.1.).

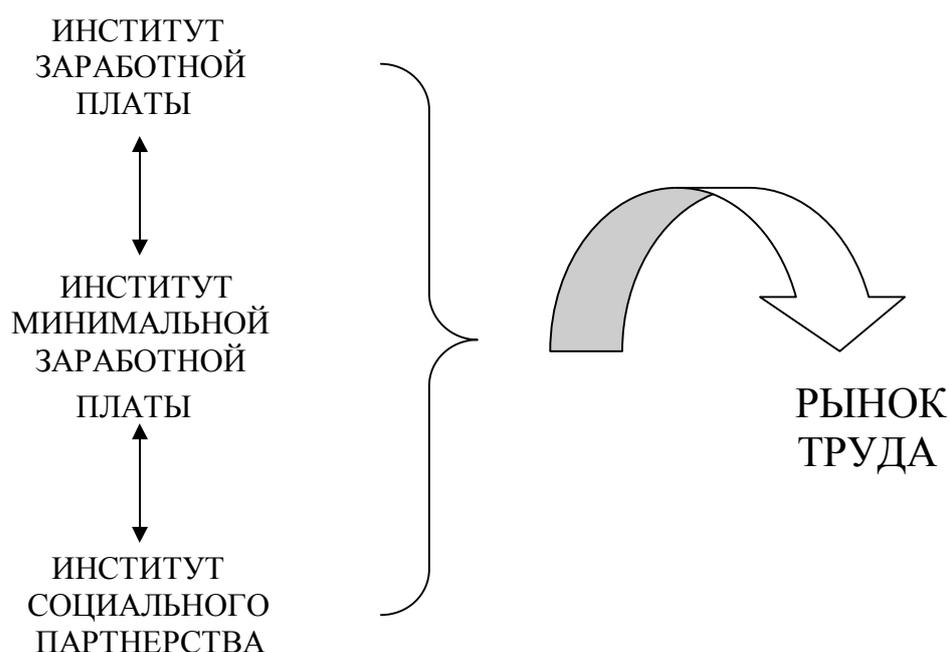


Рис. 1. Институты регулирования рынка труда

Государственное регулирование занятости и рынка труда предполагает изучение и использование совокупности институциональных и экономических условий, организационных и нормативно-правовых механизмов, позволяющих осуществлять целенаправленное воздействие на динамику основных параметров трудовой сферы в соответствии со стоящими перед обществом стратегическими и тактическими задачами ее развития. Генеральной целью политики государства является содействие полной, продуктивной и свободно избранной занятости. При этом создание максимально благоприятных условий для обеспечения работой всех, кто ее ищет и готов работать, должно стать неотъемлемой составной частью стратегических целевых установок государства. Необходимы механизмы «встраивания» политики занятости в систему макроэкономического регулирования.

Так, программирование занятости населения в экономике должно осуществляться на этапе выработки сценария социально-экономического развития страны и ее территорий в соответствии с разрабатываемыми социально-экономическими ориентирами и учетом демографического фактора. В рамках программирования занятости необходимо, прежде всего, определить ожи-

даемую экономическую активность населения или потребность населения в работе, а также уровень ее удовлетворения или собственно занятость населения в экономике. На этой основе достигается конечная цель программирования – определение параметров ожидаемой в перспективном периоде безработицы. Однако, как показывает практика, в среднесрочных прогнозах и программах действия Правительства по социально-экономическому развитию, разрабатываемых за последнее время, параметры безработицы и занятости населения не предусматриваются.

Одной из форм государственного регулирования рынка труда в России является разработка и реализация федеральных целевых программ содействия занятости населения, программ по созданию и сохранению рабочих мест. Этому, как правило, предшествуют обоснования и концептуальные проработки направлений политики занятости, а также планы действий по реализации намечаемых мероприятий в этой области [6].

К примеру, Распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 августа 2008г. №1193-р была одобрена концепция действий на рынке труда на 2008-2010 годы (далее – Концепция) [5]. В Концепции определены основные направления и приоритеты деятельности органов государственной власти по осуществлению государственной политики в области занятости населения, направленной на повышение гибкости рынка труда, развитие эффективной занятости населения, совершенствование системы управления сферой занятости, создание условий для снижения уровня безработицы и обеспечения социальной поддержки безработных граждан.

Механизм реализации Концепции предполагал разработку и осуществление мероприятий по созданию правовых, финансово-экономических и организационно-методических условий для развития рынка труда и содействия занятости населения. В качестве необходимых мер предусматривались следующие:

- ❖ разграничение полномочий, функций в области регулирования рынка труда и сферы занятости между федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и работодателями, а также уточнение источников финансирования мероприятий по содействию занятости населения;
- ❖ консолидация финансовых средств для реализации мероприятий по содействию занятости населения и повышению эффективности их использования;
- ❖ координация действий федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, объединений работодателей и профсоюзов по привлечению финансовых ресурсов, выделяемых на осуществление мер, связанных с регулированием рынка труда и содействием занятости;
- ❖ привлечение средств местных бюджетов и работодателей для реализации мер по содействию занятости работников, подлежащих увольнению.

Как показала практика, исчезли как неоправданные федеральные целевые программы, целиком финансируемые из госбюджета. На смену им пришли максимально приближенные к нуждам территорий программы занятости, совместно финансируемые за счет федерального, регионального либо муниципального бюджетов. К примеру, это могут быть программы по организации общественных работ, по обеспечению самозанятости населения, его профилированию либо перепрофилированию и т.д.

В соответствии со ст. 14 Закона «О занятости населения в Российской Федерации» во всех субъектах Российской Федерации действуют территориальные программы содействия занятости населения, которые разрабатываются территориальными органами службы занятости и согласовываются со своим министерством. [4, с.66].

Однако все эти меры, осуществляемые за счет скудных ресурсов регионов, направленные на поддержание занятости населения и предотвращение роста безработицы, явно недостаточны. Необходим прорыв в государственной политике, обеспечивающий следующую цепочку: рост производства → спрос на рабочую силу → повышение платежеспособного спроса → существенный прирост производства и ВВП.

Для этого необходима мобилизация финансовых ресурсов и инвестирование их в экономику [3, с. 47-48].

Важное условие стабилизации и последующего экономического роста в России – конкурентоспособная рабочая сила. Опыт развитых стран свидетельствует, что необходимого соответствия вещественных и личностных факторов производства практически нельзя достичь без целенаправленных государственных мер по подготовке квалифицированной рабочей силы. Разработка и реализация указанных мер предполагает подключение к этой работе всех государственных и общественных структур, так или иначе связанных с формированием трудового потенциала страны и его использованием при соблюдении социальных прав и гарантий трудящихся, закрепленных в Конституции и трудовом законодательстве.

Регулирование процессов на национальном рынке труда не может обходиться без таких значимых общественных институтов, как институт социального партнерства, где важная роль отводится государству. В системе социального партнерства государство реализует функции гаранта основополагающих гражданских прав и независимого регулятора в системе социально-трудовых отношений, разрабатывая правовые основы и организационные формы социального партнерства, правила и механизмы взаимодействия сторон, обоснованные размеры и порядок определения минимальных социально-трудовых стандартов (минимальной заработной платы, социальных льгот и гарантий и др.).

Наряду с этим, поскольку государство является крупным работодателем, оно может быть одной из сторон на трехсторонних переговорах по социально-трудовым отношениям, включающих представителей общероссийских профсоюзов и работодателей, а также представителей Правительства Российской Федерации.

Социальное партнерство на трехсторонней основе стало складываться с начала 90-х годов, т.е. на заре формирования рынка труда, выполняя роль социального амортизатора. Как показала практика, партнерства в полном его понимании не получилось ввиду ряда организационных и правовых недоработок, трансформировавших систему социального партнерства в односторонние и согласованные требования профсоюзов и работодателей к Правительству, с одной стороны, и соглашения между Правительством и работодателями, а также между профсоюзами и Правительством, с другой стороны. Таким образом, на новом этапе реформ социальной целью является совершенствование как законодательной базы, так и практики социального партнерства.

Представляется, что институт социального партнерства в России должен получить дальнейшее развитие в первую очередь в части выработки согласованных механизмов использования рабочей силы на рынке труда путем создания благоприятных условий для работы, возможностей профессионального роста, повышения уровня квалификации, достойного материального обеспечения и уровня социальной защищенности, повышения гибкости использования рабочей силы и недопущения массового высвобождения работников и закрытия предприятий.

Сложившаяся политическая и социально-экономическая ситуация на постсоветском пространстве резко актуализировала значение миграционных процессов как между бывшими республиками СССР, так и между российскими регионами. Они не могли не сказаться на проблемах формирования рынка труда, которые имеют отчетливо окрашенную региональную специфику. Успешное функционирование регионального рынка труда возможно только при наличии доступного, но не избыточного количества трудовых ресурсов определенного качественного состава, важную роль в формировании которого играет трудовая миграция, выступающая частью постоянного движения трудовых ресурсов. Негативные последствия социально-экономических преобразований на постсоветском пространстве привели в регионах Российской Федерации к развитию противоположных по своей направленности миграционных процессов, породив деформации по линии спроса и предложения труда: переизбыток малоквалифицированной рабочей силы в одних регионах и недостаток специалистов высокой квалификации в других [1, с.201].

Если внутренняя (внутри страны между регионами) и внешняя (легальная из-за рубежа) трудовая миграция еще подлежит регулированию, поскольку в первом случае зависит от способности мигранта к временному трудоустройству, а во втором – реализуется при наличии соответствующих квот на получение работы, то самой большой проблемой на сегодня является нелегальная трудовая миграция.

По разным оценкам, масштабы накопленного потенциала нелегальной трудовой миграции составляют от 5 до 10 млн. чел. Нелегальная трудовая миграция оказывает на российский рынок труда неоднозначное воздействие. С одной стороны, происходит сдерживание роста оплаты труда по соответст-

вующим профессиям, уход в теневую сферу, сокрытие налогов и криминализация деятельности, что несет угрозу национальной безопасности, с другой стороны, заполнение рабочих мест, не пользующихся спросом у российских граждан, а также создание дополнительных рабочих мест в малом бизнеса, что в целом работает на экономику регионов.

Вместе с тем нельзя не отметить и наличие негативных тенденций внутренней трудовой миграции, характеризующихся оттоком населения из районов Севера, Сибири и Дальнего Востока, богатых сырьевыми ресурсами, и притоком населения в Южную и Центральную части России, где и без того высокая плотность населения и значительна уже сфера приложения труда.

Учитывая современные особенности демографической ситуации в России, основным механизмом по укреплению демографических составляющих рынка труда должна стать активизация миграционной политики, которая предусматривает работу по двум основным направлениям регулирования процессов: а) внутренней трудовой миграции; б) внешней трудовой миграции [7].

