

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (МОСКВА)
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
КРАСНОДАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ МВД РОССИИ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОЮЗ ЭКОНОМИСТОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «КРУГ КОНДРАТЬЕВА» (ФРАНЦИЯ)
КРАСНОДАРСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ
ОБЩЕСТВЕННЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД
«НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ КУБАНИ»
КРАСНОДАРСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «ОБЩЕСТВО «ЗНАНИЕ»
КРАСНОДАРСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ
ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «АССОЦИАЦИЯ ЮРИСТОВ РОССИИ»

**ПРОБЛЕМЫ, ПРОТИВОРЕЧИЯ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИИ
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ:
ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ**

Сборник статей (Часть I)
Международной научно-практической конференции
(время и место проведения: Париж, Франция
25 января – 1 февраля 2014 г.)

Краснодар
2014

УДК 338
ББК 65.050
П 78

Редакционно-издательский совет сборника научных статей:

Архипов А.Ю., Берлин С.И., Бузгалин А.В., Давид Тертри, Игонина Л.Л.,
Долинская В.В., Жан-Луи Трюэль, Измеров А.И., Ильяшенко А.Н., Иншакова А.О.,
Каленский П.В., Качалов Р.М., Клейнер Г.Б., Калайдин Е.Н.,
Константиниди Х.А., Кунаковская И.А., Нуреев Р.М., Овчинников В.Н.,
Слепаков С.С., Соболев Э.В., Сорокожердьев В.В.

Ответственный редактор – Сорокожердьев В.В.

П 78 Проблемы, противоречия и перспективы развития России в современном мире: экономико-правовые аспекты. Сборник статей международной научно-практической конференции. Ч. 1 / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – 300 с.
ISBN 978-5-9266-0691-8

В сборнике статей, представленных участниками международной научно-практической конференции, прошедшей 25 января – 1 февраля 2014 г. в Париже, Франция отражен опыт проведения научно-исследовательских работ по направлениям, затрагивающим актуальные экономические, финансовые, правовые и информационные проблемы социально-экономического обновления России в международном контексте в современный период.

Для научных работников, специалистов в области экономики и права, студентов экономических и общественных специальностей, всех, кто интересуется проблемами экономики, права и экономической политики.

ISBN 978-5-9266-0691-8

© Коллектив авторов, 2014
© Оформление. Краснодарский
университет МВД России, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Агузарова Л.А., Агузарова М.Т.</i> Управленческий и предпринимательский подходы в деятельности предприятий	7
<i>Агузарова Ф.С., Тезиева М.Р.</i> Налоговые льготы как механизм стимулирования инновационной деятельности экономики	9
<i>Алимова И.О., Потапенко Е.А.</i> Современные процессы международной экономической интеграции	12
<i>Альпидовская М.Л.</i> Теория «экономического спада» как актуализация нерешённых проблем современного общества постмодерна	16
<i>Артюхов М.Е., Берлизов М.П.</i> Экономические аспекты осуществления государственного контроля и надзора в сфере объектов культурного наследия	19
<i>Артюхов М.Е., Зеленцов Е.В., Берлизов М.П.</i> Экономические аспекты осуществления государственного контроля и надзора в сфере объектов культурного наследия	23
<i>Баранов Н.С.</i> Стимулирование экономического роста за счет освоения месторождений арктического шельфа	26
<i>Барзаева М.А., Бетилгириев М.А., Идигова Л.М., Якубов Т.В.</i> Исследование проблем инновационных путей развития геотермальной энергетики в Чеченской Республике	31
<i>Барсукова Г.Н., Юрченко К.А.</i> Арендные земельные отношения в развитии аграрного бизнеса	38
<i>Бахтеев А.В.</i> Метод анализа-синтеза как основа применения аналитических процедур при аудите бухгалтерской отчетности	42
<i>Богданова О.А.</i> Влияние либеральных ценностей на развитие российской экономики	45
<i>Бондарь О.О.</i> Продовольственная безопасность в системе отношений уровня жизни	48
<i>Борис О.А.</i> Холистический подход к моделированию социально ориентированных инновационных предприятий	50
<i>Бугакова Н.П.</i> Управление качеством информационных коммуникаций в маркетинге	53
<i>Будович Ю.И.</i> Что понимать под предметом экономической теории: целесообразность и историческая справедливость	55
<i>Васильева Л.Ф., Васильев С.К., Уфимцев Г.С.</i> Оценка инвестиционной привлекательности пищевых предприятий	60
<i>Галазова С.С.</i> Проблемы гармонизации пространственного статуса региональных субъектов РФ	62
<i>Герасимова И.А., Нестеренко Н.А., Ткаченко И.Ю.</i> Региональный аспект функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств после вступления России в ВТО (на примере Ростовской области)	66
<i>Горлов С.М.</i> Императивы выбора форм и направлений государственного регулирования экономики РФ	69
<i>Губарь О.В., Чеботарева Н.В.</i> Сущность электронных денег	73
<i>Гукежева Л.З., Каирова Н.Х.</i> Тенденции и перспективы развития АПК Кабардино-Балкарской Республики	74
<i>Гукежева Л.З., Каирова Н.Х.</i> Формирование механизма интегрированных структур в животноводческом сегменте региона	81

<i>Гурфова С.А., Неудахина Ю.Г.</i> Формирование региональной социально-экономической политики в условиях дезинтеграции хозяйственного пространства.....	87
<i>Гусева Е.В., Фойгель М.А.</i> Исследование деятельности ВУЗа с целью применения принципов бенчмаркинга на практике.....	91
<i>Дзагоева М.Р., Позмогов А.И., Дзагоева И.А.</i> Налогообложение инвестиционных проектов предприятий промышленности	94
<i>Дзокаева З.М., Бедоева К.В.</i> Институциональные детерминанты социально-ориентированной деятельности экономических субъектов.....	99
<i>Дырий А.П., Саввиди С.М.</i> Управление конкурентоспособностью предприятий обрабатывающих отраслей промышленности России	102
<i>Жантудуева Х.М., Халишхова Л.З.</i> Модернизация экономического пространства в условиях инновационного развития.....	106
<i>Захарова Е.Н., Ковалева И.П.</i> Особенности рынка медицинских услуг: интеграционный аспект	111
<i>Зиновьева Л.В., Васильева Л.Ф.</i> Технология обработки учетных задач с использованием пакетов «мини-бухгалтерия».....	115
<i>Зинченко Н.В.</i> Повышение производительности труда: российский опыт.....	117
<i>Зыза В.П., Алексеенко А.Г.</i> Предотвращение неэффективных сделок слияний и поглощений: институциональный аспект.....	121
<i>Карташов К.А.</i> Компаративистский подход к повышению конкурентоспособности российских предприятий.....	125
<i>Карташов К.А., Сулейманов С.К.</i> Исследование конкурентоспособности продукции и предприятий	128
<i>Лебедев К. Н.</i> XXI в.: возвращение в методологию исследования научных методов индукции и дедукции	132
<i>Лебедева А.К., Будович Ю.И.</i> Проблемы совершенствования методологии и инструментария исследования в сфере экономики, права и политики	137
<i>Лебедева Н.Ю.</i> Учет управления резервной системой коммерческого банка	139
<i>Литвинюк Т.А., Борозинец А.В.</i> К вопросу о промышленной политике.....	143
<i>Литвинюк Т.А., Файзиева Н.Р.</i> Инновационная деятельность как фактор промышленного роста.....	145
<i>Макитова Л.И.</i> Современная региональная экономическая политика в условиях социохозяйственного развития	147
<i>Максименко Л.С., Сорокин Д.В.</i> Модернизация инновационного процесса непроизводственных предприятий, ориентированных на наращивание конкурентных преимуществ	150
<i>Маркова-Мурашова С.А.</i> Роль культуры в формировании правовых и экономических систем современности	154
<i>Маркова-Мурашова С.А., Натхо М.И., Азарова И.А.</i> Опыт юридической компаративистики в совершенствовании правового регулирования экономико-правового развития государств.....	158
<i>Марцева Т.Г.</i> Управление конкурентными преимуществами организации	162
<i>Моргоев Б.Т.</i> Влияние правовой асимметрии российского федерализма на неравномерность развития экономического пространства РФ.....	166

<i>Мусиенко С.А.</i> Межрегиональное сотрудничество как инструмент поддержки и развития малого и среднего бизнеса в России	170
<i>Недилько Ю.В.</i> Проблемы совершенствования основных методов толкования права, выработанных в средневековой Европе	172
<i>Панфилова Е.А.</i> Институциональное проектирование долгового инструмента в РФ	176
<i>Панькова Л.Н.</i> Роль диверсификации в формировании экономической ситуации в СКФО	180
<i>Пахомова А.В., Глушкова Ю.О.</i> Экономический механизм коммерческого расчета как основа функционирования логистических систем.....	184
<i>Пишигошева А.Ю., Хочуева З.М.</i> Модернизация социально-экономических систем в условиях межрегиональной дифференциации	187
<i>Ракута Н.В., Созанов В.В.</i> Новая концепция экономической политики как условие модернизации экономики России.....	190
<i>Рассказов Л.П.</i> Особенности цивилизационного развития российской правовой системы	193
<i>Решиев С.С., Тавбулатова З.К.</i> Комплексный подход к улучшению системных характеристик Чеченской Республики на современном этапе ее развития	199
<i>Роцектаева У.Ю.</i> Трансформация административной ответственности за ошибки в бухгалтерском учете и отчетности.....	210
<i>Ситохова Т.Е., Цогоев М.М.</i> Внедрение конкуренции на рынок естественной монополии как фактор повышения эффективности его функционирования.....	212
<i>Созаева Т.Х., Безирова З.Х.</i> Тенденции саморегулирования хозяйственного развития региональных экономических систем.....	217
<i>Созаева Т.Х., Иванова З.М.</i> Институциональная модернизация как фактор устойчивого развития территорий.....	220
<i>Солонина С.В.</i> Границы и возможности использования зарубежного опыта использования казначейской деятельности в управлении государственными финансами	224
<i>Спирина С.Г., Жарко Ю.С., Безлепкина В.Н.</i> Оптимизация бизнес-процессов в финансовой логистике	228
<i>Сулименко О.В.</i> Позитивные последствия вывоза российского капитала	231
<i>Тарханова З.Э., Дигурова М.З.</i> Классификация механизма слияния и поглощения	233
<i>Туменова С.А., Созаева Т.Х.</i> Системная модель модернизации как основа стратегии регионального развития.....	238
<i>Тхамокова С.М., Шогенова М.Х.</i> Формирование и развитие международного финансового центра в России	241
<i>Уколова Е.М.</i> Инвестиционная привлекательность как направление развития финансовой системы России в современной рыночной экономике	244
<i>Фролова И.В.</i> Территориально-адаптированная модель поликомпонентного управления региональной экономикой	247
<i>Харламова Е.Е.</i> Математические методы оценки эффективности деятельности вуза	251
<i>Чельшева Э.А.</i> Пути трансформации налоговой системы Российской Федерации в условиях модернизации и глобализации	253

<i>Черная О.А.</i> Мероприятия по эффективному управлению расходами регионального бюджета.....	257
<i>Чиканова Е.С., Штанденко Н.А.</i> Теоретико-методические представления о сущности инфраструктуры кредитных отношений.....	259
<i>Чикарина Л.Я., Васильчиков В.М.</i> Конституционно-правовые и организационные аспекты реализации государственной политики в социальной сфере	262
<i>Читанова Н.Б.</i> Трудовые ресурсы и проблемы социальной ответственности организаций	267
<i>Шаховская Л.С., Аракелова И.В.</i> Партнерские программы лояльности как институциональная форма модернизации российского малого бизнеса	269
<i>Шевченко О.П.</i> Повышение эффективности использования персонала как фактор совершенствования управления современной организацией	274
<i>Багратуни К. Ю., Висовень В.А.</i> Государственное регулирование охраны окружающей среды	276
<i>Бзыкова Р.А., Ситохова Т.Е.</i> Теория монополии как особого типа рыночной структуры.....	281
<i>Бондаренко Т.И.</i> «Правила игры» субъектов малого предпринимательства в России.....	284
<i>Волкова В.С.</i> Экономические аспекты развития земельного рынка на примере Краснодарского края	287
<i>Епифанова Е.В.</i> О критериях истинности в общественной опасности: постановка проблемы	290
<i>Маркарян В.Р.</i> Совершенствование процесса планирования на основе постоянной информационной модели региона.....	293
<i>Шкуро Н.Е., Меркулова И.В.</i> Современное состояние и перспективы развития банковской системы РФ	297

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОДХОДЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Агузарова Л.А., Агузарова М.Т.

С изменением структуры, динамики и границ функционирования рыночной системы возникает проблема внешней и внутренней адекватности институционально-организационных форм предпринимательских структур, проявляющаяся в том, что разные по институциональной форме организации экономические субъекты обладают различной степенью приспособления к внешним изменениям, происходящим в рыночной среде, а, следовательно, и различной степенью адаптации их внутреннего институционального пространства к внешней среде. Иными словами, успешность рыночных преобразований напрямую зависит от того, насколько внутренняя, институциональная среда предприятий окажется восприимчивой к изменениям, происходящим во внешней среде.

Однако данный круг вопросов находится на периферии поля исследовательских интересов основных направлений экономической теории, и отданы прикладным ее направлениям, поэтому для того чтобы понять адаптационные поведенческие характеристики предпринимательских структур необходимо рассмотреть основные управленческие и предпринимательские подходы, на основе которых осуществляется институциональное моделирование поведения предприятий.

Адаптационно-поведенческие процессы предпринимательских структур выступают составной частью процесса развития в управленческих подходах. Однако понятие «организационное развитие» не получило однозначной трактовки, как в зарубежной, так и отечественной экономической литературе. Так, в зарубежной экономической литературе для обозначения «организационного развития», использует несколько разных терминов – «organization development», «organization growth», «organization design», «organization construction» и др. [9].

В отечественной экономической литературе либо употребляется различные варианты зарубежных аналогов, либо же оно употребляется в противовес ситуации стагнации (банкротства) связанной с циклично-кризисным состоянием предприятия, но чаще всего употребляется понятие «функционирование организаций» [5].