Итак, государственная политика в сфере развития рынка труда Российской Федерации прежде всего должна опираться на обновленные институты рынка труда, нормативно-правовую базу и соответствующие организационные структуры по всей территории страны и обеспечивать развитие продуктивной свободно избранной занятости, снижение масштабов безработицы до уровня, не препятствующего экономическому росту: создание нормативно-правовых, экономических условий для эффективного функционирования гибкого рынка труда; усиление роли социального партнерства; повышение качества рабочей силы и стимулирование создания новых рабочих мест.

Литература

1. Айгунов А.Д. Региональные аспекты формирования и регулирования рынка труда. – М.: НИИ труда, 1999. – с. 201.
2. Величковский Б.Т. Жизнеспособность нации. Роль трудовой мотивации и социального стресса. – М., 2007.
3. Катульский Е.Д. Основные направления государственной политики на российском рынке труда // Человек и труд, 2008, №1. – С. 47-48.
4. Микульский К.И. Рынок труда в России: проблемы формирования и регулирования. – М.: Наука, 2009.
5. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. – М., Росстат, 2009, – С. 110, 111.
6. Сайт Государственной службы занятости [Электронный ресурс] <http://www.rostrud.info/results/>.
7. Сайт Демография [Электронный ресурс] www.demography.ru

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

В статье показана роль социального партнерства в построении кадровой политики организации, включая обучение и развитие персонала. Рассмотрен современный российский опыт и тенденции развития внутрифирменного профессионального обучения. Описаны структуры, получившие название корпоративных университетов и учебных центров.

NOVIKOV P.P.

RUSSIAN EXPERIENCE OF INTERCOMPANY VOCATIONAL TRAINING

The article shows the role of social partnership in building human resource policies of the organization, including training and staff development. The modern Russian experience and development trends of in-house training. The structure, known as corporate universities and training centers.

Ключевые слова: внутрифирменное профессиональное обучение персонала, кадровая политика организации, корпоративные университеты, учебные центры, развитие персонала.

Keywords: intra-professional training, personnel policy organizations, corporate universities, training centers, staff development.

Повышение эффективности производства и оказания услуг населению, снижение экономических потерь от неквалифицированного обслуживания, ремонта и управления оборудованием предприятий невозможно без совершенствования системы обучения персонала. Поэтому крайне актуально рассмотрение проблемы формирования квалифицированной рабочей силы в новых экономических условиях и возможность оказания ей помощи в подготовке, повышении квалификации и переподготовке, как специфической образовательной услуге, именуемой внутрифирменным профессиональным обучением.

Проводимая в процессе реформ структурная перестройка экономики, децентрализация управления народным хозяйством оказали в 90-ые годы негативное влияние на систему внутрифирменного обучения кадров. Отмечалось существенное снижение профессионально-квалификационного уровня рабочих, особенно молодых, падение трудовой и производственной дисциплины, нежелание интенсивно работать, повышать уровень своих знаний и навыков из-за отсутствия мотивации к труду, слабой социальной защищенности.

Сегодня проблема внутрифирменной подготовки кадров стоит гораздо шире, чем ее традиционно трактуют, и вплотную она связана с разработкой и внедрением комплексных мер, в том числе по привлечению молодежи на

предприятия, повышению их мотивации к труду рабочего, по закрепляемости на рабочем месте. Одновременно внутрифирменное обучение должно давать возможность соотнести содержание и методы подготовки с реальными производственными ситуациями и конкретными потребностями предприятия, оперативно приводить в соответствие профессионально-квалификационный состав кадров со структурой рабочих мест [6].

В этой связи заслуживает внимания современный опыт российских предприятий, организаций, регионов по внутрифирменному обучению кадров, который, в частности, свидетельствует, что в целях стимулирования организации и повышения эффективности подготовки новой рабочей силы, вопросы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров все чаще стали отражаться в коллективных договорах.

Следует подчеркнуть, что в Трудовом кодексе РФ впервые на федеральном уровне закреплено понятие «социальное партнерство» [5]. Именно социальное партнерство как система взаимоотношений между работником и работодателем должно явиться основой для реализации успешной конкурентоспособной деятельности организаций, основанной не на подчинении работников воле работодателя, а на взаимном учете интересов и ответственности сторон. При этом каждый работник, вкладывая свои знания, умения и навыки в достижение конечного результата, должен быть уверен в том, что и поощрение будет пропорциональным вкладу.

С другой стороны, все категории работников (рабочие, служащие, специалисты, руководители) должны быть нацелены на позитивные взаимоотношения между собой в целях достижения максимального конечного результата. Именно на этих принципах в организации формируется команда-коллектив, которая способна достичь высоких результатов.

Основная идея социального партнерства состоит в том, чтобы во главу угла поставить не способ разделения полученного дохода, а эффективный поиск возможностей для его увеличения. Именно на этих принципах и должна строиться кадровая политика организации.

Для повышения заинтересованности работников в результатах своего труда работодатель, учитывая мотивационную составляющую, широко использует систему стимулирования как материального, так и нематериального; постоянно обучает персонал и работает с резервом. Особое внимание должно уделяться систематической оценке персонала, его аттестации и, как следствие, ротации кадров, поощрению, выдвижению в резерв и пр.

Нельзя не сказать о роли государства в решении проблем социального партнерства, так как именно государство является третьей стороной социального партнерства, реализующей свои функции по регулированию трудовых отношений между работодателями и работниками посредством федеральных законов и других правовых и нормативных актов.

В то же время потребность в регулировании трудовых отношений стоит очень остро. Например, решая проблему повышения качества рабочей силы, на законодательном уровне необходимо усилить ответственность работодателя за развитие персонала, повышение его квалификации, для чего необ-

ходим соответствующий закон или другой правовой или нормативный акт о развитии и обучении персонала [1].

Взглянем теперь на проблему с другой точки зрения, суть которой состоит в том, что имеет место существенная разница между знаниями и опытом одного человека и знаниями и совокупным опытом организации (компании, фирмы, предприятия, корпорации и т.д.) [8].

Если знания, умения и опыт работника четко персонифицированы, то знания и опыт организации представляют собой континуум. Знания, умения и опыт работника используются на основе процедур выбора на рынке труда (в том числе на внутреннем рынке труда организации), профессионального обучения (в том числе и внутрифирменного) и оценки вклада работника в общую картину деятельности организации.

Знания же и совокупный опыт организации формируются как сумма знаний и опыта его работников, результатов деятельности организации в новых областях или в старых областях, но с использованием новых технологий. При этом их эффективность определяется уровнем развития организации.

В объект-субъектных отношениях в области управления знаниями организации и работника существует процедура выбора. В области же управления знаниями организации выбор отсутствует, что обуславливает настоятельную необходимость создания системы, обеспечивающей определение целей, планирование развития, контроль качества и объема, сохранения и тиражирования, корректировки и использования знаний организации. В структуру этой системы входит внутрифирменное профессиональное обучение персонала, которое, в свою очередь, в ведущих крупных российских компаниях является неотъемлемой составной частью корпоративного обучения, а образовательные учреждения этих компаний носят название корпоративных университетов, корпоративных учебных центров и т.п.

Примеры создания подобных систем управления существуют. В той или иной форме они развиваются в ОАО «Лукойл», ОАО «Северсталь», ОАО «МАЗ», ЗАО Фирмы ЦВ «Протек», ОАО «РУСАЛ», Российской государственной страховой компании (Росгосстрах) и ряде других организаций. Рассмотрим опыт названных отечественных организаций.

Заслуживает внимания политика управления персоналом, система управления знаниями в ОАО «Лукойл», в основе которых лежит положительный опыт передовых фирм мира, а также элементы отечественного опыта советского периода. Основные составляющие политики управления персоналом в этой нефтяной компании представляют собой пять взаимосвязанных областей, посредством которых осуществляется содействие достижению бизнес-целей компании и воплощается видение в области управления персоналом:

- ❖ повышение результативности работы на всех уровнях;
- ❖ привлечение на работу в компанию «лучших из лучших» и обеспечение эффективного использования их возможностей и потенциала;
- ❖ обучение и развитие, планирование кадрового потенциала;

- ❖ создание эффективной системы общего вознаграждения;
- ❖ построение эффективной и динамичной организации, ее непрерывное развитие.

При этом политика управления персоналом использует интегрированный подход в развитии перечисленных выше областей и управлении ими.

Принципиально важным для обеспечения успешного развития компании, достижения видения и стратегических целей является создание системы, позволяющей активно и эффективно управлять результативностью работы на всех уровнях: от отдельного работника до компании в целом. В целях создания такой системы получает развитие система управления результативностью по целям, под которым понимается процесс оценки результативности, включающий этапы совместного определения руководителем и работником ключевых целей работника на определенный период, оценки достижения работником целей по истечении периода и определения влияния результатов оценки на его вознаграждение, карьерный рост, обучение и развитие.

Для этого компания осуществляет ряд мер, среди которых выделим следующие: формулирование и регулярное доведение до сведения всех работников видения, стратегических направлений развития, основных целей и задач компании с тем, чтобы каждый работник понимал, куда движется компания в своем развитии, каковы ее требования к работникам и ожидания от них; выстраивание четкой и прозрачной системы использования результатов оценки работников, определения их влияния на повышение оплаты труда, продвижение по служебной лестнице, решения о ротации и перемещениях, определение потребностей в обучении и развитии. Для обеспечения стабильно высших уровней результативности компания продолжает развивать свою корпоративную культуру таким образом, чтобы качество и эффективность работы на каждом рабочем месте стали основной ценностью и предметом гордости каждого работника. При этом важно не только достижение результатов, но и то, как они были достигнуты. При оценке работников, наряду с отслеживанием достигнутых результатов в рамках управления по целям, учитывается демонстрация работниками своей приверженности корпоративным ценностям. Компания уделяет особое внимание следованию принятым принципам, а также вопросам восприятия работниками достижения результатов как корпоративной ценности. Такой подход обеспечивает более эффективное управление в нестандартных ситуациях, в условиях отсутствия четких правил и процедур.

Следует отметить, что под корпоративной культурой в ОАО «Лукойл» (также как и в других крупных компаниях) понимается сочетание норм, ценностей и убеждений, которые определяют способ решения организацией проблем внутренней интеграции и внешней адаптации, направляют и стимулируют ежедневное поведение людей, а также сами преобразуются под его воздействием, а под корпоративными ценностями – компоненты корпоративной культуры, наделяемые особым значением в сознании работников компании и, вследствие этого, регулирующие их общественное поведение. Подчеркнем также, что под компетенциями здесь понимаются знания, навыки,

умения и поведенческие характеристики, необходимые для данной должности.

В целях создания эффективной системы интегрированного, структурированного и непрерывного корпоративного обучения, включая внутрифирменное, компания:

- ❖ разрабатывает критерии распределения работников по группам для целей обучения и развития;
- ❖ выявляет общие для этих групп профессионально-технические, управленческие и поведенческие требования;
- ❖ определяет общие для этих групп потребности в обучении и развитии, следующие из стратегии развития и перспективных планов компании;
- ❖ анализирует возможные формы и способы обучения и развития для удовлетворения выявленных потребностей;
- ❖ разрабатывает комплексную перспективную программу корпоративного обучения и развития для различных групп работников и планирует ее реализацию [7].

Важно отметить, что ряд положений, связанных с обучением персонала ОАО «Лукойл», корреспондируется с подходами к обучению кадров в других крупных компаниях, фирмах. Вместе с тем имеются определенные отличия, связанные со спецификой предмета труда и, следовательно, профессиональной деятельности персонала каждой компании. Сказанное можно подтвердить таким примером. В Положении о персонале всемирно известной гостиничной сети Марриотт (Компания Marriot International), отели которой функционируют и в Москве, в обязанности работников соответствующих подразделений входит постоянное повышение своей квалификации, профессионального мастерства и уровня, в том числе путем ежедневного посещения в форме пятнадцатиминутных и прочих тренингов, что является специфической формой внутрифирменного обучения.

Серьезное внимание персоналу уделяется в ЗАО Фирмы ЦВ «Протек» фармацевтического профиля. Разработан и введен в действие ряд внутренних нормативных документов, таких как «Обучение и развитие сотрудников», «Внутреннее обучение сотрудников», «Дистанционное обучение сотрудников», «Стажировка сотрудников», «Внешнее обучение сотрудников». Все эти виды обучения входят в комплексную корпоративную программу обучения.

Поэтому корпоративное обучение определяется здесь как обучение и консультирование, проводимое для отдельного подразделения или отдельных категорий сотрудников по специально разработанной программе.

Под внутренним же (т.е. внутрифирменным) обучением понимается обучение, осуществляемое силами специалистов Корпоративного университета и наиболее подготовленных сотрудников других подразделений ЗАО Фирмы ЦВ «Протек», а также компаний сегмента «Дистрибуция Группы компаний «Протек».

Целью внутреннего обучения является повышение квалификации персонала, а к основным его задачам относятся:

- ❖ выявление потребности во внутреннем обучении различных категорий сотрудников с учетом бизнес-процессов и корпоративных возможностей;
- ❖ развитие методики внутреннего обучения в соответствии с корпоративной базой знаний и компетенций;
- ❖ разработка специализированных тренинговых программ;
- ❖ организация внутреннего обучения сотрудников;
- ❖ контроль эффективности внутреннего обучения.

Основными организационными формами обучения являются:

- ❖ корпоративные занятия – проводятся для отдельного подразделения или отдельных категорий сотрудников по специально разработанной программе. На эти занятия сотрудники направляются по решению своего непосредственного начальника, и они являются обязательными для посещения;
- ❖ открытые занятия – организуются для всех желающих сотрудников. Эти занятия сотрудники посещают по собственной инициативе.

Внутренние обучающие мероприятия проводятся в форме тренингов, семинаров, лекций. Руководитель занятия выбирает конкретную форму занятия в соответствии с целью и задачами обучения, категории обучаемых сотрудников и прочими условиями.

Заметим, что особым видом внутреннего обучения является адаптационное обучение, проводимое в целях обеспечения успешности вхождения в организацию вновь принятых сотрудников. Данное обучение организуется в соответствии с «Порядком ведения в должность, адаптации и оценки новых сотрудников ЦВ «ПРОТЕК»». Содержание и методика адаптационных занятий разрабатывается и ежегодно уточняется в соответствии с оперативными и стратегическими целями компании.

Большое внимание уделяется мотивации сотрудников, участвующих в проведении занятий, путем создания внешних и внутренних условий, побуждающих их к участию в образовательных программах Корпоративного университета с целью передачи опыта и профессиональных знаний. Можно также выделить официально зафиксированную иерархию ответственности за результаты внутреннего обучения: руководителя Корпоративного университета; руководителя группы обучения персонала университета; руководителя занятия; руководителя подразделения, инициировавшего обучение; сотрудника, проходящего обучение.

В системе Российской государственной страховой компании, в частности в компании «Росгосстрах-Подмосковье», профессиональное обучение персонала направлено на тренировку профессиональных умений и навыков; формирование стремления к самосовершенствованию. Одной из задач здесь является создание позитивной мотивации к профессиональной деятельности, развитие коммуникативных умений и навыков. Коммуникация объединяет людей, корректирует сложившиеся представления и отношения, огромную роль играет и в формировании мотивационного аспекта в работе.

Анализ работы специалистов страхового бизнеса показывает, что они не владеют необходимым набором коммуникативных умений, сложно адаптируются в новых рыночных отношениях. Именно поэтому при планировании обучения акцент, прежде всего, делается на построении доброжелательных отношений между обучающими и обучаемыми. Это позволяет уже на первых этапах удовлетворить потребность работника в признании его состоятельности в профессиональном плане, открывает путь к самореализации, тем самым еще больше мотивируя совершенствование своей профессиональной деятельности.

При обучении персонала компания учитывает внешнюю мотивацию людей, то есть, что нужно сделать для того, чтобы привлечь их к обучению, а также внутреннюю мотивацию, факторы, которые побуждают сотрудников поддерживать свои начинания в определенном направлении.

Учитываются также жизненный опыт сотрудника страховой компании, его ожидания, факторы, инициирующие движение к реализации личных и профессиональных целей (повышение квалификации, социальный статус, зарплата и т.д.) [10].

На федеральном же уровне с 2003 года функционирует Корпоративный университет Росгосстраха, который, по сути, аналогичен подобным учебным заведениям других корпораций, фирм.

Проанализируем далее деятельность ОАО «Северсталь» в рассматриваемом аспекте.

Утверждена система корпоративных стандартов, включающая единые для предприятия подходы, нормы, правила. Назовем только несколько таких стандартов: «Стратегическое управление», «Развитие ключевых менеджеров и управленческих команд», «Информационные системы и технологии», «Управление персоналом», «Управление знаниями».

В корпоративном стандарте «Управление знаниями» описаны основные ресурсы и инструменты управления знаниями: единый язык, базы знаний и хранилища информации, средства для общения и групповой работы, корпоративные сообщества.

В ОАО «Северсталь» создан Корпоративный университет, который, как и в других крупных компаниях, постепенно становится фактом жизни бизнеса. Названный университет является негосударственным образовательным учреждением, которое начало свою деятельность в 2002 году и на сегодняшний день предлагает широкий спектр услуг в области бизнес-образования, моделирования и оценки компетенций, развития персонала.

В университете сформирован ряд стандартных корпоративных образовательных программ, эффективность которых проверена временем и которые, вместе с тем постоянно совершенствуются с учетом пожеланий потребителей, сохраняя лишь принципы их формирования и реализации. Один из важных принципов построения этих программ – сочетание очных и дистанционных форм и технологий обучения, что позволяет участникам сочетать знания, опыт, полученные во время обучения, с реальной практикой на своем предприятии.

Стандартные корпоративные образовательные программы реализуются в рамках внутрифирменного (можно сказать, внутреннего, внутрикорпоративного) обучения.

Кроме обучения по стандартным программам, университет предлагает для предприятия ОАО «Северсталь» такую услугу, как формирование целевых программ, краткосрочных семинаров и тренингов под потребности заказчика, что также относится к внутрифирменной форме организации обучения персонала. Этим программам насчитывается более 30, и их реализация всегда являлась одной из самых востребованных образовательных услуг.

В Корпоративном университете создаются центры компетенций по ключевым направлениям. Под таким центром понимается специализированное объединение ресурсов в виде знаний, опыта, способностей (прежде всего профессионалов), информационных и управленческих технологий, необходимых для эффективной работы. Центр компетенций дает своим участникам возможность неформального профессионального общения, в том числе виртуального, помогает мобилизовать интеллектуальный потенциал сотрудников и генерировать новые знания [4].

Таким образом, Корпоративный университет «Северсталь» – это образовательный, методический, исследовательский, информационный и консультационный центр компании, развивающий пять соответствующих направлений деятельности.

Действующая в ОАО «РУСАЛ» система обучения и развития охватывает все категории производственного и офисного персонала и все уровни управления – от рабочих до топ-менеджеров, распространяется на все предприятия, независимо от их географического положения, типа производства или выпускаемой продукции. В перечень образовательных программ Корпоративного университета этой объединенной компании входят следующие:

- ❖ обязательные программы повышения квалификации, регулируемые законодательством;
- ❖ программы подготовки квалифицированных рабочих;
- ❖ дополнительные программы повышения квалификации, направленные на развитие профессиональных компетенций;
- ❖ программы обучения, направленные на развитие навыков владения иностранными языками;
- ❖ программы развития Единой базы управленческого резерва;
- ❖ программы, направленные на развитие школьников и студентов, обучающихся в профильных учебных заведениях компании;
- ❖ программы обмена опытом: наставничество, стажировки, конференции;
- ❖ система дистанционного обучения.

Комплексный подход к корпоративному обучению позволяет задействовать все инструменты: собственный тренинг-центр на каждой промплощадке, программы ротации, стажировок и замещения должностей, конкурс «Профессионалы РУСАЛ», функциональные академии (HR, финансы и пр.). Следовательно, и в этой компании в структуре корпоративного обучения су-

ственное место занимает внутрифирменная подготовка персонала, рассматриваемая не только как средство повышения квалификации, а как инструмент развития всей компании.

В ОАО «Международный аэропорт Шереметьево» (ОАО «МАШ») Корпоративный университет является структурным подразделением Дирекции по управлению персоналом и организационному развитию. Он состоит из Отдела оценки и аттестации персонала, Отдела подготовки, обучения и развития персоналом и Отдела оргразвития и корпоративной культуры. Соответственно, среди основных задач Корпоративного университета можно выделить такие, как: создание системы управления знаниями с целью использования интеллектуального потенциала для обеспечения стратегии развития ОАО «МАШ»; создание и развитие системы оценки и аттестации персонала для определения соответствия уровня профессионализма стандартам качества предприятия; формирование и развитие кадрового резерва как стратегического ресурса предприятия с целью обеспечения преемственности знаний, опыта и традиций; создание системы управления карьерой специалистов, способствующей профессиональному развитию и самореализации; создание и развитие системы обучения и повышения квалификации, обеспечивающей высокий технологический уровень и культуру обслуживания.