Не смотря на столь значительное разнообразие в терминологии организационного развития, можно выделить три основных наиболее устоявшиеся подхода в трактовке данного термина. Согласно первому речь идет о естественном процессе качественных изменений в организации, функционально производных от ее возраста [10]. При втором подходе развитие связывается с такими измерениями, которые способствуют росту численности персонала или увеличению размеров организации и определяются нововведениями. При третьем полагается, что организационное развитие – это сложная образовательная стратегия, рассчитанная на изменение внутренних отношений, взглядов людей и структуры организации с целью улучшить ее адаптацию к требованиям технологии и рынка [6].

Несмотря на различие взглядов, их объединяют два момента: во-первых, акцент на качественной стороне происходящих изменений в организации; во-вторых, выраженное в явной или скрытой форме представление о позитивных результатах процесса институционализации организационных изменений [1]. Исходя из этого, можно определить организационное развитие как институциональный процесс позитивных качественных изменений в организации.

Однако, представление о позитивности институционализации организационных изменений варьируется по-разному. Одни критерием считают эффективность (продуктивность, производительность, прибыль, повышение конкурентоспособности фирмы). Другие организационной экологии основой выступает выживание организации. Наконец, в инновационном и стратегическом менеджменте критерием позитивности выступает соответствие свойств, достигнутых организацией в результате изменения, исходному проекту.

Наметившийся разрыв между прагматически ориентированной теорией и методикой менеджмента, с одной стороны, и экономической теорией фирмы – с другой, неудержимо разрастался. Одна из первых попыток осмыслить и подытожить возникшие несоответствия была принята И. Ансоффом [3] на основе стратегического менеджмента. Он выделил следующие ключевые пункты в деятельности предприятия, не укладывающиеся в рамки, как неоклассической теории фирмы, так и институционализма: во-первых, быстрое обесценивание опыта управляю-

щих, обусловленное возникновением принципиально новых задач; во-вторых, усложнение управленческих проблем, вызванное нарастанием множественности задач в связи с неустойчивостью внешней среды; в-третьих, возникновение и расширение разрыва между сложностью и новизной задач, с одной стороны, и наличными управленческими навыками, приобретенными в прошлом, с другой стороны, в-четвертых, рост вероятности стратегических неожиданностей, вызванный увеличением частоты возникновения новых задач.

Однако модель стратегического планирования Ансоффа, сыгравшая базисную роль в развитии стратегического менеджмента, осталась в рамках теории управленческих наук или, даже несколько шире, как прикладного направления управленческих исследований.

Предпринимательские структуры, с позиции Ансоффа, рассматривались, прежде всего, как объект управления, а стратегическое планирование – как одна из его функций, причем вопросы о сути поведенческих целевых установок предпринимательских структур оставались (в отличие от неоклассической теории фирмы) без предварительного ответа. Иными словами, предполагалось, что этот ответ каждый менеджер дает по-своему. Тем не менее, главной заслугой стратегического менеджмента является показ источника организационных изменений, которые происходят внутри предпринимательских структур, и этим источником, согласно Ансоффу, является стратегический выбор, произведенный внутри организации, опирающийся такие организационные переменные, как власть, конфликт и дезинтеграция. Однако разрыв между этой теорией и общеэкономической теорией фирмы не был преодолен, что и послужило в дальнейшем мощным стимулом организационного моделирования, способным описать адаптационные «структурные изменения в организации».

Структурно-системная модель – первая по времени возникновения в ряду широко применяемых сегодня моделей в рамках системного подхода, основные разработчики Бенсон Дж., Д.Алайн, Дорблус М., Дж.Томпсон [7]. Она представляет собой балансо-адаптивную модель организационной динамики, описывающую процесс «структурных изменений в организации» как продукт сознательного приспособления структуры, направлений и способов деятельности единичной организации и ее элементов к изменениям состояния динамичной и гетерогенной внутренней среды. Хотя организация в рамках данной модели трактуется как система, которую можно описать в терминах модели как открытых, так и закрытых систем, особую роль играет внешняя среда, которая рассматривается как многослойное динамичное образование, состоящее из гетерогенных частей и выступающее в разном облике для разных специалистов и подразделений (рынок товаров и услуг, рынок технологий, рынок рабочей силы). Однако и сама организация, подобно внешней среде, трактуется как сложная искусственная система, состоящая из разнообразных, относительно автономных частей, имеющих разную природу (сложные организации) и стремящихся к балансу со «своим» фрагментом внешней среды. Основным адаптационным механизмом предприятия – пассивная рациональная ассимиляция секторов организации к состоянию внешней среды.

Главным аспектом данной модели выступает способ ассимиляции, которым сохраняются организационные формы. Механизмы ассимиляции представляют различные способы тактических решений относительно того, как следует управлять организацией после принятия стратегического решения, к ним относятся: во-первых, бюрократизация; во-вторых, организационная культура; в-третьих, фильтрация высшего управленческого персонала.

Так, через разработку документации и системы сохранения данных поддерживается целостность организации, функционирование ее старых форм, которые служат прецедентами для организационного настоящего, выступая одновременно структурной и содержательной составляющими организации.

Другим приемом сохранения является процесс социализации, под которой понимается постоянный процесс общения между индивидуумами, входящих в организацию, через формальными и неформальными способы общения, посредством которых «культура организации передается новым ее членам» [8]. Частью культуры организации является народная мудрость и действующий «практический способ» общения, выдержавший испытание временем.

Последний способ сохранения организационной структуры в данной модели выступает процесс фильтрации высшего управленческого персонала по мере продвижения к верхушке организации. Однако, как обращается в данной модели, фильтрация и отбор осуществляются людьми, которые уже находятся во главе организации и склонны отбирать людей, которые по-

хожи на них, что предопределяет определенное направление организационной изменчивости, поскольку сходство управленческих характеристик «воспроизводится» на постоянной основе.¹

Таким образом, в рамках структурно-системной модели утверждается, что существует ряд ассимилирующих механизмов, обеспечивающих сохранение организационных форм, ранее имевших успех. Структурно- системная модель основное внимание уделяет тому, каким образом организации справляются со случайными событиями окружающей среды, но игнорирует понятие целевых поведенческих установок предпринимательских структур. В результате адаптация организационных систем выступает в виде пассивной рациональной ассимиляции ее элементов со «своим» фрагментом внешней среды, на основе тактических внутренних механизмов адаптации (бюрократизации, организационной культуры и фильтрации высшего управленческого персонала).

Список использованных источников

1. Агузарова Л.А. Тенденции институциональной адаптации предпринимательских структур // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2009. № 1. С. 11–15.
2. Агузарова Л.А., Агузарова Ф.С. Региональные особенности формирования нового экономического содержания трудового потенциала как фактора модернизации // Международная конференция «Наука и человечество». 2013. Лондон. С. 212–226.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. М., 1989. С. 12.
4. Магда В. Современные теории организации. Генезис, состояние, проблемы, перспективы. М., 1991. С. 13–15.
5. Пригожий А.И. Нововведения: Стимулы и препятствия. М., 1989.
6. Bennis W.G. Organization Development. Addison-Wesley, 1969, p. 2.
7. Benson J. Kenneth, Joseph T. Kunce and David L. Alien, «Coordinating», N.Y. 1973. Thompson James D. «Organizations in Action», N.Y.Graw Hill, 1967.
8. Dornbusch M. «The Academy as an Assimilating Institution» // Social Force, 1955, № 33, p. 316–317.
9. Cases in Organizational Growth and Development/Glassan A.M., Cummings T. (eds) Homewood-Boston, 1991.
10. Child, Kieser A. Development of Organizations over Time/Handbook of Organizational Disign / Nystrom P.,Srarbuck W. (eds.) V.L.Oxford, 1981, p. 28.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Агузарова Ф.С., Тезиева М.Р.

Понятие налоговая льгота является наименее изученным и весьма актуальным элементом налогообложения в современной налоговой практике. Актуализирует проблематику отсутствие экономической сути данного понятия. До сих пор ведутся дискуссии о роли и значении налоговых льгот для экономики в целом и для конкретных налогоплательщиков. Отсутствие единого понятийного аппарата для налоговых льгот затрудняет анализ эффективности их воздействия на развитие экономики и решение социальных проблем общества. Оценивая действующее законодательство о налогах и сборах, можно утверждать, что система налоговых льгот иногда не находит своего предназначения, в связи с чем, появляется необходимость для проведения оценки эффективности существующих льгот.

Проведение анализа установленных механизмов налогового стимулирования и налоговых льгот является одним из важнейших инструментов налоговой политики, поскольку увеличение количества предоставляемых льгот в отсутствие сведений об их результативности приводит к выпадающим доходам бюджетной системы государства. По нашему мнению, необходимо создать эффективную систему мониторинга, которая поможет принимать решения о продлении или отмене льгот, а также оценить потенциальные доходы, которые предположительно не поступят в

¹ Так, организации, которые ориентированы на потребительский маркетинг, такие как компании, выпускающие потребительские товары, будут продвигать людей с опытом в области маркетинга или сбыта, которые, вследствие сходных биографий и социального положения, обладают достаточно сходными представлениями в отношении организационной политики

бюджетную систему в результате применения налоговых льгот. Провести мониторинг востребованности налоговых стимулирующих механизмов возможно на основе отчетности Федеральной налоговой службы РФ, по информации, которая содержится в налоговых декларациях, предоставляемых налогоплательщиками в налоговые органы. Для проведения анализа налоговые декларации изменили, чтобы получить сведения, которые характеризуют степень использования налогоплательщиками определенных льгот. В связи с недостатком информации изменения коснулись и форм налоговой отчетности. В результате проведенного анализа можно сделать выводы об уровне востребованности и доступности конкретных льгот, а так же о результатах их применения и соответствии поставленным целям, это позволит отменить некоторые льготы, сократить минимизацию налогообложения, а также перераспределить «налоговые расходы» бюджета, осуществляемые в виде налоговых льгот, на более востребованные направления. Результаты указанной работы позволят получить представление как о количестве налогоплательщиков, применяющих те или иные налоговые льготы, так и о суммах недопоступивших в бюджетную систему доходов вследствие использования каждой из применяемых налоговых льгот [4]. Следует заметить, что более 90% выпадающих доходов, это расходы, связанные с применением налоговых льгот, обусловленных структурой налога и использованием общих принципов налогообложения отдельных операций [9].

В этой связи Правительство РФ совместно с Министерством финансов РФ и Министерством экономического развития РФ начинало проверку всех налоговых льгот и намерено составить предварительные прогнозы по поводу отмены неэффективных льгот [8].

В процессе проверок налоговых льгот произведен анализ изменения инвестиционной активности налогоплательщиков, конкурентоспособность, создание новых рабочих мест, повышение социальной защищенности [7]. Рассматривая налоговые льготы необходимо учитывать ряд факторов, в частности:

1. Налоговые льготы нарушают принцип равной конкуренции экономических агентов;
2. Налоговые льготы часто не обоснованы в практике их применения, а их эффективность ниже ожидаемой;
3. Компании, получившие налоговые льготы теряют стимулы к развитию, сохраняя свое привилегированное положение, а при отмене льгот эти предприятия теряют свою жизнеспособность [5].

На начало 2013 года в России действовало 290 льгот, которые стоили бюджету 1,6 трлн. рублей. По сравнению с 2010 годом их число выросло почти на 50 процентов. Из-за прямых льгот государство теряет около 5 процентов фискальных сборов [8]. В настоящее время преференции оцениваются исключительно с точки зрения бюджета, а именно, сколько денег недополучит государство, положительный эффект от роста инвестиционной активности такая модель не учитывает, так как в процессе проведения анализа были выявлены и определенные трудности касающиеся «инновационной деятельности» из-за отсутствия показателей эффективности налоговых льгот и преференций в целях стимулирования инновационной деятельности в налоговой и статистической отчетности. В результате не был найден единый подход оценки [7].

Предлагаем оценивать эффективность льгот в два этапа:

1 этап: оценка налоговых льгот специалистами;

2 этап: оценка налоговых льгот путем расчета специального коэффициента.

Очевидно, что случаи злоупотребления налоговыми льготами в наши дни встречаются очень часто, об этом хорошо известно налоговым органам. Например, злоупотребляют налоговыми льготами собственники дорогостоящего имущества, переоформляя свою недвижимость на пенсионеров [2]. Было бы целесообразным кардинально решить проблему, путем отмены всех льгот. Согласно основным направлениям налоговой политики предлагается отменять льготы по региональным и местным налогам [1].

Так, например, если субъектам федерации и организациям понадобятся средства, они смогут получить их от государства в лице уполномоченных органов, но уже не в форме льгот, а в виде различных займов, инвестиций, премий, грантов на определенные цели. Данный вариант бы значительно упростил налоговое администрирование. Но с другой стороны существуют такие категории налогоплательщиков, которым льготы просто необходимы для дальнейшего функционирования, например, сельскохозяйственные товаропроизводители. Хотя для этих категорий предусмотрен специальный налоговый режим, что тоже своего рода является льготой. Данная

отрасль слабо развита в нашей стране, и полная отмена льгот может негативно сказаться на ее деятельности. Поэтому принимать столь категоричные меры опасно, от льгот нужно отказываться постепенно, чтобы не навредить отдельным секторам экономики, либо применять их разумно, учитывая обе стороны: государства и плательщика.

Отмена льгот может дать региональным и местным бюджетам в 2013 году прибавку в 35,6 млрд. руб. [9]. Укрепить субфедеральные образования возможно путем ускоренного введения налога на недвижимость. Введение этого налога планируется давно, но государство не готово к полному его переходу [3; 6].

Таким образом, можно сделать вывод, что отмена льгот может решить лишь проблемы государства в области покрытия дефицита бюджета, в то время как обычным гражданам это грозит повышением цен на определенные услуги, да и для многих организаций это может способствовать развитию неплатежеспособности. Поэтому внедрив некорректные и необдуманные изменения нужно тщательно и тонко исследовать все стороны вопроса, чтобы не навредить и не допустить негативные последствия. Нужно определить, что должно стимулироваться через налоговые льготы, а что через прямое финансирование из бюджета. Иначе никакого положительного эффекта не произойдет, а будет лишь бессистемная отмена одних льгот и появление за ними новых льгот. Например, предлагается перераспределить налоговое бремя таким образом, чтобы за счет урезания льгот владельцам недвижимости и вкладчикам банков, инвесторы фондовой биржи получили налоговые преференции. Этот шаг имеет «две стороны медали» с одной стороны, он даёт зеленый свет инвесторам, с другой стороны он ущемляет права вкладчиков и владельцев недвижимости, в этом и заключается бессистемное нерациональное распоряжение налоговыми льготами [8]. Чтобы этого избежать, недостаточно одного или двух лет исследования действующих льгот, необходимо сформировать мощную систему надзора и анализа налоговых льгот. Для этого можно сформировать специальные комитеты, в которых аналитики будут по каждому налогу проводить доскональный анализ действующих льгот, учитывая все нюансы: сколько льгот существует, для чего они были изначально введены, кто ими пользуется, как развиваются отрасли, которые используют льготные ставки, как льготы влияют на развитие человеческого капитала или на безработицу, как отразится на конечных потребителей отмена тех или иных льгот. В данном вопросе можно делать вывод лишь в том случае, если все перечисленные элементы будут хорошо исследованы, а сделать это не так уж и легко. Поэтому спешить с вопросом об отмене льгот пока не стоит.

Список использованных источников

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов // СПС Консультант плюс.
2. Агузарова Ф.С. Влияние имущественных налогов на налоговый потенциал региона (на примере РСО-Алания) // Право и инвестиции. 2013. № 3–4. С. 24–27.
3. Агузарова Л.А. Проблемы формирования бюджетов муниципального образования в дотационном регионе (на материалах РСО-Алания) // Налоги и налогообложение. 2013. № 4. С. 279–285.
4. Dzagoeva M.R., Aguzarova F.S., Tokaeva S.K. Theoretical and Practical Aspects of Deferred Taxes in IFRS // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 3. С. 315–320.
5. Савина О.Н. Оценка эффективности налоговых льгот в условиях действующего Российского налогового законодательства и направления ее совершенствования // Налоги и налогообложение. 2013. № 8. С. 579–598.
6. Тадтаева В.В. Преимущества и недостатки планируемого налога на недвижимость // NB: Финансовое право и управление. 2013. № 2. С. 45–50.
7. Улыбина Л.К., Исаков И.Я. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности // Налоги и налогообложение. 2011. № 3. С. 5–9.
8. Официальный сайт Министерства финансов РФ.
9. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Алимова И.О., Потапенко Е.А.

На современном этапе экономического развития, глобализация экономической деятельности изменяет среду мировой экономики, преобразовывает взаимосвязи и взаимозависимости между международными институтами. Стремление к экономической интеграции является одной из наиболее очевидных тенденций развития современной мировой экономики. Влияние процесса глобализации создает новые характеристики данного процесса, обостряя конкуренцию между интеграционными объединениями. В СНГ наиболее успешно интеграционные процессы реализуются странами Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС): с 2010 г. функционирует Таможенный союз, с 2012 г. – Единое экономическое пространство и новый договор о Зоне свободной торговли.

В процессе институциональных преобразований, которые неизбежно приводят к усилению неоднородности в развитии интеграционного пространства на территории СНГ, одни страны получают значительный эффект от интеграционного процесса, а другие, в силу разных причин, не могут реализовать свои интересы в полном объеме. В результате, возникают основания для формирования препятствий на пути углубления процессов международной экономической интеграции, что ярко проявилось в условиях экономического кризиса 2008–2012 годов.

Такая неоднородность формирует необходимость выбора эффективного способа осуществления региональной интеграции, а также наиболее оптимального сценария межстранового развития. В условиях глобализации и трансформации экономик интегрирующихся стран, к более тесному и открытому сотрудничеству, выработка наиболее эффективного механизма экономического взаимодействия становится приоритетным направлением развития региональной экономической интеграции стран. Современное развитие экономики не позволяет странам, активно вовлеченным в процессы интеграции, оставаться изолированными от глобальных процессов.

Являясь частью Европы, Россия на протяжении многих лет оказывала существенное влияние на общеевропейские процессы развития и в настоящее время, не вписываясь по своим масштабам в состав ЕС, активно сотрудничает с сообществом и его членами на взаимовыгодной основе. В то же время Россия проявляет обоснованную заинтересованность в участии в существующих и зарождающихся интеграционных образованиях и в восточной части континента.

Среди основных результатов интеграции можно выделить следующие:

- синхронизация процессов экономического и социального развития взаимодействующих стран, сближение макроэкономических показателей экономического развития;
- усиление взаимозависимости национальных экономик и интегрированности стран;
- рост производительности труда и ВВП;
- рост масштабов производства и сокращение издержек;
- образование региональных рынков торговли.

Как формы международных экономических отношений, развитие интеграционных процессов в мире проявляется несколькими способами.

Интеграция государств, или институциональный тип интеграции – это объективный и направляемый процесс взаимопроникновения, сращивания национальных процессов, в результате чего прежде всего сближаются экономические, а затем социальные, политические, институциональные структуры объединяющихся государств.

Наиболее серьезным подходом к интеграционному объединению на постсоветском пространстве является Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Договор об образовании Евразийского экономического сообщества, подписанный в 2000 г. президентами пяти стран (Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана) оказался более удачным, чем предшествующие интеграционные опыты.

В результате снижения внутренних таможенных барьеров удалось стимулировать взаимную торговлю. Однако, не смотря на тот факт, что объем взаимной торговли стран ЕврАзЭС растет, доля их взаимной торговли в экспортно-импортных операциях продолжает снижаться, что является признаком объективного ослабления экономических взаимосвязей в интеграционной группировке [5].

В последние два-три года развития интеграционных процессов выделяется Таможенный союз, образованный Россией, Беларуссией и Казахстаном. Уже есть и определенные успехи в работе ТС: было создано единое таможенное пространство – упразднены таможенные посты между государствами, что облегчило развитие торгово-экономических связей; упрощена таможенная процедура, введен единый внешний таможенный тариф на основе согласованного таможенного кодекса стран членов ТС и т.д.

Политическая воля руководства и четкое соблюдение достигнутых договоренностей России, Беларуссии и Казахстана позволили за очень короткое время пройти путь от зоны свободной торговли к Таможенному союзу с перспективой формирования в сжатые сроки единого экономического пространства трех стран [2].

Таможенный союз вступил в силу с 1 января 2010 г. Было принято свыше 40 международных договоров, определяющих условия создания и статус единой таможенной территории, институциональную структуру ТС, механизмы регулирования торговли с третьими странами, порядок взимания косвенных налогов, базовые нормы в области технического регулирования, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований.

С начала 2010 г. введены единые для трех стран таможенно-тарифное и нетарифное регулирование торговли товарами с третьими странами. Введены в действие Единый таможенный тариф на основе унификации национальных таможенных тарифов, а также механизмы применения тарифных квот, системы льгот и преференций государств – участников ТС.

Создание ЕЭП придает новый импульс развитию более тесной кооперации, сближению экономик государств участников в целях ускорения социально-экономического прогресса, роста благосостояния народов. Становление ТС и ЕЭП, в свою очередь, будет представлять реальный путь к созданию Евразийского экономического союза в целях обеспечения гармоничного, взаимодополняющего и взаимовыгодного сотрудничества с другими странами, международными экономическими объединениями и организациями [1].

Начиная с 2010 г. наблюдается восстановительный рост как торговли стран Таможенного союза с дальним зарубежьем, так и их взаимной торговли. В России в первый год функционирования ТС (2010 г.) темпы роста товарооборота со странами Таможенного союза уступали темпам роста ее торговли со странами дальнего зарубежья, однако уже с начала 2011 г. торговля с партнерами по Таможенному союзу, наоборот, начала показывать лучшую динамику, чем торговля с третьими странами.

Темпы прироста товарооборота России со странами ТС в 2011 г. по сравнению с предыдущим годом превышали аналогичный показатель для третьих стран в 2,6 раза, темпы прироста экспорта – 2,1 раза, импорта – в 3,8 раза соответственно, что позволяет констатировать, что создание Таможенного союза способствовало активизации внешнеторгового взаимодействия России с Беларуссией и Казахстаном. При этом важной характеристикой этого взаимодействия явилось превышение темпов роста российского импорта из стран ТС над аналогичным показателем для экспорта и в 2010 г., и в 2011 г. Данное обстоятельство указывает на то, что партнеры России по Таможенному союзу в 2010–2011 гг. смогли в большей мере, по сравнению с Россией, реализовать преимущества, полученные при формировании интеграционного объединения.

Согласно официальной информации и подведенным итогам Департамента статистики Евразийской экономической комиссии внешней и взаимной торговли товарами стран Таможенного союза в 2012 году, было выявлено что, объем взаимной торговли государств – участников Таможенного союза в 2012 году возрос на 8,7% по сравнению с предыдущим годом, внешней торговли – на 3,2%. Статистика показывает положительные итоги работы: торговые отношения между странами-членами Таможенного союза развиваются, а торговый оборот внутри союза растет.

Объем внешней торговли государств Таможенного союза с третьими странами в 2012 году составил \$939,3 млрд., в том числе экспорт – \$600,1 млрд., импорт – \$339,2 млрд. По сравнению с 2011 годом, объем внешней торговли увеличился на 3,2%, или на \$28,7 млрд. Стоимостной объем экспорта возрос на 2,6%, или на \$15,5 млрд., импорта – на 4,1%, или на \$13,2 млрд. Сальдо внешней торговли для Таможенного союза сложилось положительное в размере \$260,9 млрд. В 2011 году его величина составляла \$258,7 млрд. [1].

Если рассматривать динамику экспорта и импорта в третьи страны отдельно по государствам-участникам ТС, то самую благоприятную ситуацию демонстрирует Беларусь: ее экспорт вырос на 10,2%, до 28,9 млрд. долл. США, а импорт сократился на 6,9%. В России ситуация суще-

ственно хуже: импорт все равно превалирует над экспортом, а доходы от продажи сырья продолжают оставаться основной статьей доходов России. Экспорт страны в третьи страны вырос совсем незначительно, на 1,6%, до 485,8 млрд. долл. США, а рост импорта его существенно опередил – на 3,2%, до 293,7 млрд. долл. США. Причем эксперты прогнозируют сохранение негативных тенденций: поскольку потребность в газе среди иностранных потребителей сокращается, будут сокращаться и объемы экспорта, а, следовательно, и доход России. Самая неблагоприятная ситуация во внешней торговле складывается в Казахстане: при росте экспорта на 6,1%, до 85,4 млрд долл. США, импорт вырос очень сильно – на 26,6%, до 26,8 млрд долл. США.

Таблица 1

Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли государств – членов Таможенного союза

Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли государств – членов Таможенного союза											
Период	Таможенный союз – всего		В том числе экспорт:								
			Республики Беларусь			Республики Казахстан			Российской Федерации		
	млн. долл. США	в % к соответствующему периоду предыдущего года	млн. долл. США	в % к соответствующему периоду предыдущего года	удельный вес, в % к итогу по ТС	млн. долл. США	в % к соответствующему периоду предыдущего года	удельный вес, в % к итогу по ТС	млн. долл. США	в % к соответствующему периоду предыдущего года	удельный вес, в % к итогу по ТС
Январь-декабрь 2010	47134,6	129,1	10418,4	148,2	22,1	5999,2	166,6	12,7	30717,0	118,7	65,2
Январь-декабрь 2011	63461,8	134,6	15182,9	145,7	23,9	7464,2	124,4	11,8	40814,7	132,9	64,3
Январь-декабрь 2012	68582,2	108,7	17090,0	112,6	24,9	6837,8	96,3	10	44654,4	109,4	65,1

Проведенный анализ динамики внешней и взаимной торговли России, Беларуси и Казахстана в условиях формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства трех стран позволяет сделать ряд выводов относительно внешнеторговых эффектов формирования ТС.

В целом, за три года работы Таможенного союза показатели отображают положительный эффект экономического объединения стран, что продемонстрировано на рисунке 1 [3].

Анализируя представленные данные, все аналитики сходятся в том, что интеграция в рамках ТС себя оправдывает. В период мирового кризиса сокращаются объемы потребления и производства: так, например, по итогам 2011-2012 гг. спрос на товары черной металлургии упал почти на 30%, сократился спрос на продукцию нефтегазового сектора, продовольствие, товары легкой промышленности и т.д. В этих условиях сам факт роста торгового оборота в рамках ТС – это уже хороший знак. Кроме того, положительную динамику выявлена в макроэкономических показателях стран-участниц союза, а рост их экономик в целом сопровождается увеличением инвестиционной привлекательности региона функционирования ТС.[4]

Следует отметить, что формирование Таможенного союза происходило в условиях неустойчивого посткризисного восстановления мировой экономики и экономики России, Белоруссии и Казахстана, что создало определенный синергетический эффект. Тем не менее, проведенный анализ позволил выявить целый ряд эффектов создания Таможенного союза, связанных с развитием внешней и взаимной торговли трех стран.



Рис. 1. Объемы, темпы и пропорции развития взаимной торговли государств – членов Таможенного союза в % к соответствующему периоду предыдущего года

Подводя итоги, следует отметить, что достигнутая активизация взаимного торгового сотрудничества трех стран в ходе процесса формирования Таможенного союза явилась результатом комплекса мер по реформированию системы регулирования внешней торговли. Помимо тарифного и нетарифного регулирования, важнейшим направлением создания Таможенного союза являлась унификация таможенной системы. На фоне большинства интеграционных объединений в современном мире Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана – явление, безусловно, молодое. С одной стороны, это обуславливает повышенный интерес к нему как к объекту научных изысканий и предоставляет гигантское пространство для исследований. С другой стороны, «период наблюдений» представляется явно недостаточным для того, чтобы сделанные в ходе анализа выводы могли претендовать на неопровержимость.