Заслуживает внимания одна из функций университета, связанная с разработкой и внедрением стандартов профессионального поведения по специальностям и должностям и вытекающая из специфики профессиональной деятельности персонала. Этой спецификой объясняется и большое внимание институту наставничества, который внедряется на основе системного подхода и требует специальной, в том числе и внутрифирменной, подготовки специалиста наставника, включающей вопросы индивидуальной адаптации.

Наряду с корпоративными университетами, в этих компаниях функционируют корпоративные учебные центры. Эти центры, как принято считать в сфере бизнеса, должны быть в любой средней или крупной компании, которые стремятся удерживать лидирующие позиции и заинтересованы воспроизводством некой базы корпоративных знаний. Как правило, корпоративные учебные центры (как и корпоративные университеты) возникают, когда компания занимает устойчивое положение на рынке. Они во многих случаях представляют собой подразделение компании и не являются самостоятельными образовательными учреждениями, довольствуясь лицензией на право ведения соответствующих видов образовательной деятельности, которые получает сама компания при наличии в ее уставных документах этой функции. В то же время ряд корпоративных учебных центров созданы как самостоятельные негосударственные образовательные учреждения.

Вместе с тем зачастую, особенно у недавно созданных компаний, возникает вопрос: а нужно ли создавать структуру, искать отдельные помещения, нанимать штат преподавателей, разрабатывать учебные планы, когда вокруг масса внешних провайдеров образовательных услуг? Как показывает практика компаний, сделавших выбор в пользу внутрифирменной подготовки, обучения своими силами, у корпоративного учебного центра много пре-

имущества: это и мобильность, гибкость процесса обучения, и специализированные программы, сфокусированные на решении корпоративных задач, и возможность «дообучения» внутренних преподавателей до необходимого уровня, и, наконец, экономия средств. Изначально создание собственного учебного центра за счет внутренних педагогов дешевле, чем привлечение внешнего провайдера.

На вопрос: каково различие между корпоративным университетом и корпоративным учебным центром – можно ответить так. Учебный центр, изначально созданный для развития отдельных практических навыков у отдельных категорий сотрудников, при достижении определенной системности и по мере развития компании может вырасти (и, как правило, вырастает) в корпоративный университет. Иными словами, обе рассматриваемые структуры плавно перетекают друг в друга.

В целом эксперты обозначают следующее различие в масштабе задач (учебный центр – тактические, университет-стратегические) и временной ориентации (учебный центр фиксирует и передает накопленный опыт, а университет – структура, нацеленная в будущее, его задача – в чем-то превосходить события). Корпоративный университет – это система, которая выстраивается, исходя из стратегических целей компании. Обучение основано на том, какие навыки и знания нужно давать для достижения стратегических целей компании. Учебный центр – это, скорее, набор определенных учебных программ, ориентированных на конкретные навыки в зависимости от должности, профессии.

По рассмотренному российскому опыту можно сделать следующие обобщения.

1. Внутрифирменное профессиональное обучение персонала является неотъемлемой составной частью системы корпоративного обучения, которое, в свою очередь, входит в систему управления знаниями, развития персонала, в целом – активной кадровой политики.
2. В организации и реализации внутрифирменного обучения как образовательной услуге в различных компаниях имеются общие положения, присущие всем им, и специфические моменты, зависящие от особенностей профессиональной деятельности, характера труда, профиля компании.
3. В том или ином виде используются соответствующие рекомендации Международной Организации Труда, соблюдаются требования Трудового Кодекса РФ, других действующих правовых нормативных документов, а также зарубежный и отечественный опыт.
4. Создаются и развиваются корпоративные университеты и корпоративные учебные центры различной организационно-правовой формы, которые реализуют профессиональные образовательные программы разного уровня и направленности. При этом корпоративные университеты, как правило, не занимаются профессиональным обучением рабочих.

Литература

1. Бушмелева Н.В. Проблемы обучения, повышения квалификации, подготовки и переподготовки персонала в рамках трудового и налогового законодательства // Профессиональное образование №3, 2003.
2. Инновационный прорыв в развитии России и регионов. Материалы Международной научно-практической конференции / Под науч. ред. А.П. Балакиной и др. – М.: ВГНА, 2007.
3. Калашникова Л.В. Секреты обучения персонала в ОАО «Нижнекамскнефтехим» // Служба кадров и персонал, №7, 2007.
4. Корпоративный университет «Северсталь». ОАО «Северсталь». – Череповец, 2006.
5. Новый Трудовой Кодекс Российской Федерации. – Москва, ЗАО «Славянский дом книги», 2002.
6. Овсянников Н.П. Тенденции развития внутрипроизводственной подготовки рабочих // Профессиональное образование, №3, 2003.
7. Политика управления персоналом ОАО «Лукойл». – М., 2006.
8. Российские компании в 21 веке: Повышая конкурентоспособность и корпоративную ответственность. Исследование Программы по торговле и инвестиция WWF / Н.Н. Пусенкова, Е.А. Солнцева. – М.: WWF России, 2007.
9. Сенченко В.А. Оценка эффективности обучения в ОАО «Ростелеком» // Служба кадров и персонал, №7, 2007.
10. Соловцова Е.Е. Мотивационные аспекты обучения персонала // Профессиональное образование, №6, 2003.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена актуальным проблемам организации системы управления гостиничным предприятием, что позволяет наиболее продуктивно взаимодействовать с внешней средой, рационально распределять ресурсы предприятия для достижения целей организации с наивысшей эффективностью. Эффективный менеджмент должен опираться на систему управления, охватывающую все виды деятельности гостиницы, отвечающую требованиям абсолютной прозрачности для управления и контроля. Подобная система должна включать все действующие инструменты управления и структурировать управленческие воздействия, способствуя повышению доходности и прибыльности предприятия, расширению номенклатуры услуг и совершенствованию качества обслуживания. Таким образом, предлагаемая система управления должна оптимизировать использование всех ресурсов в управлении гостиницей, функционально разграничивать место каждой службы в системе управления и способствовать повышению эффективности их взаимодействия.

KASUMOV D.G.

FEATURES OF THE SYSTEM OF HOTEL BUSINESS

The article is devoted to actual problems of organization of hotel management company that provides the most productive to work with the external environment, rationally allocate resources to the enterprise for achieving the goals of the organization with the highest efficiency. Effective management should be based on a management system encompasses all types of hotels that meet the requirements of absolute transparency for the management and control. Such a system should include all existing management tools and structure the managerial impact, helping to increase yields and profitability, diversification of services and improve service quality. Thus, the proposed control system must optimize the use of all resources in hotel management, the functional distinction between the place of each service management system and enhance the efficiency of their interaction.

Ключевые слова: гостиница, система, управление, организация, формирование, эффективность, гостиничный бизнес.

Keywords: hotel, system, management, organization, formation, performance, hospitality.

Как известно, задача организации системы управления состоит в том, чтобы создать такую управленческую модель предприятия, которая лучше всего отвечала целям организации. Оптимальная система управления может позволить наиболее продуктивно взаимодействовать с внешней средой, целесо-

образно распределять ресурсы предприятия и нацеливать работников на максимальное удовлетворение потребностей клиентов и достижение целей организации с наивысшей эффективностью.

В процессе деятельности предприятия неминуемо встаёт вопрос о модификации системы управления, её адаптации к условиям развивающихся рынков. Причём эффективной будет такая система, которая принесёт необходимую прибыль предприятию.

Неуклонно возрастающая сложность и увеличивающиеся масштабы производственных процессов в гостиничных предприятиях вызывают адекватное увеличение функций управления и усиления их взаимодействия. Среди наиболее важных функций современного управления следует выделить планирование, организацию, контроль, координацию совместных усилий участников, мотивацию их деятельности и учёт. Эффективное выполнение функций управления предполагает распределение прав и обязанностей между подразделениями и персоналом в процессе предоставления услуг.

На первый план выходит задача управления деятельностью предприятия таким образом, чтобы его акционеры и работники были заинтересованы в поиске новых, более эффективных способов удовлетворения нужд потребителей, поскольку удовлетворённые клиенты – основа эффективного бизнеса. В условиях развивающихся рынков маркетинг является центральной задачей управления, ибо обеспечивает единство интересов участников бизнеса и удовлетворение нужд потребителей. Главное заключается в том, что активное внедрение маркетинга в систему управления сможет послужить отправной точкой для совершенствования деятельности гостиничных предприятий в разных регионах Российской Федерации.

Основная задача современного бизнеса заключается в удовлетворении нужд и потребностей потребителя. Если в условиях развивающихся рынков предприятию не удастся удовлетворить желания покупателей, то оно обречено на исчезновение с «карты» бизнеса. Производители, чья продукция или услуги соответствуют или превосходят ожидания потребителей, получают наилучшие возможности для развития и процветания. На достижение этих целей должна быть направлена деятельность предприятия, его эффективный и результативный менеджмент, который обеспечивает создание условий для производства товаров и услуг, ценных для потребителя.

Результативность бизнеса, определяемая по одному-двум показателям, отнюдь не является гарантом успешного продолжения деятельности предприятия в будущем. Основная причина этого заключается в том, что такого рода экономические показатели ориентированы на ограниченное число заинтересованных групп. К примеру, увеличение рыночной стоимости гостиницы выгодно её собственникам, но степень капитализации не особенно интересует её дирекцию или сотрудников. Достижение высокой прибыльности выступает важнейшей задачей, которая обычно ставится перед сотрудниками, директорами гостиничных предприятий. Иногда показатель задаётся как абсолютное значение прибыли, но чаще – как финансовые коэффициенты, такие как доход в расчёте на акцию, норма возврата инвестиций или доход на ак-

ционерный капитал. Эффективность работы относительно заданного уровня прибыли определяется не реже, чем раз в год, а чаще ежеквартально или ежедневно.

В развитой рыночной экономике покупатели выбирают продавца, и как только они считают, что качество продукции предприятия снижается по сравнению с конкурентами, это отражается на объёме продаж и прибыли. Поэтому маркетинговый подход к системе управления считается наиболее эффективным, поскольку удовлетворённые потребители – основной источник прибыли предприятия и доходов его акционеров. В таких предприятиях управленческие решения основываются на знании и понимании потребностей покупателей, как необходимость удовлетворения финансовых интересов в получении сиюминутной прибыли.

В деятельности предприятий, занятых в сфере обслуживания, в качестве главных задач управления ставят также задачу выполнения обязательств перед своими сотрудниками, т.к. данный показатель определяет степень удовлетворённости потребителей и величину стоимости акционерного капитала.