Несмотря на уже достигнутые положительные результаты, Россия, Белоруссия и Казахстан в действительности находятся в самом начале интеграционного пути развития. Им еще только предстоит создать единый экономический организм, в рамках которого преодолены все или большинство препятствий для развития центростремительного вектора совместного развития. Тем не менее, можно утверждать, что Таможенный союз России, Белоруссии, Казахстана является наиболее успешным и перспективным интеграционным объединением на постсоветском пространстве за все время его существования. В конечном итоге будущее ЕврАзЭС и ЕЭП трех стран в решающей степени будет зависеть от состояния экономики России. Если ситуация в России не улучшится, то всё задуманное с ТС и ЕЭП останется лишь намерениями, а все созданные структуры придут в упадок. Если же произойдет движение по поступательной, то ЕЭП станет реальным «игроком» на мировой арене.

Список использованных источников

1. Евразийская экономическая комиссия // Статистика взаимной торговли. http://www.tsouz.ru/db/stat/Analytics_trade/Documents/Analytics_E_201212.pdf
2. Евразийское экономическое сообщество, (2008) // Сборник базовых документов. Интеграционный комитет Евразийского экономического сообщества.
3. Официальный сайт Комиссии Таможенного союза // Об итогах внешней и взаимной торговли товарами Таможенного союза в январе-декабре 2012. URL: <http://www.tks.ru/news/nearby/2013/02/18/0010>
4. Официальный сайт Центра по изучению вопросов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. URL: <http://www.regfortrade.ru>
5. Россия, Казахстан, Белоруссия: перспективы интеграции // Торгово-промышленные ведомости. (2 октября 2012) // URL: <http://www.tpp-inform.ru>

ТЕОРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА» КАК АКТУАЛИЗАЦИЯ НЕРЕШЁННЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА ПОСТМОДЕРНА

Альпидовская М.Л.

Набирающий сегодня обороты мировой системный экономический кризис – обстоятельство объективное. Современную социально-экономическую ситуацию мало характеризовать как кризис перепроизводства или перенакопления. Это одновременно – кризис и *перепотребления*, более страшный по возможным проявлениям и последствиям.

Почти два столетия назад К. Маркс, анализируя экономические процессы, происходящие в обществе, был потрясен бесчеловечностью политики «огораживания», посредством которой крестьянство, согнанное с земли, насильно превращалось в городской пролетариат, вынуждаемый продавать свою рабочую силу. Аналогичные процессы не исчезли и сегодня. Они «успешно» проходят в настоящее время в Бразилии, Индии, странах бывшего СССР и восточной Европы. «Книга Майка Дэвиса «Планета трупов», которая документально описывает не заслуживающие другого названия «зловонные клоаки», встреченные автором в Лагосе или Дакке¹, может рассматриваться как обновленная версия книги Ф. Энгельса «Положение рабочего класса в Англии»² [3, с. 36], – отмечает в своей недавно изданной книге «Почему Маркс был прав» ведущий британский литературовед и философ неомарксистского толка Терри Иглтон.

И сегодня капитал продолжает концентрироваться у меньшего числа собственников, чем когда-либо ранее. Уровень нужды и обездоленности растет. Городские бедняки в целом составляют около половины населения планеты Земля [3, с. 24]. Большинство крупных городов Латинской Америки представляют собой скученные «фавелы» без развитой инфраструктуры и с высоким уровнем преступности, обитатели которых составляют 1/3 всего городского населения.

Экономические условия господствующего ныне способа производства неминуемо вызывают неравномерное развитие отдельных составных частей теперь уже глобализированной экономики. Это объясняется принципами эгоцентризма, заложенными в основе государственной политики развитых экономик Запада. В соответствии с этими принципами страны-метрополии стремятся поддерживать и увеличивать высокий социальный уровень своего населения, стараются закрепить стандарты высоких норм жизнеобеспечения за счет дешёвой рабочей силы, материальных и сырьевых ресурсов всей остальной части международного сообщества.

В результате такая политика не способствует преодолению экономической независимости стран периферийного капитализма. К тому же отставание стран капиталистической периферии в научно-техническом отношении порождает особую форму их зависимости – технологическую зависимость, что в итоге выступает в качестве одного из важнейших факторов потери их экономического суверенитета вообще. Что подтверждается в настоящее время превращением информационных технологий в ключевой ресурс нарастающей глобализации, то есть империализации системы. Только считанное число ТНК в погоне за легкими прибылями распределяет по всему миру инвестиции и производство. В результате «перевоза значительной части производственных мощностей» [3, с. 31], то есть *вывоза капитала* в страны с дешёвой рабочей силой привёл некоторых деятелей современной западной и прозападной мысли и политики к выводу, что тяжёлая промышленность, якобы, вовсе не имеет право на существование. Она должна исчезнуть, по крайней мере, из стран развитого Запада.

Без сомнения в Европе этих самых предприятий стало намного меньше, население занято другим трудом (если вообще чем-нибудь занято), производство сокращено, рабочие специальности крайне слабо пользуются спросом... Всё же... Само по себе сокращение количества индустриальных предприятий отнюдь не свидетельствует о том, что общество этот этап «перешагнуло». Ибо население «постиндустриального» Запада потребляет товары, изготовленные на предприятиях «индустриального» мира. И только в сказках предметы изготавливаются за секунды, люди лишь только управляют машинами, а бремя непосильного физического труда несут заменившие

¹ Лагос – портовый город на юго-западе Нигерии, самый большой город страны. Дакка – столица и крупнейший город Бангладеш.

² Имеется в виду работа Фридриха Энгельса «Положение рабочего класса в Англии», написанная им в 1845 г.

рабочих-людей роботы и т.д. Процесс производства страны капиталистического «ядра» отдают на аутсорсинг в отсталые в научно-техническом отношении страны с низкооплачиваемой рабочей силой, обеспечивая с помощью финансовых механизмов возврат на свои потребительские рынки товаров, произведенных в этих странах [1].

И, несмотря на «позитивные» речи о существующих сдвигах в структуре общественного производства, якобы благодаря глобализирующейся экономике, социально-экономическая отсталость развивающихся стран – реальность, не требующая доказательств. Она находит свое проявление в возрастающей поляризации имущественного неравенства, в неуклонном увеличении безработицы, в растущем пауперизме.

Может быть, найдется немало желающих обвинить меня в чрезмерном упрощении вещей. Все же наличие экономической эксплуатации на микро- или макроэкономическом уровнях, ее природа и условия существования отражает практику – нищенское положение большинства при стремительном обогащении собственников капитала.

Да и отечественное правительство в последнее время перестало «водить электорат за нос». Прогноз по росту российского ВВП снижен с 3,6 до 3,3%. Также до 4,6% снижен прогноз по росту инвестиций. Локомотив роста ВВП – оборот розничной торговли – в 2013 г. понижен с 5,6 до 4,3%. «Оптимистический» прогноз по росту производства составил 2%, а по оттоку капитала – вместо 10 млрд долл. в год – 30–35 млрд долл.

В итоге Россия окончательно может превратиться в импортера товаров и услуг, в свою очередь, специализируясь исключительно на экспорте энергоносителей и обслуживании систем их транспортировки.

И все же реальное проявление столь негативного состояния современной социально-экономической системы базируется на господствующих сегодня в научных кругах теоретических концепциях, являющихся отражением современной дерационализации сознания и поведения. Что вершится в условиях внешней дерационализации и хаотизации мировой экономики в рамках неолиберально-демократической модели.

Сегодня столь необходимо и жизненно важно понимание того, что теории изменяются вместе с трансформацией социально-экономического развития (или упадка) системы. Изменяются как сама практика хозяйствования, так и люди, пытающиеся объективно обобщить эти изменения. Современные представления о необходимости экономического роста и всех его составляющих, таких как повышение ВВП, рост занятости и т.д., кардинально изменились в некоторых научных кругах.

Некоторые эксперты предлагают отречься от якобы всем набившего оскомину равенства *«экономический рост = занятость = благосостояние»*. Следует отказаться от существующих теорий экономического роста с их упором на развитие производства. Собственно так считают авторы программы «Проект экономического спада: манифест за безусловные дотации автономии» (*Un projet de décroissance: manifeste pour une dotation inconditionnelle de l'autonomie*) [5]. По их мнению, отчаянная погоня за ВВП приведет к тому, что действующая экономическая модель будет либо расти, либо умрет... либо будет расти, а потом обязательно неотвратимо умрет.

Единственным спасением в сложившейся ситуации может стать предлагаемая ими теория *«экономического спада»*, направленная не только на защиту окружающей среды от разграбления, которому подвергает её производственная система.

Новая концепция не является столь новой, как это кажется сначала. С середины 50-х годов прошлого столетия появляются модели экономического роста, в основе которых лежит стремление к реализации проблемы «качества жизни» взамен отказа от экономического роста. Широкое распространение новый термин получил лишь в конце 1960-х – начале 1970-х гг. Суть этих концепций, развиваемых Дж. Гэлбрейтом, А. Тоффлером¹, Р. Ароном, заключается в том, что современное общество, достигшее эры высокого потребления, в основном решило проблему количества благ. В связи с чем перед ним возникает новая задача – обеспечение *качества* этих благ.

¹ Большое внимание проблеме «качества жизни» уделял американский футуролог Алвин Тоффлер. В книге «Футурошок» (или «Шок будущего»), вышедшей в 1970 г., А. Тоффлер выделяет три аспекта понятия «качество жизни» – экологический, экономический и социальный. Экологическая составляющая включает в себя не только борьбу с загрязнением окружающей среды, но и решение проблем перенаселения в отдельных регионах, шумового загрязнения, неэстетических ландшафтов.

Экономика, основанная на функционировании крупных корпораций высокотехнологичного производства, обеспечивает удовлетворение материальных потребностей людей на достаточно высоком уровне. В связи с этим общественное развитие достигло такого уровня, когда возможно ставить проблему качества данных благ, т.е. «качества жизни»¹.

Конечно, эта проблема связана с негативными последствиями экономического прогресса – с агрессивной политикой корпораций по навязыванию потребителям своей продукции, которая не всегда является полезной для человека (Дж. Гэлбрейт). И, как следствие, развитие промышленности в целом приводит к нарастанию экологических проблем, ведущих к ухудшению условий жизни людей.

Однако, результаты прогонов модели, представленные в первом докладе Римскому клубу «Пределы роста» (1972 г.), – поразили мир и вызвали ожесточённые, долго не утихавшие споры и возражения. Модель была признана неадекватной и неспособной воспроизвести всю сложность мира и мировой проблематики. Концепции «нулевого роста» и «органического роста», отразившие опасности экономического роста², – вредоносными. В свою очередь, члены Римского клуба приобрели репутацию «неомальтузианцев» и «технократов». Рекомендуемые ими модели *простого* воспроизводства не могли быть приняты странами с низким уровнем доходов и потребления, решающими задачи удовлетворения элементарных материальных потребностей.

Но эти попытки осуществлялись во времена господства биполярной мировой системы. Что же предлагается современными авторами программы «Проект экономического спада: манифест за безусловные дотации автономии»? Первым экономическим «спадом» должно стать падение неравенства. В связи с чем предлагается ввести безусловные дотации автономии, которая бы позволила «от рождения до смерти обеспечить человека всем необходимым для простой, но достойной жизни (жилье, питание, одежда, вода, энергия и подвижность)» [5]. Эти дотации должны распределяться в виде прав на воду, электричество и жилье. Каждому будут выделены квоты на бесплатное пользование водой, электричеством и жильем, после превышения которых уже придется выкладывать деньги³. В дополнение к этим правам населению должна предоставляться определенная сумма денег в локальной валюте, на которые они могли бы покупать продукцию, в первую очередь продовольственную, у местных производителей, с уважением относящихся к человеку и природе. Остальное же должно выдаваться в евро так, чтобы все смогли продолжить вести торговлю за пределами своей территории.

Но самой главной целью представленной французскими учеными «программы» является отказ от трудовой деятельности как от первоочередной необходимости и первостепенной задачи любого человека. Благодаря дотациям граждане больше не будут зависеть от зарплат для удовлетворения своих основных потребностей. «Безусловные дотации призваны сделать так, чтобы работа перестала быть для нас главной целью, единственной основой общественных связей и единственным способом обеспечить себе достойную жизнь» [5].

Не останавливаясь на достигнутом авторы французского проекта в итоге рассматривают дотации как путь в сторону расширения бесплатного сектора, как путь выхода из *капитализма*. Однако возникает вопрос: от капитализма в сторону *какой* социально-экономической системы? Неужели той, которая, по определению К. Маркса, следует за оным? Вряд ли... Поскольку наиболее важной потребностью каждого должна стать в этом случае – потребность в труде. А авторы

¹ В это понятие входят нематериальные блага: экономические, социальные, политические, нравственные. Сюда относятся вопросы образования, здравоохранения, экологии, социально-экономического неравенства и т.д.

² Их положительная роль состояла в привлечении внимания мировой общественности к экологическим катастрофам.

³ Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановление "О порядке установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии". Социальная норма потребления электричества будет введена с 2014 г., а воды с 2015 г., стоимость электроэнергии, которая будет потрачена в пределах лимита, не должна превышать стоимости, которая будет установлена с 1 июля 2013 г. С 1 июля происходит очередное повышение тарифов на электроэнергию, которая дорожает на 12%. Израсходованные киловатты сверх нормы обойдутся дороже на 30%. Объем «дешевой» электроэнергии каждый регион будет определять самостоятельно. Новый вариант постановления обошелся без включения в социальную норму общедомовых нужд: освещения подвалов, лестничных площадок, чердаков и т.д. Также, в документе остался пункт, запрещающий переносить неизрасходованные киловатты на следующий месяц. «Копить» электроэнергию не удастся. Полностью вся страна перейдет на социальные нормы с 1 июля 2014 г.

«новой теории» грезят об обществе, в котором деятельность человека является всего лишь результатом его свободного выбора и несет в себе смысл. И более ничего. Больше никому не придется «проводить всю жизнь за производством ненужных вещей и продавать их людям, которые в них не нуждаются» [5]. Однако...

Все подобные рассуждения и прожекты отражают одну из нерешенных проблем современного общества. Эта проблема терминологического характера. До сих пор звучат суждения (более похожие на постулаты) о том, что на смену «разбушевавшемуся» ныне «дикому» капитализму должна прийти совершенно не опасная для общества субстанция всеобщего *демократического благоденствия* (на самом деле либерального). Но все это звучит, как минимум, не искренне, точнее – лицемерно и фальшиво.

Использование ложных понятий и дефиниций заведомо вырывает подобные рассуждения из лона рациональности, превращает их в инструмент манипуляции сознанием. И с этим трудно не согласиться. В этом отношении современная эпоха – эпоха кризисная. В связи с чем можно говорить об исчезновении единого интеллектуального мира с фиксированными и доминирующими ценностями и нормами.

Трудно возразить российскому исследователю и публицисту А.И. Фурсову, утверждающему, что «нынешняя верхушка после демонтажа... не только капитализма, но и всей европейской цивилизации, европейскости...» [4] сохранит власть и привилегии в новом неопрошлом обществе. И для большей части человечества это будет «возвращение... в доцивилизацию, в футуроархаику и неоварварство с криминально-племенным духом». России, в лучшем случае, будет отведена роль «периферии», скатывающейся по дороге, ведущей в «никуда» к обществу с демодернизирующимся производством и архаико-асоциальными отношениями.

Собственно в этом и заключается причина возникновения подобных новых теоретических воззрений на будущее социально-экономической системы, отвергающих в своей основе любые теоретико-методологические разработки проблем социально-экономического развития современного общества.

Список использованных источников

1. Альпидовская М.Л. К вопросу о неравномерности в социально-экономическом развитии стран в эпоху глобализации мировой экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 19 (160).
2. Гвишиани Д.М.. Краткий обзор докладов Римскому клубу [Электронный ресурс]. URL: // http://ihst.ru/~biosphere/Mag_3/gvishiani.htm
3. Терри Иглтон. Почему Маркс был прав / пер. с англ. П. Норвилло. М.: Карьера Пресс, 2012. С. 31.
4. Фурсов А.И. Куда ведет наука?: материалы «Круглого стола» в Изборском клубе / Завтра. 2013. Июль – август. № 31 (1028). С. 2-3.
5. Emmanuel Daniel. Pour en finir avec le Dieu Croissance (Хватит молиться на экономический рост) // «Slate.fr», Франция. URL: <http://www.slate.fr/story/74453/daccroissant>.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА В СФЕРЕ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Артюхов М.Е., Берлизов М.П.

В соответствии с ч. 3 ст. 45 Конституции РФ каждый обязан заботиться о сохранении исторического и культурного наследия, беречь памятники истории и культуры [1]. Согласно нормам международного права [2], государство, со своей стороны, должно предпринимать все меры, направленные на создание экономических, организационных, научных и пр. условий для сохранения объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ и исполнения вышеупомянутой обязанности со стороны физических и юридических лиц. Одной из таких мер является государственный контроль и надзор со стороны уполномоченных органов государственной власти в указанной сфере. При этом необходимо понимать, что контроль и надзор в любой сфере будет эффективным только в том случае, если: имеется достаточное правовое регулирование осуществления такой деятельности; создан уполномоченный орган власти, наделенный

необходимыми полномочиями, кадрами, материально-технической базой. Именно последний аспект и будет являться предметом исследования в данной статье, так как авторам видится, что, хотя контрольно-надзорные полномочия и являются расходными обязательствами государства (бюджета соответствующего уровня), но возможность минимизировать затраты на осуществление их, а также повысить неналоговые поступления от такой деятельности – есть проявление эффективного государственного управления в соответствующей сфере.

Итак, на сегодняшний день можно выделить следующие основные проблемы осуществления контрольно-надзорных полномочий в сфере объектов культурного наследия: разграничение полномочий между федеральными органами государственной власти и органов государственной власти субъектов РФ в данной области, реализация переданных полномочий; экономическая эффективность процедуры осуществления контроля и надзора, а также взыскания штрафов в результате привлечения к административной ответственности, возможность применения административно-восстановительных мер.

В соответствии со ст. 6 Федерального закона от 25.06.2002 года № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» [3] (далее – Закон об ОКН) государственная охрана объектов культурного наследия включает в себя: «... контроль за сохранением и использованием объектов культурного наследия». Однако, в п. 11 и п. 11.1 ст. 9 Закон об ОКН полномочия по государственной охране и полномочия по осуществлению контроля и надзора за соблюдением законодательства – отделены друг от друга. При этом, согласно п. 11.1 ст. 9 Закона об ОКН полномочия по осуществлению контроля и надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия находятся в исключительном ведении федеральных органов государственной власти. В ст. 9.2 и 9.3 Закона об ОКН, устанавливающих полномочия региональных и местных органов, есть исключительно полномочия по осуществлению государственной охраны.

Согласно ст. 9.1 Закона об ОКН часть федеральных полномочий передается органам государственной власти субъектов РФ на основе субвенций. Вместе с тем, в перечне передаваемых полномочий указывается исключительно на полномочия в сфере государственной охраны объектов культурного наследия. О полномочия по осуществлению контроля и надзора за соблюдением законодательства – ничего не говорится.

Все вышесказанное позволило прокуратуре РФ и правоприменительным органам сделать вывод о том, что полномочия по контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере объектов культурного наследия – есть исключительные полномочия федеральных органов государственной власти, которые не переданы государственным органами субъектов РФ [4]. При этом абсолютно игнорируется тот факт, что согласно п. 2 постановления Правительства РФ от 31.12.2009 года № 1204 «Об утверждении Положения о государственном контроле в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации» [5] указанные полномочия наравне с Министерством культуры РФ и его территориальными органами осуществляют органы государственной власти субъектов РФ (прямо предусмотрено). По мнению органов прокуратуры, в данном случае постановление Правительства РФ входит в противоречие с положениями федерального закона, который и подлежит применению в связи с его большей юридической силой. Какие-либо комментарии относительно положений ст. 11 Закона об ОКН, которая предусматривает возможность государственного контроля со стороны региональных органов государственной власти, отсутствуют.

Вместе с тем, указанная правовая позиция органов прокуратуры РФ, находит свое подтверждение и в письме Минэкономразвития РФ, основанном на Поручении Правительства РФ от 01.08.2013 года № ОГ-П44-5540 [6], предусматривающем децентрализацию властных полномочий и передачу несвойственных федеральным министерствам функций органам государственной власти субъектов РФ.

Однако, указанная ситуация с такой трактовкой положений закона характерна лишь для отдельных субъектов РФ (в частности для Краснодарского края) и пока не поддержана органами прокуратуры других субъектов. По результатам совместного совещания прокуратуры Краснодарского края, Министерства культуры РФ и управления государственной охраны объектов культурного наследия Краснодарского края направлен запрос в Генеральную прокуратуру РФ о разъяснении.

Необходимо отметить, что вышеназванный п. 11.1 Закона об ОКН, который и вызвал проблематику, отсутствовал в первоначальной редакции закона и был внесен позже [7], что свидетельствует о недостаточной проработке нормативного акта на стадии его подготовки и принятия.

Таким образом, в настоящее время полномочия по государственному контролю и надзору за соблюдением законодательства РФ в области объектов культурного наследия должно осуществлять исключительно Министерство культуры РФ непосредственно и через свои территориальные органы. А в силу их отдаленности от непосредственных объектов контроля, а также малой штатной численности, такая деятельность не является эффективной (например, Кубанское управления Министерства культуры РФ, находясь территориально в г.Краснодаре, осуществляет свою юрисдикцию на Краснодарский край, Республику Адыгея, Карачаево-Черкесская Республика и Кабардино-Балкарская Республика).

Устранить указанную ситуацию могло бы простое исключение указанного п. 11.1 из ст. 9 Закона об ОКН или включение аналогичных пунктов в ст. 9.2 и 9.3 Закона об ОКН. Помимо этого, безусловно устранить путаницу помогло бы четкое разграничение понятий «контроль» и «надзор», либо устранение одного из них из Закона об ОКН.

Еще одним проблемным моментом является привлечение лиц к административной ответственности за совершение правонарушений в области объектов культурного наследия. Указанная деятельность государственных органов является прямым следствием их контрольно-надзорной деятельности.

Принятым Федеральным законом от 07.05.2013 года № 96-ФЗ [8] существенно увеличен размер санкций статей 7.13-7.14.2 КоАП РФ, что подтверждает как степень общественной опасности данных правонарушений, так и их количество (распространенность). Безусловно такое увеличение сумм штрафов носит не только предупредительный и воспитательный характер, но и фискальный, а также распределительный.

Вместе с тем, изменению подверглись также и соответствующие статьи 23 и 28 глав КоАП РФ, которые отобрали у органов государственной власти в области объектов культурного наследия право самостоятельно рассматривать материалы по таким правонарушениям и передали их в компетенцию суда. Безусловно это обусловлено, в первую очередь, предупреждением коррупции, а также снятием с органов государственной власти излишней ответственности при рассмотрении таких дел, неправомерное решение по которым может повлечь тяжкие последствия. Однако, на практике это поставило вопрос о том, что представителям региональных и федеральных органов государственной власти, для обеспечения надлежащего качества рассмотрения дела, необходимо присутствовать в суде при таком рассмотрении. Соответственно это автоматически ставит вопрос, как о штатной численности, так и о финансовой и материально-технической обеспеченности: затраты на пересылку материалов почтой, затраты на командировки (проезд, суточные, проживание). При этом, в соответствии со ст. 24.7 КоАП РФ [9] такие затраты вряд ли можно отнести к издержкам по делу об административном правонарушении и взыскать за счет виновного лица.

Возможным выходом из этой ситуации может стать право такого государственного органа возбуждать административное расследование по факту совершенного административного правонарушения (ст. 28.7 КоАП РФ) и затем передавать такие материалы на рассмотрение в районный суд по месту нахождения органа, проводившего административное расследование (ч. 2 ст. 29.5 КоАП РФ). Однако, такой способ применим далеко не всегда, так как возбуждение административного расследования допустимо в исключительных случаях.

Немаловажным фактором эффективной деятельности также выступает и такой показатель, как суммы, зачисленные в бюджет в результате взыскания административных штрафов. Вместе с тем встает вопрос об уровне бюджета в который подлежат перечислению такие денежные средства, а также их дальнейшее использование в целях самих объектов культурного наследия.

Так, согласно ст. 3.5 КоАП РФ, а также ст. 13.1 Закона Краснодарского края от 23.07.2003 года № 608-КЗ «Об административных правонарушениях» [10], суммы административных штрафов, взысканных за административные правонарушения, подлежат зачислению в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Ст. 46 Бюджетного кодекса РФ [11] в п. 1, 2 и 3 не содержит специального указания на распределение сумм штрафов за совершение административных правонарушений в области объектов культурного наследия (отсутствуют также и упоминания о названии 7-й главы КоАП РФ), а,

соответственно, в силу положений пп. 7 п. 1 той же статьи – такие суммы штрафов подлежат 100%-ному зачислению в бюджеты муниципальных образований.

Учитывая, что действующим законодательством РФ специально не предусмотрена обязанность использования взыскиваемых денежных средств исключительно на цели, связанные с сохранением, использованием, популяризацией и государственной охраной объектов культурного наследия, для региональных и федеральных органов власти (особенности в свете субвенций) отсутствует должный стимул для эффективности такого государственного контроля и надзора, что безусловно является неверным. Указанное обстоятельство накладывает свой отпечаток и на иные принимаемые меры (взыскание денежных средств за повреждение/уничтожение объектов культурного наследия в претензионном и (или) судебном порядке).

Авторам представляется, что разрешение указанных проблемных аспектов деятельности уполномоченных органов государственной власти позволит не только существенно повысить эффективность государственного управления в данной области, но и создать экономическую возможность улучшения дела охраны памятников в России.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ и от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ) // Российская газета. 1993. 25 дек.; 2008. 31 дек.

2. Рекомендации о сохранении культурных ценностей, подвергающихся опасности в результате проведения общественных или частных работ (принята в г. Париже 19.11.1968 года на 15-й сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО) // Международные нормативные акты ЮНЕСКО. М.: Логос, 1993 г. С. 323–331.

3. Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации: Федеральный закон от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ (в редакции от 23 июля 2013 г. № 245-ФЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 26. Ст. 2519; 2013. № 30 (ч. 1). Ст. 4078.

4. Письмо Прокуратуры Краснодарского края от 12.08.2013 года № /4-26-2013 / Официально не публиковалось. Переписка управления государственной охраны объектов культурного наследия Краснодарского края и прокуратуры Краснодарского края.

5. Об утверждении Положения о государственном контроле в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 31.12.2009 № 1204 (в редакции от 20.07.2011 года № 590) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 4. ст. 397; 2011. № 31. Ст. 4758.

6. Поручение Правительства РФ от 01.08.2013 года № ОГ-П44-5540 / официально не публиковалось. Разослано федеральным и региональным органам государственной власти для организации исполнения.

7. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий: Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 258-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. № 1 (Ч. 1). ст. 21.

8. О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральным законом от 07.05.2013 года № 96-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2013. № 19. ст. 2323.

9. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (в редакции от 07 мая 2013 г. № 96-ФЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1; 2013. № 19. Ст. 2323.

10. Об административных правонарушениях : Закон Краснодарского края от 23.07.2003 года № 608-КЗ (в редакции от 02.10.2013 года № 2795-КЗ) // Кубанские новости. 2003. № 125; Доступ из информационно-правовой системы «Консультант плюс».

11. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ (в редакции от 02.11.2013 года № 294-ФЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 31. Ст. 3823; 2013. № 44. Ст. 5633.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА В СФЕРЕ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Артюхов М.Е., Зеленцов Е.В., Берлизов М.П.

В соответствии с ч. 3 ст. 45 Конституции РФ каждый обязан заботиться о сохранении исторического и культурного наследия, беречь памятники истории и культуры [1]. Согласно нормам международного права [2], государство, со своей стороны, должно предпринимать все меры, направленные на создание экономических, организационных, научных и пр. условий для сохранения объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ и исполнения вышеупомянутой обязанности со стороны физических и юридических лиц. Одной из таких мер является государственный контроль и надзор со стороны уполномоченных органов государственной власти в указанной сфере. При этом необходимо понимать, что контроль и надзор в любой сфере будет эффективным только в том случае, если: имеется достаточное правовое регулирование осуществления такой деятельности; создан уполномоченный орган власти, наделенный необходимыми полномочиями, кадрами, материально-технической базой. Именно последний аспект и будет являться предметом исследования в данной статье, так как авторам видится, что, хотя контрольно-надзорные полномочия и являются расходными обязательствами государства (бюджета соответствующего уровня), но возможность минимизировать затраты на осуществление их, а также повысить неналоговые поступления от такой деятельности – есть проявление эффективного государственного управления в соответствующей сфере.