Для реализации поставленных задач необходима стратегия, представляющая комплекс принимаемых менеджментом решений по размещению ресурсов гостиничного предприятия и достижению долговременных конкурентных преимуществ на целевых сегментах туристского рынка.

Размещение ресурсов в гостиничном бизнесе – это выбор услуг и рынков, предлагающих наилучшие возможности для инвестирования, включающие четыре направления:

- ❖ стратегия проникновения на туристский рынок – расширение доли рынка, увеличение интенсивности предложения гостиничных услуг;
- ❖ стратегия разработки услуг – модернизация, расширение ассортимента, продвижение новых услуг;
- ❖ стратегия развития туристского рынка – расширение сбыта существующих услуг;
- ❖ стратегия диверсификации – прямая вертикальная и обратная интеграция, проникновение в смежные сферы экономической деятельности, проникновение в новые сферы деятельности (принцип конгломерата, который не связан с выпускаемым товаром/услугой или освоенным рынком).

Менеджмент гостиницы должен принимать непосредственное участие в разработке стратегий, воздействуя, таким образом, на предоставление услуг, освоение туристского рынка, развитие предприятия, поглощение конкурентов и создание стратегических альянсов.

Эффективность стратегий гостиницы определяется следующими факторами:

1. Соответствие внешней среде, т.е. нуждам потребителей. Сегодня преуспевающими считаются гостиницы, которые, по мнению потребителей, удовлетворяют их потребности наиболее эффективно.

2. Изменения рыночной среды и нужд потребителей – основной источник проблем менеджмента. Гостиничная услуга, идеально вписавшаяся в рыночную среду, постепенно вступают в конфликт с ней. Поэтому эффективность менеджмента заключается в адекватности реагирования на эти изменения.
3. Производительность и эффективность – это две концепции, на которых основывается стратегия и менеджмент гостиницы:
 - ❖ первая представляет собой внутренний показатель, который отражает связь результатов (объём производства, прибыль и т.д.) с затратами;
 - ❖ эффективность является внешним показателем, который связан с удовлетворением нужд потребителей и с трудом поддаётся измерению; для его повышения требуется время;
 - ❖ производительность связана с затратами, эффективность – с использованием рыночных возможностей. Суть эффективности заключается в нововведениях, т.е. в обнаружении новых источников и средств удовлетворения нужд потребителей и рынков. Менеджмент должен обеспечить направление во внешнюю среду, нежели во внутреннюю. Гостиничное предприятие должно, прежде всего, быть эффективным и только потом производительным.
4. В условиях развивающихся рынков успех стратегии во многом зависит от скорости и решительности принимаемых управленческих решений. Гостиничные предприятия, которые умеют в кратчайшие сроки разработать, произвести и распределить свои услуги на туристском рынке, отреагировать на изменения потребительского спроса, располагают более эффективным менеджментом.
5. Эффективность организационной структуры гостиничного предприятия зависит:
 - ❖ от наличия деловых возможностей, т.е. уникального сочетания квалификации в области технологий и маркетинга сотрудников гостиницы;
 - ❖ от эффективного использования этих деловых возможностей для успешной реализации стратегии гостиничного предприятия.
6. Наличие системы, определяющей пути движения информации в гостинице, которая обеспечивает связь между потребителями услуг и предприятием, способствует обмену знаний и опытом между подразделениями, а также его различными функциональными областями деятельности. Информационные системы должны удовлетворять трём критериям:
 - ❖ информационные системы должны располагать широкой базой данных;
 - ❖ информация должна быть доступной работникам соответствующих функциональных групп;
 - ❖ доступ к информации должен быть быстрым.
7. Эффективность менеджмента гостиничного предприятия зависит от лидерства в этом процессе его руководства:

- ❖ опыт и знания руководителя определяют направление развития гостиницы;
- ❖ руководитель информирует сотрудников о стратегиях развития и достижениях гостиницы, он вдохновляет работников на достижение общей цели;
- ❖ руководитель обеспечивает соблюдение интересов заинтересованных групп, создание единой команды из талантливых и амбициозных личностей, работающих в гостиничном предприятии.

Для достижения успеха предприятия в первую очередь должны быть обеспечены организационные условия, т.е. разработана и внедрена соответствующая система управления. Причем применение эффективных методов управления в условиях дефицита денежных средств может значительно улучшить показатели деятельности гостиницы даже при минимальных инвестициях в модернизацию материально-технической базы и обучение персонала.

Учитывая вышесказанное, очевидно, что главный потенциал развития современных гостиничных предприятий скрыт в уровне менеджмента. Опыт показывает, что ни разработка и реализация эффективной стратегии, ни успешные организационные изменения в гостинице невозможны, если у нее нет действующего механизма управления организационными знаниями, а высокие показатели эффективности управления недостижимы без централизации управления, формирования целостной административной системы, отвечающей самым высоким требованиям современного менеджмента.

Эффективный менеджмент должен опираться на систему управления, охватывающую все аспекты деятельности гостиницы, отвечающую требованиям абсолютной прозрачности для управления и контроля. Подобная система должна включать все действующие инструменты управления и структурировать управленческие воздействия, способствуя повышению доходности и прибыльности предприятия, расширению номенклатуры услуг и совершенствованию качества обслуживания. При этом она должна оптимизировать использование всех ресурсов в управлении гостиницей, функционально разграничивать место каждой службы в системе управления и способствовать повышению эффективности их взаимодействия. Наконец, большое разнообразие гостиничных предприятий делает необходимым формирование унифицированной системы управления, которая бы давала рекомендации по управлению руководству гостиницы независимо от ее специфики, категоричности, формы собственности и т.п.

Формирование комплекса вышеперечисленных подсистем и включение их в систему управления определяются многообразием задач, стоящих перед гостиничным менеджментом. Для решения этих задач и предлагается данная структура системы управления, в которой решение каждой из задач (группы задач) достигается в рамках определенной подсистемы на основе применения соответствующей технологии.

Для повышения эффективности реализации управленческих воздействий в рамках отдельных подсистем рекомендуется использовать специальные

модели (схемы, технологии и т.п.), являющиеся важными частями единого процесса управления и систематизирующие использование инструментов менеджмента. Предлагается механизм управленческих действий, направленный на решение задач управления и использующий следующие технологии.

Воздействуя, таким образом, на каждый элемент управления, этот механизм способствует формированию единственно правильного управленческого решения, а в комплексе – рациональной политики продвижения услуг. Например, действие двух групп факторов – классности и престижности гостиницы, с одной стороны, и уровень цен гостиниц-конкурентов, а также покупательная способность потребителей выбранного сегмента рынка, с другой, уравновешивая друг друга, формируют величину базового тарифа на услугу размещения. Величина затрат на продвижение услуг гостиницы (реклама, PR, прямой маркетинг) должна уравновешиваться оценкой экономической эффективности от применения соответствующих инструментов. При этом вся маркетинговая политика, а также управление отдельными ее элементами должны основываться на данных маркетинговых исследований, анализе состояния рынка и параметрах конкуренции, а также контроле результатов и внесении соответствующих корректив.

Таким образом, комплексный подход к управлению гостиницей в целом сводится к построению и использованию представленной системы. Внедрение данной системы на гостиничных предприятиях позволяет максимально задействовать простаивающие производственные мощности, повысить уровень производительности персонала, снизить себестоимость обслуживания при одновременном совершенствовании системы качества, максимизировать общий доход гостиницы. Однако необходимо отметить, что возможность внедрения системы и эффективного управления существует только при условии наличия в гостинице высокопрофессиональной управленческой команды, осознающей необходимость осуществления организационных изменений и систематизации ресурсов управления гостиничного предприятия, обладающей знаниями практического применения современных инструментов управления.

Подводя итоги исследования проблемы управления гостиничным предприятием, можно сделать следующие выводы:

1. Эффективный менеджмент должен опираться на систему управления, охватывающую все аспекты деятельности гостиницы, отвечающую требованиям абсолютной прозрачности для управления и контроля.
2. Эффективная система управления должна включать все действующие инструменты управления и структурировать управленческие воздействия, способствуя повышению доходности и прибыльности предприятия, расширению номенклатуры услуг и совершенствованию качества обслуживания.
3. Эффективная система управления должна оптимизировать использование всех ресурсов в управлении гостиницей, функционально

разграничивать место каждой службы в системе управления и способствовать повышению эффективности их взаимодействия.

4. Большое разнообразие гостиничных предприятий делает необходимым формирование унифицированной системы управления, которая бы давала рекомендации по управлению руководству гостиницы независимо от ее специфики, категоричности, формы собственности и т.п.
5. Предлагается система управления, позволяющая структурировать управленческие воздействия на разных уровнях управления, для обеспечения совершенствования качества обслуживания, доходности и устойчивого экономического роста гостиничного предприятия при оптимальном использовании всех имеющихся ресурсов.

Литература

1. Иванов В.В., Волон А.В. Использование маркетинговых инструментов для управления гостиничным продуктом // Пять Звёзд, 2000, №3.
2. Исмаев Д.К. Маркетинг гостиничных услуг в России: Учебное пособие. – М.: ВШТГ, 2006.
3. Лесник А.Л., Чернышев А.В. Практика маркетинга в гостиничном и ресторанном бизнесе. – М.: ООО «Агентство рекламы «Товарищ», 2006.
4. Организационно-правовые основы туристского и гостиничного бизнеса. Под ред. В.Н. Акишина, И.В. Гончаровой, А.И. Клебанова, М.Д. Малахаткиной. – М.: Финстатинформ, 2005.
5. Организация и управление гостиничным бизнесом. Под ред. А.Л. Лесника, И.П. Мацицкого, А.В. Чернышева, авторский коллектив А.А. Бобылёв, Н.Ю. Володоманова, К.В. Георгиев, И.В. Гончарова и др. Учебник. – М.: Альпина, 2005.
6. Скобкин С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе. Учебное пособие. – М.: Экономист, 2003.
7. Чудновский А.Д. Туризм и гостиничное хозяйство. Учебник. – М.: ЮРКНИГА, 2005.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНКЕ УСЛУГ СВЯЗИ

В статье проведен анализ развития отрасли «Связь и информатизация» путем сравнения основных индикаторов по отрасли за 2008-2009 гг. Проведен сравнительный анализ деятельности новых, традиционных и ведомственных операторов на рынке услуг связи. Рассмотрены особенности применения маркетинговых технологий на рынке услуг связи. Для этого нами предложены для внедрения CRM-стратегии, результатом которых является повышение конкурентоспособности компаний, действующих на этом рынке, и увеличение их прибыли.

MAKSUDOVA A.D.