Итак, на сегодняшний день можно выделить следующие основные проблемы осуществления контрольно-надзорных полномочий в сфере объектов культурного наследия: разграничение полномочий между федеральными органами государственной власти и органов государственной власти субъектов РФ в данной области, реализация переданных полномочий; экономическая эффективность процедуры осуществления контроля и надзора, а также взыскания штрафов в результате привлечения к административной ответственности, возможность применения административно-восстановительных мер.

В соответствии со ст. 6 Федерального закона от 25.06.2002 года № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» [3] (далее – Закон об ОКН) государственная охрана объектов культурного наследия включает в себя: «... контроль за сохранением и использованием объектов культурного наследия». Однако, в п. 11 и п. 11.1 ст. 9 Закон об ОКН полномочия по государственной охране и полномочия по осуществлению контроля и надзора за соблюдением законодательства – отделены друг от друга. При этом, согласно п. 11.1 ст. 9 Закона об ОКН полномочия по осуществлению контроля и надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия находятся в исключительном ведении федеральных органов государственной власти. В ст. 9.2 и 9.3 Закона об ОКН, устанавливающих полномочия региональных и местных органов, есть исключительно полномочия по осуществлению государственной охраны.

Согласно ст. 9.1 Закона об ОКН часть федеральных полномочий передается органам государственной власти субъектов РФ на основе субвенций. Вместе с тем, в перечне передаваемых полномочий указывается исключительно на полномочия в сфере государственной охраны объектов культурного наследия. О полномочия по осуществлению контроля и надзора за соблюдением законодательства – ничего не говорится.

Все вышесказанное позволило прокуратуре РФ и правоприменительным органам сделать вывод о том, что полномочия по контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере объектов культурного наследия – есть исключительные полномочия федеральных органов государственной власти, которые не переданы государственным органами субъектов РФ [4]. При этом абсолютно игнорируется тот факт, что согласно п. 2 постановления Правительства РФ от 31.12.2009 года № 1204 «Об утверждении Положения о государственном контроле в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации» [5] указанные полномочия наравне с Министерством культуры РФ и его территориальными органами осуществляют органы государственной власти субъектов РФ (прямо предусмотрено). По мнению органов про-

куратуры, в данном случае постановление Правительства РФ входит в противоречие с положениями федерального закона, который и подлежит применению в связи с его большей юридической силой. Какие-либо комментарии относительно положений ст. 11 Закона об ОКН, которая предусматривает возможность государственного контроля со стороны региональных органов государственной власти, отсутствуют.

Вместе с тем, указанная правовая позиция органов прокуратуры РФ, находит свое подтверждение и в письме Минэкономразвития РФ, основанном на Поручении Правительства РФ от 01.08.2013 года № ОГ-П44-5540 [6], предусматривающем децентрализацию властных полномочий и передачу несвойственных федеральным министерствам функций органам государственной власти субъектов РФ.

Однако, указанная ситуация с такой трактовкой положений закона характерна лишь для отдельных субъектов РФ (в частности для Краснодарского края) и пока не поддержана органами прокуратуры других субъектов. По результатам совместного совещания прокуратуры Краснодарского края, Министерства культуры РФ и управления государственной охраны объектов культурного наследия Краснодарского края направлен запрос в Генеральную прокуратуру РФ о разъяснении.

Необходимо отметить, что вышеназванный п. 11.1 Закона об ОКН, который и вызвал проблематику, отсутствовал в первоначальной редакции закона и был внесен позже [7], что свидетельствует о недостаточной проработке нормативного акта на стадии его подготовки и принятия.

Таким образом, в настоящее время полномочия по государственному контролю и надзору за соблюдением законодательства РФ в области объектов культурного наследия должно осуществлять исключительно Министерство культуры РФ непосредственно и через свои территориальные органы. А в силу их отдаленности от непосредственных объектов контроля, а также малой штатной численности, такая деятельность не является эффективной (например, Кубанское управления Министерства культуры РФ, находясь территориально в г.Краснодаре, осуществляет свою юрисдикцию на Краснодарский край, Республику Адыгея, Карачаево-Черкесская Республика и Кабардино-Балкарская Республика).

Устранить указанную ситуацию могло бы простое исключение указанного п. 11.1 из ст. 9 Закона об ОКН или включение аналогичных пунктов в ст. 9.2 и 9.3 Закона об ОКН. Помимо этого, безусловно устранить путаницу помогло бы четкое разграничение понятий «контроль» и «надзор», либо устранение одного из них из Закона об ОКН.

Еще одним проблемным моментом является привлечение лиц к административной ответственности за совершение правонарушений в области объектов культурного наследия. Указанная деятельность государственных органов является прямым следствием их контрольно-надзорной деятельности.

Принятым Федеральным законом от 07.05.2013 года № 96-ФЗ [8] существенно увеличен размер санкций статей 7.13-7.14.2 КоАП РФ, что подтверждает как степень общественной опасности данных правонарушений, так и их количество (распространенность). Безусловно такое увеличение сумм штрафов носит не только предупредительный и воспитательный характер, но и фискальный, а также распределительный.

Вместе с тем, изменению подверглись также и соответствующие статьи 23 и 28 глав КоАП РФ, которые отобрали у органов государственной власти в области объектов культурного наследия право самостоятельно рассматривать материалы по таким правонарушениям и передали их в компетенцию суда. Безусловно это обусловлено, в первую очередь, предупреждением коррупции, а также снятием с органов государственной власти излишней ответственности при рассмотрении таких дел, неправомерное решение по которым может повлечь тяжкие последствия. Однако, на практике это поставило вопрос о том, что представителям региональных и федеральных органов государственной власти, для обеспечения надлежащего качества рассмотрения дела, необходимо присутствовать в суде при таком рассмотрении. Соответственно это автоматически ставит вопрос, как о штатной численности, так и о финансовой и материально-технической обеспеченности: затраты на пересылку материалов почтой, затраты на командировки (проезд, суточные, проживание). При этом, в соответствии со ст. 24.7 КоАП РФ [9] такие затраты вряд ли можно отнести к издержкам по делу об административном правонарушении и взыскать за счет виновного лица.

Возможным выходом из этой ситуации может стать право такого государственного органа возбуждать административное расследование по факту совершенного административного право-

нарушения (ст. 28.7 КоАП РФ) и затем передавать такие материалы на рассмотрение в районный суд по месту нахождения органа, проводившего административное расследование (ч. 2 ст. 29.5 КоАП РФ). Однако, такой способ применим далеко не всегда, так как возбуждение административного расследования допустимо в исключительных случаях.

Немаловажным фактором эффективной деятельности также выступает и такой показатель, как суммы, зачисленные в бюджет в результате взыскания административных штрафов. Вместе с тем встает вопрос об уровне бюджета в который подлежат перечислению такие денежные средства, а также их дальнейшее использование в целях самих объектов культурного наследия.

Так, согласно ст. 3.5 КоАП РФ, а также ст. 13.1 Закона Краснодарского края от 23.07.2003 года № 608-КЗ «Об административных правонарушениях» [10], суммы административных штрафов, взысканных за административные правонарушения, подлежат зачислению в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Ст. 46 Бюджетного кодекса РФ [11] в п. 1, 2 и 3 не содержит специального указания на распределение сумм штрафов за совершение административных правонарушений в области объектов культурного наследия (отсутствуют также и упоминания о названии 7-й главы КоАП РФ), а, соответственно, в силу положений пп. 7 п. 1 той же статьи – такие суммы штрафов подлежат 100%-ному зачислению в бюджеты муниципальных образований.

Учитывая, что действующим законодательством РФ специально не предусмотрена обязанность использования взыскиваемых денежных средств исключительно на цели, связанные с сохранением, использованием, популяризацией и государственной охраной объектов культурного наследия, для региональных и федеральных органов власти (особенности в свете субвенций) отсутствует должный стимул для эффективности такого государственного контроля и надзора, что безусловно является неверным. Указанное обстоятельство накладывает свой отпечаток и на иные принимаемые меры (взыскание денежных средств за повреждение/уничтожение объектов культурного наследия в претензионном и (или) судебном порядке).

Авторам представляется, что разрешение указанных проблемных аспектов деятельности уполномоченных органов государственной власти позволит не только существенно повысить эффективность государственного управления в данной области, но и создать экономическую возможность улучшения дела охраны памятников в России.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ и от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ) // Российская газета. 1993. 25 дек.; 2008. 31 дек.

2. Рекомендации о сохранении культурных ценностей, подвергающихся опасности в результате проведения общественных или частных работ (принята в г. Париже 19.11.1968 года на 15-ой сессии Генеральной конференции ЮНЕСКО) // Международные нормативные акты ЮНЕСКО. М.: Логос, 1993 г. С. 323–331.

3. Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации : Федеральный закон от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ (в редакции от 23 июля 2013 г. № 245-ФЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 26. Ст. 2519; 2013. № 30 (ч. 1). Ст. 4078.

4. Письмо Прокуратуры Краснодарского края от 12.08.2013 года № /4-26-2013 / Официально не публиковалось. Переписка управления государственной охраны объектов культурного наследия Краснодарского края и прокуратуры Краснодарского края.

5. Об утверждении Положения о государственном контроле в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 31.12.2009 № 1204 (в редакции от 20.07.2011 года № 590) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2010. № 4. ст. 397; 2011. № 31. Ст. 4758.

6. Поручение Правительства РФ от 01.08.2013 года № ОГ-П44-5540 / официально не публиковалось. Разослано федеральным и региональным органам государственной власти для организации исполнения.

7. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий: Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 258-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2007. № 1 (Ч. 1). ст. 21.

8. О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральным законом от 07.05.2013 года № 96-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2013. № 19. ст. 2323.

9. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (в редакции от 07 мая 2013 г. № 96-ФЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1; 2013. № 19. Ст. 2323.

10. Об административных правонарушениях : Закон Краснодарского края от 23.07.2003 года № 608-КЗ (в редакции от 02.10.2013 года № 2795-КЗ) // Кубанские новости. 2003. № 125; Доступ из информационно-правовой системы «Консультант плюс».

11. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ (в редакции от 02.11.2013 года № 294-ФЗ) // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 31. Ст. 3823; 2013. № 44. Ст. 5633.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ЗА СЧЕТ ОСВОЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЙ АРКТИЧЕСКОГО ШЕЛЬФА

Баранов Н.С.

В условиях современного глобального мироустройства экономика России чрезмерно зависима от внешних неподконтрольных ей факторов, так любой естественный или искусственно созданный финансовый кризис тут же откатывает нашу страну назад. Для сглаживания воздействия мировой конъюнктуры на нашу страну очевидна острая потребность в воссоздании собственной экономической мощи государства. Все примерно одинаково понимают, что для этого необходимо: создание инновационных производств, активная модернизация, развитие инфраструктуры, подъем отечественной науки и образования, укрепление рубля, восстановление сельского хозяйства и проч. Но как этого достичь в условиях высокой ограниченности ресурсов и местами уже наступившей третьей промышленной революции?

Очевидно одно, нужно сконцентрировать усилия в единственно верных направлениях. Нужны идеи, проекты, которые способны были бы аккумулировать колоссальный внутренний потенциал страны, стать локомотивом роста, потянув за собой все отрасли экономики. Важно уже не заниматься поиском чего-то нового, а использовать те ниши, где или уже создан задел, или самой природой дарованы нам преимущества. Тут руководству страны необходима и геополитическая прозорливость и сугубо рациональное понимание мировых тенденций.

Представляется, что одним из немногих проектов такого рода должно стать освоение Арктики, моря которой не только богаты ресурсами, но и обещают переворот в мировой морской транспортной системе.

Перспективы освоения шельфовых месторождений

На сегодняшний день треть мировой добычи нефти и газа приходится на морские месторождения. При этом вопреки долгосрочному тренду последние годы наблюдается даже небольшое падение удельных объемов добычи на шельфе. Это связано с тем, что уровень добычи в некоторых традиционных шельфовых провинциях таких, как, например Северное море, уже миновал свой пик.

Извлекаемые ресурсы углеводородов арктических акваторий России достигают 75 млрд. тонн условного топлива, что соответствует примерно 20% от общего объема углеводородных ресурсов шельфовых зон Мирового океана¹. При этом российский шельф привносит совсем скромную долю в отечественные объемы годовой добычи (всего несколько процентов), и только недавно государство серьезно заявило о своих морских амбициях. 2013 год стал знаковым в этом смысле. Во-первых, с принятием Федерального закона 268-ФЗ от 30.09.2013² был установлен новый режим для шельфовых месторождений. Во-вторых, в декабре 2013 года стартовала добыча нефти на Приразломном месторождении в Печорском море, это первый в России проект по до-

¹ Перспективы развития нефтяной геологоразведки в России. Взгляд за горизонт 2025 года: Ernst & Young, 2011.

² Федеральный закон №268-ФЗ от 30.09.2013 «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ в связи с осуществлением мер налогового и таможенно-тарифного стимулирования деятельности по добыче углеводородного сырья на континентальном шельфе РФ»

быче углеводородов в Арктике. В-третьих, «Роснефть», крупнейший недропользователь российского шельфа, оформила стратегических партнерства с компаниями «ЭксонМобил», «Статойл» и «Эни», в рамках которых зарубежные инвесторы профинансируют геологоразведочный этап освоения как минимум 18 лицензионных участков, а это несколько сотен миллиардов рублей.

Повышенное внимание российского государства к углеводородным ресурсам шельфа, конечно же, связано во многом и с тем, что ее традиционные уникальные разрабатываемые регионы добычи, расположенные на суше, вступили в позднюю стадию разработки, открытие новых регионов просто необходимо для поддержания уровня добычи, который будет существенно снижаться, если Россия не начнет активную добычу на шельфе уже в ближайшее время.