SINGULARITIES OF APPLICATION OF MARKETING TECHNOLOGIES IN THE MARKET OF THE TELECOMMUNICATION SERVICE

In article the analysis branch development «Communication and information» by comparing of the main indicators on branch for 2008-2009 is carried out the comparative analysis of activity of new, traditional and departmental operators in the market of a telecommunication service is carried out. Singularities of application of marketing technologies in the market of a telecommunication service are considered. For this purpose by us are offered for the CRM-strategy implementation which result is increase of the company competitiveness, operating on this market and magnification of their profit.

Ключевые слова: услуги связи, телекоммуникации, маркетинговые технологии, конкурентоспособность, информатизация, стратегии.

Keywords: a telecommunication service, telecommunications, marketing technologies, competitiveness, information, strategy.

В условиях рынка резко возрастают информационные потребности общества, связанные с характером информационного обеспечения во всех сферах деятельности, созданием эффективно функционирующей инфраструктуры рынка на основе интеграции новых телекоммуникационных и информационных технологий и внедрения новых видов услуг.

Развитие отрасли «Связь и информатизация» в течение последних десяти лет сыграло положительную роль и обеспечило ее превращение в эффективно функционирующую отрасль. Современная сеть электросвязи России представляет собой динамично развивающийся комплекс, имеющий достаточно высокие темпы расширения и обновления своего производственного потенциала на основе внедрения передовых отечественных и зарубежных технологий. Общий доход отрасли за 2009 год составил 389,1 млрд. руб., что на 4,3% превышает показатель предыдущего года [1].

Расширение рынка традиционных и новых услуг, улучшение их качества делает отрасль привлекательной для потребителей и инвесторов, обеспечивая ей рентабельную работу.

В настоящее время в Российской Федерации создан открытый рынок телекоммуникационных услуг, на котором действуют следующие субъекты:

- ❖ традиционные операторы связи – компании, созданные на базе государственных предприятий связи в результате их приватизации и реорганизации;
- ❖ новые операторы связи – альтернативные компании, получившие лицензию на оказание услуг после 1990 года;
- ❖ ведомственные операторы – компании различных отраслевых министерств и ведомств (например, сети МПС, РАО «ЕЭС», «Газпром» и др.), оказывающие услуги связи на коммерческой основе.

Традиционные операторы несут социальную нагрузку по обслуживанию населения. Их деятельность в области тарифов и инвестиций подвергается жесткому регулированию со стороны Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, что ограничивает их возможности финансирования развития собственной инфраструктуры. Приведем для сравнения основные индикаторы по отрасли «Связь и информатизация» за 2008-2009 гг. (см. табл. 1).

Таблица 1.

Основные индикаторы связи и информатизации за 2008-2009 гг.

Наименование показателей	ед. изм.	2008 г.	2009 г.
Телефонная плотность-всего	ТА/на 100 чел.	32,1	32,0
по городской сети	ТА/на 100 чел.	38,7	38,6
по сельской сети	ТА/на 100 чел.	14,2	14,1
Проникновение подвижной связи – всего	АУ/на100 чел.	140,7	162,5
в т.ч. подвижной радиотелефонной (сотовой) связи	АУ/на100 чел.	140,6	162,4
Плотность квартирных телефонов - всего	ТА/на 100 чел.	23,9	23,8
по городской сети	ТА/на 100 чел.	28,4	28,2
по сельской сети	ТА/на 100 чел.	11,8	11,7
Пользователи Интернет -всего (оценка)	млн. единиц	45,4	59,7
Постоянные пользователи Интернет – на 100 человек населения	ед/на 100 чел.	32,0	42,1

Источник: данные Министерства связи и массовых телекоммуникаций РФ.

Кроме традиционных операторов на российском рынке действует более чем 4500 новых операторов электросвязи, которые обеспечивают значительную часть доходов отрасли. По итогам 2009г., доля доходов новых операторов увеличилась на 4,4% по сравнению с 2008 годом [1].

Новые операторы несут нагрузку по выполнению социальной миссии отрасли связи – обеспечению наиболее доступным образом население страны услугами местной и междугородной связи. Они в основном работают в области новых услуг и технологий и концентрируют свое внимание на привлечении наиболее платежеспособных клиентов. К примеру, доля доходов новых операторов на рынке услуг мобильной связи в 2009г. составила

104,2% от совокупных доходов этой подотрасли по сравнению с 2008 годом [1].

Ведомственные операторы также занимают активную позицию на рынке. Они успешно реализуют крупномасштабные проекты по расширению своей инфраструктуры и создают необходимый потенциал для коммерческого выхода на рынок в ближайшие 1-2 года. Основным сдерживающим фактором для их развития является ограниченность сети доступа.

Рынок телекоммуникационных услуг является неотъемлемой частью совокупного рынка услуг связи и включает следующие сегменты: телефонную связь (местную, междугородную, международную), передачу данных, мобильную связь и Интернет. Наиболее быстрыми темпами развиваются два последних сегмента.

Высокие темпы развития рынка услуг подвижной связи в России привлекают внимание многих компаний, в этот бизнес вовлечено около 200 операторов, несколько холдинговых компаний. Характерной особенностью подвижной связи в России является значительная концентрация абонентов в Московском и Ленинградском регионах, численность которых достигает 73% от общего числа российских абонентов, и именно на этих рынках разворачивается жесткая конкурентная борьба между операторами.

Например, по данным MForum Analytics, в 2008 году количество активных абонентов сотовой связи в России составило 96,1 млн., что на 3,4 миллиона больше, чем в предыдущем. Активных сим-карт в стране насчитывается 111,8 млн. штук, что почти на 5 млн. выше показателей 2007-го. Разница в количестве активных сим-карт (хотя бы раз в месяц используемых для потребления услуг сотовой связи) и абонентов объясняется тем, что немало абонентов сотовой сети РФ имеет в активном пользовании более одной сим-карты. По итогам 2008 года, на одного активного абонента в среднем приходится около 1,16 активных SIM-карт [2].

Передача данных и Интернет – также один из наиболее быстро развивающихся секторов российского рынка с точки зрения роста абонентской базы и развития инфраструктуры. Число постоянных пользователей Интернета, по данным Министерства связи и массовых телекоммуникаций РФ, увеличилось в 2009 году от 45,4 до 59,7 млн. человек по сравнению с 2008г. Темпы прироста абонентской базы составили в 2009 году 31,5%.

Процессы либерализации и формирования конкурентной среды на рынке услуг связи обусловили необходимость внедрения маркетинговых принципов управления операторскими компаниями.

Особенности маркетинга в телекоммуникациях определяются, прежде всего, инфраструктурным характером отрасли, обслуживающей население и общественное производство, возрастанием роли средств связи и информатизации в современной жизни, высокой социальной значимостью телекоммуникационных услуг. Маркетинг в телекоммуникациях должен увязать и оптимизировать разнонаправленные интересы отрасли, нацеленные на получение предприятиями прибыли, достаточной для развития материально-технической базы и социальных мероприятий; потребителей, заинтересован-

ных в наиболее полном удовлетворении потребностей в услугах, сохранении доступности основных услуг; а также общества в целом, так как без развитых телекоммуникаций невозможно эффективное функционирование экономики, государственное управление, повышение качества жизни граждан [3]. Исходя из этого подхода, формируется маркетинговая политика большинства операторов на мировом телекоммуникационном рынке.

То есть коммерческий подход телекоммуникационных предприятий не должен нанести ущерб потребителям из-за сокращения нерентабельных и низкорентабельных услуг, повышения на них тарифов. Для достижения желаемого баланса необходимо идти на компромиссы, направленные на учет противоречивых требований участников рынка и поиск решений, учитывающих социально-экономические процессы в обществе и стимулирующих научно-технический и социальный прогресс.

Данная концепция лимитирует, в известном смысле, предпринимательскую инициативу и производственную деятельность операторов, ставит ее в зависимость от ориентиров общественного развития и первоочередных государственных задач. Это касается в первую очередь тарифов на отдельные социально значимые услуги, которые, в соответствии с проводимой в СССР в течение многих лет политикой, были традиционно доступны для большинства потребителей.

Таким образом, важнейшим принципом маркетинга в области телекоммуникаций является его «общественно-социальная ориентированность».

В маркетинговой политике телекоммуникационных компаний находят отражение особенности услуг связи и характера покупательского поведения на рынке телекоммуникаций, побуждающие операторов использовать специфические маркетинговые приемы и прилагать дополнительные усилия для привлечения клиентов и расширения абонентской базы, а также общие тенденции развития отечественного рынка услуг связи .

В условиях рынка является особенно целесообразным внедрение маркетинговых принципов управления производством и продажей услуг; реализация отдельных направлений или маркетинговых мероприятий, наиболее актуальных в настоящий момент для предприятия с учетом его возможностей, опыта в области маркетинга, состояния экономической конъюнктуры региональных телекоммуникационных рынков. Однако в современных условиях необходимо рассматривать маркетинг в качестве интегрирующей функции менеджмента. Только такой подход способен обеспечить устойчивую конкурентоспособность и укрепление финансовой независимости оператора.

В условиях глобализации мировой информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, насыщения базовых потребностей в телекоммуникационных услугах и индивидуализации потребностей, ускоренного развития технологий, сокращения сроков перехода от разработки к широкомасштабной коммерческой реализации нововведений, уменьшения жизненного цикла технологий и услуг на фоне усиления конкурентной борьбы возрастает значение стратегического подхода к организации маркетинговой деятельности в телекоммуникационной отрасли. Концепция стратегиче-

ского маркетинга акцентирует внимание компаний-операторов на ключевых, долговременных факторах успеха, на выработке наиболее важных для телекоммуникационных компаний долгосрочных ориентиров в соответствии с эволюцией технологий и рынка телекоммуникационных услуг, изменениями наиболее важных для организаций электросвязи макроэкономических, политических, технологических и социокультурных факторов, на фоне которых осуществляется повседневная операторская деятельность компаний и строятся ее взаимоотношения со всеми участниками рынка.

Новые технологии открывают перед операторами широкие возможности в плане разработки новых услуг, однако не все из них становятся востребованными. И наоборот, не все проекты, коммерчески успешные на зарубежных или региональных рынках, могут принести желаемую отдачу конкретному оператору.

Ключевыми задачами телекоммуникационных компаний в рамках концепции стратегического маркетинга являются:

- ❖ стратегический анализ тенденций развития телекоммуникаций во взаимосвязи с политико-правовыми и социально-экономическими процессами в обществе;
- ❖ прогнозирование трансформации потребностей и спроса на услуги в зависимости от технологического развития отрасли;
- ❖ выявление ключевых параметров новых услуг с точки зрения прогнозируемого спроса, разработка концепций услуг рыночной новизны;
- ❖ стратегическая сегментация рынка, определение наиболее перспективных сегментов в контексте прогнозируемых изменений макро- и микросреды;
- ❖ прогнозирование изменений структуры рынка телекоммуникационных услуг и характера конкуренции;
- ❖ стратегический анализ возможностей компании по внедрению новых технологий, созданию и продвижению новых услуг, по обеспечению устойчивых долгосрочных конкурентных преимуществ;
- ❖ формирование базовых технологических, инвестиционных и маркетинговых стратегий развития компании-оператора [4].