То есть Россия для целей энергетической безопасности просто вынуждена осваивать северные морские месторождения, вместе с этим, их разработка требует инновационных технологий, строительства инфраструктурных объектов, развития смежных отраслей, повышения уровня государственного и корпоративного управления, концентрации колоссальных ресурсов. Если принять допущение, поддерживаемое экспертами во всем мире, о том, что нефть и газ в ближайшие десятилетия останутся такими же востребованными, то роль Арктики в качестве локомотива роста становится очевидной.

При условии разработки и реализации долгосрочной стратегии по освоению шельфовых месторождений, ориентированной на укрепление экономической мощи государства, возможно достижение мультипликативного эффекта, который обеспечит существенный рост ВВП страны в долгосрочной перспективе. При постепенной локализации производства возможно достичь резкого роста в развитии целой цепочки смежных отраслей (металлургии, кораблестроении, машиностроении, проектировании, строительстве и проч.).

Только в рамках первых этапов реализации шельфовых проектов ожидаются заказы на десятки морских платформ, десятки ледоколов и танкеров, буровые суда, суда обеспечения и трубоукладчики. Будет создано более 100 тыс. новых рабочих мест, обеспечено развитие отстающих приморских регионов. Озвученный Правительством РФ и государственными нефтегазовыми компаниями высокий уровень локализации производства гарантирует российской промышленности заказы более чем на 15 трлн руб.

Рассматривая потенциал освоения российского шельфа не следует забывать, что наиболее перспективные своей нефтегазоносностью регионы арктических и дальневосточных морей являются малоосвоенными, там практически полностью отсутствует необходимая инфраструктура. Наиболее привлекательные арктические регионы характеризуются очень сложными природными условиями: ледовый покров, айсберги, полярная ночь, низкие температуры. Для работы в этих условиях на первоначальном этапе потребуются концентрация не только российского, но в большей степени передового зарубежного опыта. Рассмотрим некоторые аспекты освоения ресурсов Арктики.

Фискальное законодательство

До принятия 268-ФЗ от 30.09.2013 основным препятствием на пути освоения шельфовых месторождений служило текущее фискальное законодательство. Налоговая составляющая в выручке проектов была настолько высокой, что терялся экономический стимул освоения сложных и капиталоемких проектов. Существовавший налоговый режим какое-то время был оправдан с точки зрения наполнения бюджета, но не годился для реализации новых крупномасштабных проектов. По подсчетам Минэнерго, на разработке шельфа до принятия 268-ФЗ недропользователь терял бы по 440 рублей с каждой тонны добытой нефти¹.

Расчеты экономической эффективности разработки шельфовых месторождений арктического региона показывали по большей степени очень низкий уровень доходности, несоизмеримый с теми рисками, которые несет инвестор. Налоговая составляющая в выручке была очень высокой (около 65%), в такой ситуации даже значительное сокращение затрат существенно не улучшает экономику проекта. Было очевидно, что без экономического стимулирования со стороны государства разрабатывать месторождение не рентабельно, причем ранее рабочий механизм в виде точечного льготирования тоже не подходил, инвестор требовал приемлемый уровень доходности и гарантий неухудшения фискальных условий.

¹ Нерентабельный режим/ Кондрашов И.//: Коммерсантъ. – 2012, №59 (4844).

Решение указанных проблем сначала было обозначено в распоряжении 443-р¹, которое предусматривало разработку нового фискального режима:

- отмену экспортной пошлины;
- гарантии неизменяемости фискальных параметров;
- дифференцированный по уровню сложности проекта роялти (НДПИ) на уровне 30–5%;
- отмена налога на имущество;
- отмена ввозных пошлин на оборудование.

30.09.2013 был принят Федеральный закон 268-ФЗ, который установил новый налоговый режим для шельфовых месторождений, добыча на которых начнется не ранее 1 января 2016 года. Ключевые параметры нового закона представлены ниже:

- налоговые каникулы по экспортной пошлине;
- НДПИ по уровню сложности проектов (30–1%);
- налог на прибыль в размере 20%;
- отмена налога на имущество и ввозных пошлин на оборудование;
- возможность переноса убытков.

На рисунке 1 представлено распределение доходов недропользователя от реализации нефти до налога на прибыль в разрезе 4-х групп сложности в рамках нового фискального режима.

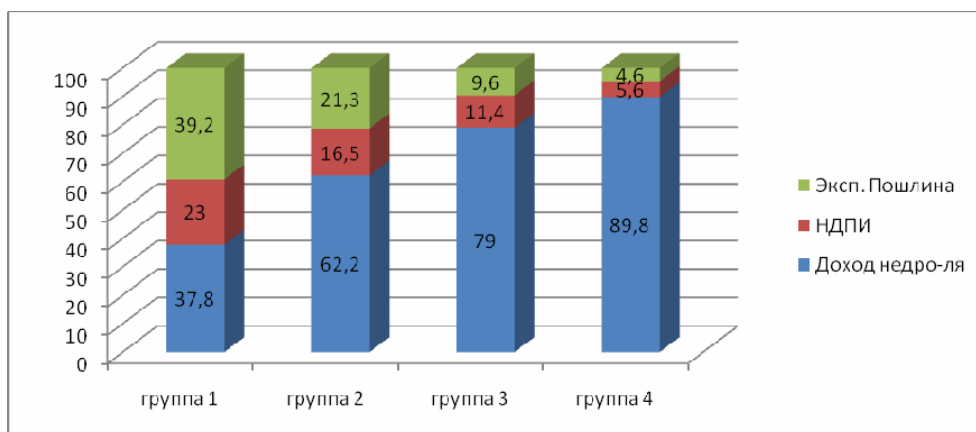


Рис. 1. Распределение доходов от реализации нефти до налога на прибыль, долл./баррель

По ряду позиций закон предусматривает улучшения в сравнении с распоряжением 443-р:

- от вывозной таможенной пошлины освобождаются не только углеводородное сырье, но и продукты технологического передела: СПГ, стабильный конденсат и ШФЛУ;
- установлены пониженные ставки НДПИ при добыче природного газа и нефти (только для четвертой группы сложности);
- установлены льготы по транспортному налогу;
- закон также предусмотрел возможность отнесения безрезультатных геологоразведочных затрат на последующие успешные проекты до момента достижения полного вычета (на один новый проект – не более трети безрезультатных затрат).

В то же время, закон преподнес одну неожиданность, четко обозначив каникулы по экспортной пошлине до 2032–2042 г. в зависимости от группы сложности месторождения. Сюрпризом это оказалось для тех, кто ожидал полной отмены пошлины. Однако с позиции инвестора это ограничение имеет смысл рассматривать и в разрезе тенденций отрасли: в результате принятия предложенного Минфином налогового маневра начиная с 2014 г. в целом по отрасли стартует постепенный переход от экспортных пошлин в сторону НДПИ – таким образом, к обозначенному периоду фискальная конструкция, возможно, будет иной. Еще один положительный момент для инвестора можно усмотреть в том, что полная отмена экспортной пошлины оставляла бы большой соблазн Правительству вернуть этот инструмент. Отрицательными же аспектами наличия каникул с позиции государства является то, что инвестор, во-первых, в определенных условиях будет стремиться к ускоренному извлечению запасов, что может быть неэффективным

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации №443-р от 12.04.2012.

подходом с точки зрения рационального пользования недрами, во-вторых, может отказаться от долгосрочных проектов Восточной Арктики.

Помимо чисто фискальных новый закон разрешил и другие законодательные проблемы: таможенные сложности при осуществлении работ на шельфе; проблема с вычетом «входного» НДС, неопределенность правового регулирования в отношении искусственных островов, установок и сооружений

Законодательные барьеры еще остались, например, вопрос утилизации буровых отходов или чрезмерное количества разрешений на бурение, есть и целый ряд неопределенностей в отношении нового законодательства, например, не прописаны четкие механизмы по учету расходов на месторождениях, которые выйдут на промышленную добычу ранее срока и вопреки плану не попадут под действие 268-ФЗ. Вместе с этим, следует отметить, что проведенная реформа существенно повысило конкурентоспособность российских арктических проектов, заложив прочное основание на пути освоения морских регионов. На рис. 2. показаны фискальные условия работы на шельфовых месторождениях ряда стран в сравнении с новым российским режимом.

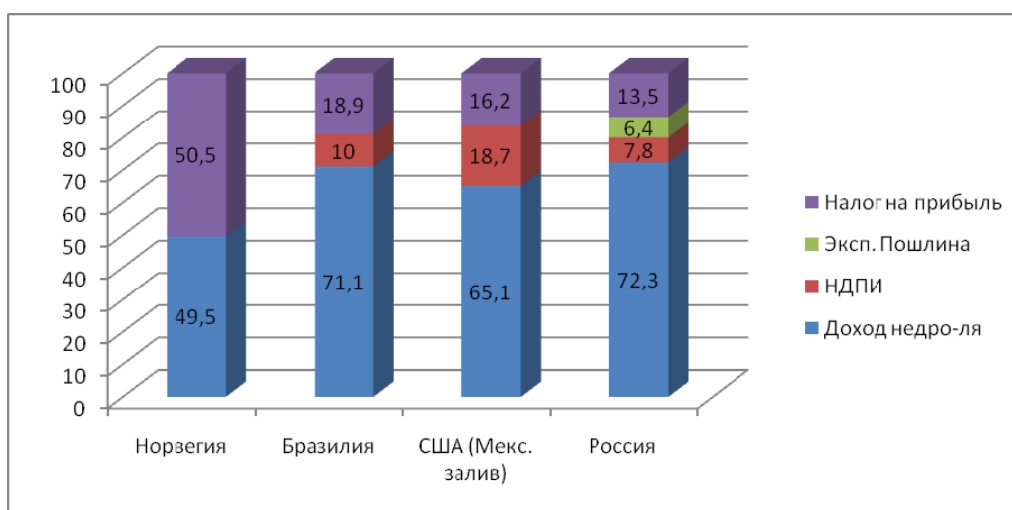


Рис. 2. Доходность шельфовых проектов по миру, долл./баррель¹.

Экология

Аварии на шельфе случаются с определенной периодичностью, это вовсе не редкость, другое дело, что они не все на слуху, как например, недавняя авария в Мексиканском заливе, в результате которой за 152 дня вылилось около 680 тыс. тонн нефти, а нефтяное пятно достигло площади 75 тысяч кв. км.²

Не сложно догадаться, что разливы нефти в Арктике будут иметь куда худшие экологические последствия. Там ситуация дополнительно усугубляется такими факторами, как:

- полярная ночь;
- наличие льда;
- низкие температуры;
- удаленность инфраструктуры.

Для арктических условий характерны уникальные виды берегов (шельфовые ледники, припай, тундровые берега), уникальные океанографические условия, более медленное выветривание и более длительная стойкость нефтяного разлива. Эти факторы препятствуют эффективному сбору нефти и требуют разработки новых методов ликвидации разливов.

Дополнительные трудности существуют также и при попытках обнаружения нефти. Это связано, прежде всего, с ограниченной видимостью, дрейфующими льдами, накоплением нефти подо льдом, сильным ветром. Обычные средства обнаружения: визуальные, спутник, ИК- и УФ-сканеры на судах и самолетах – могут обнаружить нефть на воде, на льду, но не позволяют – под снегом или льдом. Для этих целей необходимо применять особые дорогостоящие системы.

¹ EY: Global oil and gas tax guide 2013.

² Wikipedia

Сегодня реализуется несколько крупных международных программ по исследованию возможностей ликвидации разливов нефти в Арктике, спонсорами которых выступают многие крупнейшие нефтегазовые компании (например, Арктическая общепромышленная программа (JIP)). Вывод, к которому приходят специалисты, заключается в том, что среди трех методов ликвидации разливов нефти (механический сбор, химическая дисперсия (использование реагентов) и сжигание на месте) именно сжигание является методом с наивысшим потенциалом устранения нефтяных разливов в арктических водах.

Развитие передовых методов ликвидации разливов нефти очень важно, однако, очевидно, что ключевой задачей для целей предотвращения ущерба окружающей среде в арктических условиях является минимизация рисков за счет снижения вероятности аварии. Правительство России должно координировать деятельность государственных органов и компаний для достижений экологической безопасности при работах на шельфе.

Технологии и локализация

Для ведения работ на шельфе требуются плавучие и стационарные буровые установки, буровые и сейсморазведочные суда, суда снабженцы, плавучие краны, ледоколы, морские вертолеты, добычные платформы, плавучие хранилища, танкеры, подводные комплексы добычи углеводородов и проч. Арктические условия добавляют свою специфику, повышая требования к оборудованию и технологиям. Своих современных профильных морских технологий у России очень мало, налицо наше серьезно отставание.

На уровне государства ключевая задача – обеспечить спрос нефтяников российским предложением, а это значит, что именно в России нужно строить морские сооружения, производить оборудование и развивать технологии. Важно добиться высокого уровня локализации производства в рамках реализации шельфовых проектов, только так можно обеспечить экономический рост в смежных отраслях, во всей экономике.

Российское государство всерьез озадачено этим вопросом. Компания «Роснефть» добровольно в рамках рекомендации Президента России взяла на себя обязательства по достижению 75 процентного уровня локализации услуг и оборудования, используемых в шельфовых проектах. Минпромторг в рамках поручения Правительства в 2012 году разработал «Стратегию локализации», в рамках ее выполнения, в частности, планируется к 2020 году локализовать производство до 70 процентов судового оборудования непосредственно на нашей территории.

Однако следует заметить, что добиться фактического достижения декларируемого Правительством и государственными компаниями уровня локализации в краткосрочной перспективе будет достаточно сложно, российские поставщики сегодня не готовы обеспечить должное предложение. Например, если рассмотреть основные судостроительные мощности, то их нынешний объем на сегодняшний день позволяет закрыть из требуемого объема заказов около 25 процентов¹.

Позитивными примерами работы Правительства в направлении локализации могут служить строительство судостроительной верфи на Дальнем Востоке и Мурманской области, формирование особых экономических зон промышленно-производственного типа, специализирующихся на судостроении, в Астраханской, Нижегородской областях и Приморском крае. Важна также и слаженная координация российских производителей и заказчиков, иллюстрацией этого может служить формирующееся партнерство «Роснефти» и «Ростехнологий».

Решая задачи такого плана, опять же интересно изучить опыт стран, которые прошли похожий путь.