С конкретизацией решений стратегического маркетинга и их воплощений в элементы маркетингового комплекса связан операционный маркетинг. С точки зрения операционного маркетинга, деятельность компании-оператора направлена на решение таких задач, как наиболее полное удовлетворение клиентуры в услугах связи, сохранение доли рынка традиционных услуг, расширение доли рынка за счет внедрения новых услуг, повышение качества услуг и обслуживания абонентов, обеспечение рентабельности производственной деятельности и эффективности продаж, повышение конкурентоспособности компании, создание положительного имиджа компании на рынке и т.п.

Изменение рыночной конъюнктуры вызывает необходимость внедрения в операторских компаниях клиентоориентированных деловых стратегий,

требующих реинжиниринга бизнес-процессов и изменения организации работы с абонентами на основе использования CRM. CRM (Customers Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами) – клиентоориентированная стратегия, основанная на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых компания выстраивает взаимовыгодные отношения со своими клиентами. Результатом применения CRM-стратегии является повышение конкурентоспособности компании и увеличение прибыли [5]. В настоящее время клиенты предъявляют более высокие требования не только к качеству услуг, но также к качеству отношений с компанией, что связано с насыщением базовых потребностей в услугах связи и расширением предложения на рынке услуг.

CRM можно определить как деловую стратегию привлечения и управления клиентами, нацеленную на оптимизацию их ценности в долгосрочной перспективе. CRM-стратегия – это стратегия управления компанией, основанная на использовании управленческих и маркетинговых технологий установления, поддержания и развития долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентом. Эта стратегия определяет взаимодействие с клиентами во всех организационных аспектах: она касается рекламы, продажи, доставки и обслуживания клиентов, дизайна и производства новых продуктов, выставления счетов и т.п. CRM предполагает наличие в организации философии и культуры, ориентированных на клиента, направленных на эффективность работы в области маркетинга, продаж и сервисного обслуживания. CRM – это подход к управлению или модель, которая помещает клиента в центр бизнес-процессов и методов работы компании. CRM предоставляет самую современную технологию, объединенную со стратегическим планированием, методами маркетинга, организационными и техническими средствами, направленную на построение таких внутренних и внешних отношений, которые увеличивают производительность и прибыли компании.

Использование CRM-подхода повышает способности операторских компаний удерживать своих клиентов и формировать у них лояльность по отношению к своим услугам и компании в целом. Другим важнейшим преимуществом CRM является повышение рентабельности работы с клиентами, обусловленное не только увеличением объема трафика, но и снижением затрат на привлечение новых клиентов и, соответственно, снижением себестоимости услуг. Результатом правильного применения CRM-стратегии является повышение конкурентоспособности компании.

Литература

1. Данные Министерства связи и массовых телекоммуникаций РФ.
2. Итоги второго квартала 2009 года. 97 млн. активных абонентов в РФ, <http://www.mforum.ru/analit/pubs/090484.htm>.
3. Голубицкая Е.А., Кухаренко Е.Г. Основы маркетинга в телекоммуникациях. Учебное пособие. – М.: Радио и связь, 2005. – 320 с.: ил.

4. Кухаренко Е.Г. Электронный учебник по дисциплине «МАРКЕТИНГ», http://ek0701.narod.ru/marketing_federal_test_2010/Elektronnyi_uchebnik_Marketing.htm.
5. Автоматизация бизнес-процессов, <http://rarus.ru/spb/task-solution-1c/business-process/>.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Абакаров
Магомед
Идрисович *к.э.н., доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: (8722) 682333*
- Абдулкабатова
Лаура
Газиявовна *старший лаборант-исследователь Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686*
- Абдуллаев
Нурмагомед
Алигаджиевич *старший преподаватель ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: +79285647030*
- Абдулманапов
Салихбек
Габибулаевич *д.э.н., заведующий отделом Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686*
- Алемсетова
Гувлишат
Казанферовна *старший преподаватель кафедры «Экономика и управления АПК» ФГОУ ВПО «Дагестанская государственная сельскохозяйственная академия», тел.: +79286777610*
- Алиев
Омарасхаб
Магомедович *соискатель кафедры «Экономика и управление» ГОУ ВПО «Московский автомобильно-дорожный институт (государственный технический университет)» (МАДИ), тел.: +79604118957*
- Алиев
Шарафудин
Магомедович *к.г.н., доцент, декан географического факультета ГОУ ВПО «Дагестанский государственный педагогический университет», тел.: тел. (8722) 682192*
- Алиева
Тагират
Абдулвагабовна *старший преподаватель Института (филиал) ГОУ ВПО «Московский государственный открытый университет» в г.Махачкале, тел.: (8722) 672010*
- Алхасов
Джамал
Магомедкаримович *преподаватель кафедры «Экономика и управление в АПК» ГОУ ВПО «Дагестанская государственная сельскохозяйственная академия», тел.: (8722) 693525*
- Асильдерова
Лейла
Мансуровна *соискатель кафедры «Бухгалтерский учет» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: +79285004565*

- Асланов
Арсен
Русланович *соискатель Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686*
- Ахмедова
Жулианна
Алдеровна *к.э.н, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет», тел.: (8722) 622965*
- Багомедов
Магомед
Алиевич *к.э.н, заведующий отделом Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686*
- Бекетов
Николай
Викторович *д.э.н., профессор, академик Академии гуманитарных наук, заслуженный деятель науки Республики Саха (Якутия), директор Научно-исследовательского проектно-экономического института ГОУ ВПО «Якутский государственный университет» (ЯГУ), заведующий кафедрой финансов и банковского дела Финансово-экономического института ЯГУ, тел.: (4112)496785, e-mail: beket-nik@mail.ru*
- Ванюкова
Наталия
Николаевна *аспирант ГОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет», тел.: +79048247406, e-mail: nnp87@mail.ru*
- Гаджиева
Анна
Игоревна *аспирант Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686*
- Гасанбеков
Алибек
Гасанбекович *соискатель Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686*
- Гордеев
Сергей
Олегович *к.э.н., главный специалист Банка ВТБ-24, тел.: (8722) 636954*
- Джамбулатов
Ибрагим
Зайдинович *соискатель ГОУ ВПО «Дагестанская государственная сельскохозяйственная академия», тел.: (8722) 693525*
- Зугумова
Марьям
Гусейновна *соискатель кафедры «Экономика и социология труда» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: +79285300109*

- Идзиев
Гаджимурад
Идзиевич *к.э.н., старший научный сотрудник Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686*
- Камилов
Магомед-Камиль
Баширович *к.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Прикладная информатика» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: (8722) 682333*
- Касумов
Джамал
Гусейнович *Заместитель начальника Управления Отделения Пенсионного фонда Российской Федерации по Республике Дагестан Карабудахкентского района, тел.: +79803338488*
- Керимова
Амина
Агаларовна *аспирант ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: +79285498122*
- Курбанова
Узлипат
Абдуллаевна *преподаватель ГОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства при Правительстве РД», тел.: +79285295606*
- Кутаев
Шихрагим
Кутаевич *д.э.н., с.н.с. Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686*
- Луковцева
Анна
Константиновна *к.п.н., доцент кафедры «Экономической теории» ГОУ ВПО "Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов Российской Федерации", E-mail: annalukovka@yandex.ru*
- Магомедов
Абдусалам
Магомедсаидович *старший преподаватель кафедры «Государственное и муниципальное управление» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
тел.: +79884687255, E-mail: abdysalam1981@mail.ru*
- Магомедов
Ибрагим
Шамильевич *младший научный сотрудник Филиала объединенного Института высоких температур РАН, тел.: (8722) 621848*
- Магомедов
Расул
Магомедович *д.э.н., профессор, профессор кафедры «Государственное и муниципальное управление» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет»
тел.: +79604118957*

- Магомедова
Наида
Абдуллаевна к.э.н., научный сотрудник Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686
- Максудова
Асият
Далгатовна соискатель кафедры «Бухгалтерский учет» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет», тел.: +79285018267
- Мельничук
Марина
Владимировна к.э.н., доцент, заведующая кафедрой Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов Российской Федерации, тел.: +79166706831, e-mail: Melnichuk_mv@inbox.ru
- Метелев
Игорь
Сергеевич докторант ГОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет», к.э.н., заведующий кафедрой «Коммерция и логистика» Омского института (филиала) ГОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет», тел.: 8-913-688-09-00
- Метелев
Сергей
Ефимович д.э.н., профессор, директор Омского института (филиала) ГОУ ВПО учреждения высшего профессионального образования «Российский государственный торгово-экономический университет», тел.: 8-913-688-09-00
- Муртилова
Камила
Магомед-
Камиловна соискатель кафедры «Мировая экономика» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел. +79064814118
- Неделяй
Дмитрий
Викторович аспирант кафедры «Экономика труда и персонала» ГОУ ВПО «Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова», тел.: +79653396720
- Новиков
Петр
Петрович аспирант Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов Российской Федерации, тел.: +79035521058, e-mail: Novikov.pp@gmail.com
- Омарова
Ольга
Федоровна к.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: (8722) 626489

- Покидышева
Елена
Владимировна
соискатель кафедры "Финансы и кредит" Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ, тел.: +79504011217, e-mail: epokidysheva@yandex.ru
- Полянин
Андрей
Витальевич
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Аграрная экономика» ГОУ ВПО «Орловский государственный аграрный университет», тел.: +79202872081, e-mail: polyanin.andrei@yandex.ru
- Султанова
Джамиля
Гусейновна
бухгалтер ОАО «Авиалинии Дагестана», тел.: (8722) 988809
- Толчинская
Маргарита
Николаевна
к.э.н., доцент кафедры «Аудит» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: +79604082866
- Хаджалова
Хадижат
Магомедовна
к.э.н., преподаватель кафедры «Менеджмент» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства при Правительстве РД», тел.: (8722) 626686
- Хайбулаева
Нуцалай
Магомедовна
старший преподаватель ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет», филиал в г.Махачкале, тел.: +79285338941
- Хартышев
Осман
Шайхмагомедович
аспирант ГОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет», тел.: тел. (8722) 602890
- Чораева
Заира
Абдулмуслимовна
к.э.н, доцент кафедры «Экономические дисциплины» филиала ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет» в г.Хасавюрте, тел.: +79285574372, e-mail: choraeva@mail.ru
- Чупанова
Наида
Абдуллаевна
ведущий специалист Республиканского фонда медицинского страхования, тел.: +79886534215
- Шивырин
Евгений
Иванович
заместитель главы Чусовского района Пермского края, e-mail: eshevyrin@yandex.ru

Эльдаров Эльдар Магомедович	<i>д.г.н., профессор кафедры «Государственное и муниципальное управление» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: (8722) 623107</i>
Юнусов Залимхан Абдурахманович	<i>аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет», тел.: +79604118957</i>
Юнусова Патимат Сулеймановна	<i>к.э.н., старший научный сотрудник Института социально-экономических исследований ДНЦ РАН, тел.: (8722) 626686</i>
Юсупова Барият Магомедовна	<i>старший преподаватель кафедры «Коммерция и маркетинг» ГОУ ВПО «Дагестанский государственный университет», тел.: (8722) 675964</i>

INFORMATION ABOUT AUTHOR

- Abakarov
Magomed
Idrisovich *Cand.Econ.Sci., associate professor of the department "State and municipal management" of State educational institution of higher professional education "the Dagestan state university", tel.: (8722) 682333*
- Abdulkabatova
Laura
Gazijavovna *The senior laboratorian-researcher of Institute of social and economic researches of the Dagestan center of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686*
- Abdullaev
Nurmagomed
Aligadzhievich *The senior teacher of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state university», tel.: +79285647030*
- Abdulmanapov
Salihbek
Gabibulaevich *The Doctor of Economics, the head of department of Institute of social and economic researches of the Dagestan centre of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686*
- Alemsetova
Guvlishat
Kazanferovna *The senior teacher of chair «Economy and agriculture management» the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state agricultural academy», tel.: +79286777610*
- Aliev
Omarashab
Magomedovich *The competitor of chair «Economy and management» the State educational institution of the Higher vocational training «the Moscow auto-road institute (the state technical university)», tel.: +79604118957*
- Aliev
Sharafudin
Magomedovich *The candidate of geographical sciences, the senior lecturer, the dean of geographical faculty of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state pedagogical university», tel.: (8722) 682192*
- Aliev
Tagirat
Abdulvagabovna *The senior teacher of Institute (branch) of the State educational institution of the Higher vocational training «Moscow state open university» in Makhachkala, tel.: (8722) 672010*
- Alhasov
Dzhamal *The teacher of chair «Economy and agriculture management» the State educational institution of the Higher voca-*

- Magomedkarimovich *tional training «Dagestan state agricultural academy», tel.: (8722) 693525*
- Asilderova
Lejla
Mansurovna *The competitor of chair "Accounting" of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state university», tel.: +79285004565*
- Aslanov
Arsene
Ruslanovich *The competitor of Institute of social and economic researches of the Dagestan center of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686*
- Ahmedova
Zhulianna
Alderovna *Cand.Econ.Sci., the senior lecturer of chair «State and municipal management» of the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state technical university», tel.: (8722) 622965*
- Bagomedov
Magomed
Alievich *Cand.Econ.Sci., the head of department of Institute of social and economic researches of the Dagestan centre of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686*
- Beketov
Nikolay
Viktorovich *The Doctor of Economics, the professor, the academician of Academy of the humanities, the honoured worker of a science Republics Sakhas (Yakutia), the director of Research design-economic institute of the State educational institution of the Higher vocational training «the Yakut state university» (JAGU), managing chair of the finance and a banking of Financial and economic institute JAGU, tel.: (4112)496785, e-mail: beket-nik@mail.ru*
- Vanjukova
Natalia
Nikolaevna *The post-graduate student of the State educational institution of the Higher vocational training «the Russian state trade and economic university», tel.: +79048247406, an e-mail: nnp87@mail.ru*
- Gadzhiev
Anna
Igorovna *The post-graduate student of Institute of social and economic researches of the Dagestan center of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686*
- Gasanbekov
Alibek
Gasanbekovich *The competitor of Institute of social and economic researches of the Dagestan center of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686*
- Gordeyev
Sergey *Cand.Econ.Sci., the chief specialist of Bank VTB-24, tel.: (8722) 636954*

Olegovich

Dzhambulatov
Ibragim
Zajdinovich

The competitor of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state agricultural academy», tel.: (8722) 693525

Zugumova
Marjam
Gusejnovna

The competitor of chair «Economy and work sociology» the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state university», tel.: +79285300109

Idziev
Gadzhimurad
Idzievich

Cand.Econ.Sci., the senior research assistant of Institute of social and economic researches of the Dagestan centre of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686

Kamilov
Magomed-Kamil
Bashirovich

Cand.Econ.Sci., the senior lecturer managing chair «Applied computer science» of the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state university», tel.: (8722) 682333

Kasumov
Dzhamal
Gusejnovich

The deputy chief of department of Branch of the Pension fund of the Russian Federation on Republic Dagestan of Karabudakhkent sky area, tel.: + 79803338488

Kerimova
Amina
Aghalarovna

The post-graduate student of the State educational institution of the higher vocational training the «Dagestan state university», tel.: +79285498122

Kurbanova
Uzlipat
Abdullaevna

The teacher of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state institute of a national economy at the Republic Dagestan Government», tel.: + 79285295606

Kutaev
Shihragim
Kutaevich

The Doctor of Economics, the senior research assistant of Institute of social and economic researches of the Dagestan center of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686

Lukovtseva
Anna
Konstantinovna

The candidate of pedagogical sciences, the senior lecturer of chair «Economic theory» of the State educational institution of the higher vocational training «All-Russia state tax academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation», an E-mail: annalukovka@yandex.ru

- Magomedov
Abdusalam
Magomedsaidovich *The senior teacher of chair «State and municipal management» of the State educational institution of the higher vocational training «Dagestan state university», E-mail: abdysalam1981@mail.ru*
- Magomedov
Ibragim
Shamilevich *The younger research assistant of Branch of incorporated Institute of high temperatures of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 621848*
- Magomedov
Rasul
Magomedovich *The Doctor of Economics, the professor, the professor of chair «State and municipal management» of the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state technical university», tel.: +79604118957*
- Magomedova
Naida
Abdullaevna *Cand.Econ.Sci., the research assistant of Institute of social and economic researches of the Dagestan center of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686*
- Maksudova
Asijat
Dalgatovna *The competitor of chair "Accounting" of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state technical university», bodies.: +79285018267*
- Melnichuk
Marina
Vladimirovna *Cand.Econ.Sci., the senior lecturer, managing chair of the All-Russia state tax academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation, tel.: +79166706831, an e-mail: Melnichuk_mv@inbox.ru*
- Metelev
Igor
Sergeevich *The doctoral candidate of the State educational institution of the Higher vocational training «the Russian state trade and economic university», к.э.н., managing chair «Commerce and logistics» Omsk institute (branch) of the State educational institution of the Higher vocational training «Russian state trade and economic university», tel.: 8-913-688-09-00*
- Metelev
Sergey
Efimovich *The Doctor of Economics, the professor, the director of Omsk institute (branch) of the State educational institution of the Higher vocational training of establishment of the higher vocational training «the Russian state trade and economic university», tel.: 8-913-688-09-00*
- Murtilova
Kamila
Magomed-Kamilovna *The competitor of chair «World economy» of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state university», tel.: +79064814118*

- Nedeljaj
Dmitry
Viktorovich *The post-graduate student of chair «work and personnel Economy» State educational institution of the Higher vocational training «the Moscow state university of M.V. Lomonosova», tel.: +79653396720*
- Novikov
Peter
Petrovich *The post-graduate student of the All-Russia state tax academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation, tel.: +79035521058, e-mail: Novikov.pp@gmail.com*
- Omarova
Zarema
Kurbanovna *Cand.Econ.Sci., the research assistant of Institute of social and economic researches of the Dagestan center of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686*
- Omarova
Olga
Fedorovna *Cand.Econ.Sci., the professor of chair "Accounting" of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state university», tel.: (8722) 626489*
- Pokidysheva
Elena
Vladimirovna *The competitor of chair "the Finance and the credit" the All-Russia state tax academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation, tel.: +79504011217, e-mail: epokidysheva@yandex.ru*
- Poljanin
Andrey
Vitalevich *Cand.Econ.Sci., the senior lecturer managing chair «Agrarian economy» of the State educational institution of the Higher vocational training «Oryol state agrarian university», tel.: +79202872081, an e-mail: polyanin.andrei@yandex.ru*
- Sultanova
Dzhamilja
Gusejnovna *The bookkeeper of Open Society «Airline of Dagestan», tel.: (8722) 988809*
- Tolchinsky
Margarita
Nikolaevna *Cand.Econ.Sci., the senior lecturer of chair "Audit" of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state university», tel.: + 79604082866*
- Hadzhalova
Hadizhat
Magomedovna *Cand.Econ.Sci., the teacher of chair "Management" of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state institute of a national economy at the Republic Dagestan Government», tel.: (8722) 626686*

- Hajbulaeva
Nutsalaj
Magomedovna
The senior teacher of the State educational institution of the Higher vocational training «the Rostov state economic university», branch in Makhachkala, Bodies.: +79285338941
- Hartishev
Osman
Shajhmagomedovich
The post-graduate student of the State educational institution of the Higher vocational training «the Dagestan state technical university», tel.: (8722) 602890
- Choraeva
Zaira
Abdulmuslimovna
Cand.Econ.Sci., the senior lecturer of chair «Economic disciplines» of branch of the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state university» in Khasavyurt, tel.: +79285574372, an e-mail: choraeva@mail.ru
- Chupanova
Naida
Abdullaevna
The leading expert of Republican fund of medical insurance, tel.: +79886534215
- Shivyrin
Evgenie
Ivanovich
The competitor of chair "Economy and management" the All-Russia state tax academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation, an e-mail: eshevyrin@yandex.ru
- Eldarov
Eldar
Magomedovich
The doctor of geographical sciences, the professor of chair «State and municipal management» of the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state university», tel.: (8722) 623107
- Junusov
Zalimhan
Abdurahmanovich
The post-graduate student of chair «State and municipal management» of the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state technical university», tel.: +79604118957
- Junusova
Patimat
Sulejmanovna
Cand.Econ.Sci., the senior research assistant of Institute of social and economic researches of the Dagestan centre of science of the Russian Academy of Sciences, tel.: (8722) 626686
- Jusupova
Barijat
Magomedovna
The senior teacher of chair «Commerce and marketing» the State educational institution of the Higher vocational training «Dagestan state university», tel.: (8722) 675964