В начале 70-х годов национальное участие в норвежских нефтегазовых проектах составляло 0%, за 15 лет этот уровень подтянулся примерно до 65%, каким он остается и сейчас. И главное, что сегодня норвежские поставщики успешно конкурируют на мировом рынке. Например, норвежская компания Aker Solutions единственная в мире является производителем полного списка ключевого подводного оборудования (сепараторы, компрессоры и проч.).

Норвежское Правительство в 1972 году официально рекомендовало при заключении контрактов на поставку оборудования и оказание услуг отдавать предпочтение местным (норвежским) компаниям при условии, что они оказывают услуги надлежащего качества по конкурентной цене. В Норвегии регулярно разгораются скандалы, когда крупные заказы, например, на строительство морской платформы, размещаются в Корею или других странах. Компании-

¹ www.minpromtorg.gov.ru

заказчики, оправдываются тем, что стоимость одного часа работы в Корее, особенно после кризиса 2008 года, значительно ниже норвежских стандартов, где очень высокий уровень жизни и даже во время кризиса не произошло снижения заработной платы рабочих.

Основной упор норвежское правительство сосредоточило на создании условий для развития внутреннего рынка поставщиков, были созданы условия для того, чтобы норвежские поставщики активно сотрудничали с международными компаниями, а международным компаниям – условия для создания представительств и совместных предприятий.

Для нас важно в процессе локализации не просто обязать российские нефтегазовые компании закупать отечественное, но разработать программу постепенного вовлечения российских производителей и, пожалуй, самое важное, стимулировать самих российских производителей. На первоначальном этапе очень важно создать хорошие условия для открытия в России совместных предприятий с зарубежными компаниями, при этом необходимо объяснять зарубежным партнерам, что рано или поздно российские заказчики прекратят покупку оборудования за рубежом.

Сегодня в России сложились уникальные условия для возможного экономического рывка, сама природа играет на нашей стороне. По данным Wall Street Journal, за последние десятилетия средняя температура в Арктике увеличилась на 4 градуса по Цельсию, а в мире – всего лишь на 1 градус. Это климатическое явление в обозримом будущем может превратить Северный морской путь в ключевую транспортную артерию между Европой и Азией. Этот маршрут короче (путь от Роттердама до Шанхая сокращается на две недели), дешевле и безопаснее. Строительство заводов по производству СПГ в этом регионе приобретает теперь совсем иной геополитический акцент, открывая путь и в Европу, и в Азию и позволит в целом государству вести более гибкую газовую коммерческую политику.

Список использованных источников

1. Федеральный закон №268-ФЗ от 30.09.2013 «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ в связи с осуществлением мер налогового и таможенно-тарифного стимулирования деятельности по добыче углеводородного сырья на континентальном шельфе РФ».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации №443-р от 12.04.2012.
3. Фискальный режим для шельфовых проектов/ Баранов Н.С.// Научно-технический вестник ОАО «НК «Роснефть». – 2012, №3.
4. Эффективность разработки нефтегазовых месторождений на континентальном шельфе России/ Баранов Н.С.//Научно-экономический журнал «Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом». – 2013, №1;
5. Перспективы развития нефтяной геологоразведки в России. Взгляд за горизонт 2025 года: Ernst & Young, 2011.
6. Нерентабельный режим/ Кондрашов И.//: Коммерсантъ. – 2012, №59 (4844).
7. EY: Global oil and gas tax guide 2013.
8. www.minpromtorg.gov.ru.
9. www.christian-spirit.ru.
10. www.wikipedia.com

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ИННОВАЦИОННЫХ ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ ГЕОТЕРМАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Барзаева М.А., Бетилгуриев М.А., Идигова Л.М., Якубов Т.В.

Геотермальная энергетика – производство электроэнергии, а также тепловой энергии за счёт ресурсов недр земли. Общий выход тепла из недр на земную поверхность втрое превосходит современную мощность энергоустановок мира и оценивается в 30 ТВт. Геотермальная энергия собирается посредством использования горячей воды и пара с поверхности земли. Тепло исходит из ядра земли 24 часа в день, 365 дней в году. Она считается очень надежной. Подобные электростанции всегда находятся в 95–99-процентной эксплуатационной готовности. Отсюда вытекает преимущество рассматриваемых электростанций перед солнечными фермами и ветропарками. Риск того, что при работе геотермальной станции могут произойти сбои, ми-

нимален. Преимуществом геотермальной энергетики является ее практически полная безопасность для окружающей среды. Количество CO_2 , выделяемого при производстве 1 кВт электроэнергии из высокотемпературных геотермальных источников, составляет от 13 до 380 г (например, для угля он равен 1042 г на 1 кВт/ч). Все построенные за последние 100 лет объекты продолжают работать и сейчас.

Кроме того, развитие геотермальной энергетики способствует созданию новых рабочих мест. Инженеры, строители, архитекторы, ученые – это лишь небольшой перечень специалистов, наличие которых необходимо для исследования, проектирования и строительства геотермальных электростанций.

Надежность и долговечность источников геотермальной энергии может стать значительным конкурентным преимуществом региона. Чеченская Республика занимает третье место в России по запасам геотермальной энергии, уступая Камчатке и Дагестану. Чеченская Республика уже сегодня испытывает дефицит углеводородного сырья и энергетических ресурсов, поэтому чистые, возобновляемые и надежные внутренние источники энергии могли бы помочь стабильному развитию экономики региона.

Юг России не имеет достаточных запасов органического топлива и гидроэнергии для полного удовлетворения возрастающих запросов экономики и социальной сферы в энергоносителях. Недостаток восполняется импортом природного газа из основных газодобывающих районов страны. Эта проблема весьма актуальна и для Чеченской Республики. Топливо-энергетический баланс Чеченской Республики пассивный. Значительная часть потребляемых в республике энергоресурсов (природный газ, электроэнергия) ввозятся из других регионов. Всего потребляется около 2,6 млн. т.у.т/год.

Вместе с тем большой потенциал геотермальных вод, выявленных в Чеченской Республике, остается невостребованным и не играет существенной роли в топливо-энергетическом балансе.

По запасам геотермальных вод для теплоснабжения Чеченская Республика занимает третье место в Российской Федерации после Дагестана и Камчатской области. Наибольшие перспективы в расширении объемов использования термальных вод связывают с такими районами, как Грозненский, Наурский, Шелковской, где уже имеется опыт разработки геотермальных месторождений и расширение действующих водозаборов возможно при условии поддержания пластового давления путем обратной закачки термальных вод после снятия теплового потенциала в продуктивные пласты (создание ГЦС). Промышленная разработка геотермальных месторождений на территории Чеченской Республики началась с середины 70-х гг. Была организована работа 14 термоводозаборов с температурой от 60 °С до 108 °С (рис. 1). Разведанные выводимые запасы геотермальных вод месторождений Чеченской Республики составляют 64,68 тыс. м³/сутки.

В настоящее время только по двум месторождениям имеются утвержденные в ГКЗ запасы в объеме 10,650 тыс. м³/сутки (Ханкальское – 9,5 тыс. м³/сутки и Гойтинское – 1,150 тыс. м³/сутки), что составляет 16,46 % от разведанных запасов. Таким образом, имеющиеся запасы геотермальных вод представляют реальный промышленный интерес для воссоздания геотермального комплекса Чеченской Республики, а наличие неудовлетворенного спроса на тепло и горячую воду (отопление, горячее водоснабжение, теплоснабжение теплиц, рыборазведение и пр.) гарантируют геотермальной подотрасли полный сбыт всей производимой теплопродукции и высокую эффективность хозяйственной деятельности.

На территории Чеченской Республики на сегодняшний день действуют 14 разных программ, направленных на восстановление социально и экономически значимых объектов хозяйства республики, в том числе – программы инновационного развития Чеченской Республике. [1–3]. В рамках осуществления данных программ предлагается реализация комплексного проекта с участием ООО «Арэн-Стройцентр» совместно с высшим учебным заведением – Грозненского государственного нефтяного технического университета имени акад. М.Д. Миллионщикова по созданию высокотехнологического производства – опытно-промышленной геотермальной станции на основе реализации циркуляционной схемы использования глубинного тепла Земли (далее ГСЦС).

Согласно стратегии реализации данного пилотного проекта, предлагается строительство ГСЦС производительностью не менее 5,15 Гкал/час. Территориально, пилотная ГСЦС будет находиться на Ханкальском месторождении (Грозненский сельский район, см. рисунок 2). Разрабатываемая ГСЦС предназначена для теплоснабжения объектов сельского (тепличного) хозяйства, го-

родского коммунального хозяйства и объектов промышленности за счет использования глубинного тепла Земли (тепла резервуара геотермальных вод), вместо дорожающего природного газа.

Поскольку технические параметры данной станции не имеют аналогов в России, стоимость строительства первой станции возрастает на величину НИОКР. В дальнейшем организация будет иметь возможность монтажа ГСЦС «под ключ», причем за счет низких эксплуатационных затрат выработки теплоэнергии на таких станциях, себестоимость 1 Гкал тепла будет сравнительно низкой, что позволит им конкурировать на целевом рынке. Более того, станции такого типа обладают потенциалом расширения полезного эффекта за счет возможностей подключения бинарной электростанции и блока извлечения полезных компонентов (например, кремнезема) из теплоносителя – пластовой воды.

Грозненская ГСЦС является первой пилотной геотермальной теплостанцией на территории Чеченской Республики и вводимой в эксплуатацию в 2015 году. В момент ввода геотермальной станции в эксплуатацию ее мощность составит 6 МВт.

На протяжении 30 лет пилотная Грозненская ГСЦС будет обеспечивать тепловой энергией объекты ЖКХ (пос. Гикало), промышленности и сельскохозяйственные объекты Чеченской Республики (тепличные хозяйства). В результате строительства геотермальной станции и получения положительного опыта эксплуатации можно будет говорить о диверсификации используемых энергетических ресурсов республики, повышении эффективности использования ее энергетического потенциала без ущерба для окружающей среды.

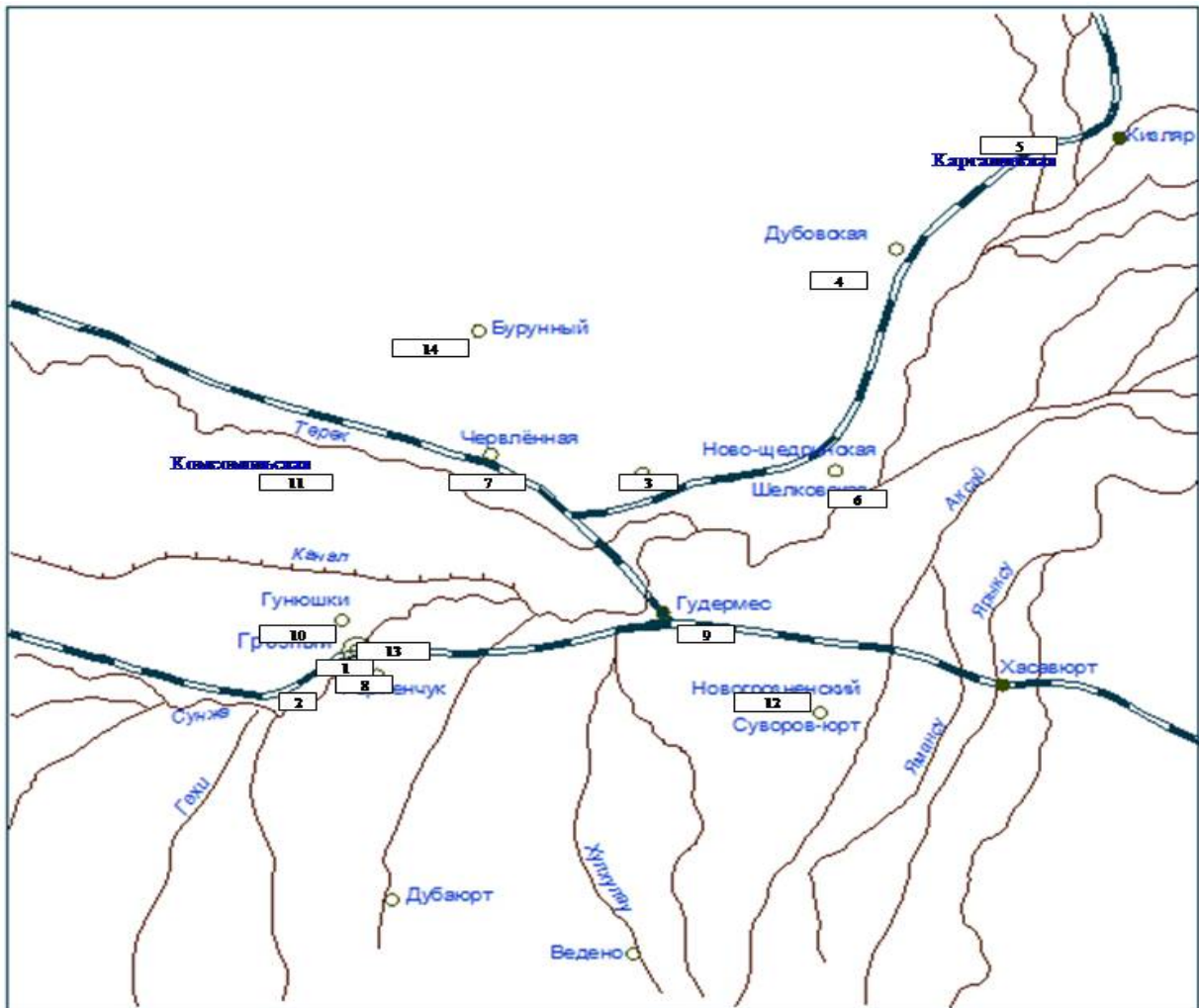


Рис. 1. Карта геотермальных месторождений Чеченской Республики.

- Условные обозначения: 1 – Ханкальское месторождение; 2 – Гойтинское; 3 – Новошедринское; 4 – Дубовское; 5-Каргалинское; 6 – Шелковское; 7 – Червленское; 8 – Герменчугское; 9 – Гудермесское; 10 – Гунюшки; 11 – Комсомольское; 12 – Новогрозненское; 13 – Петропавловское; 14 – Центрально-Бурунное

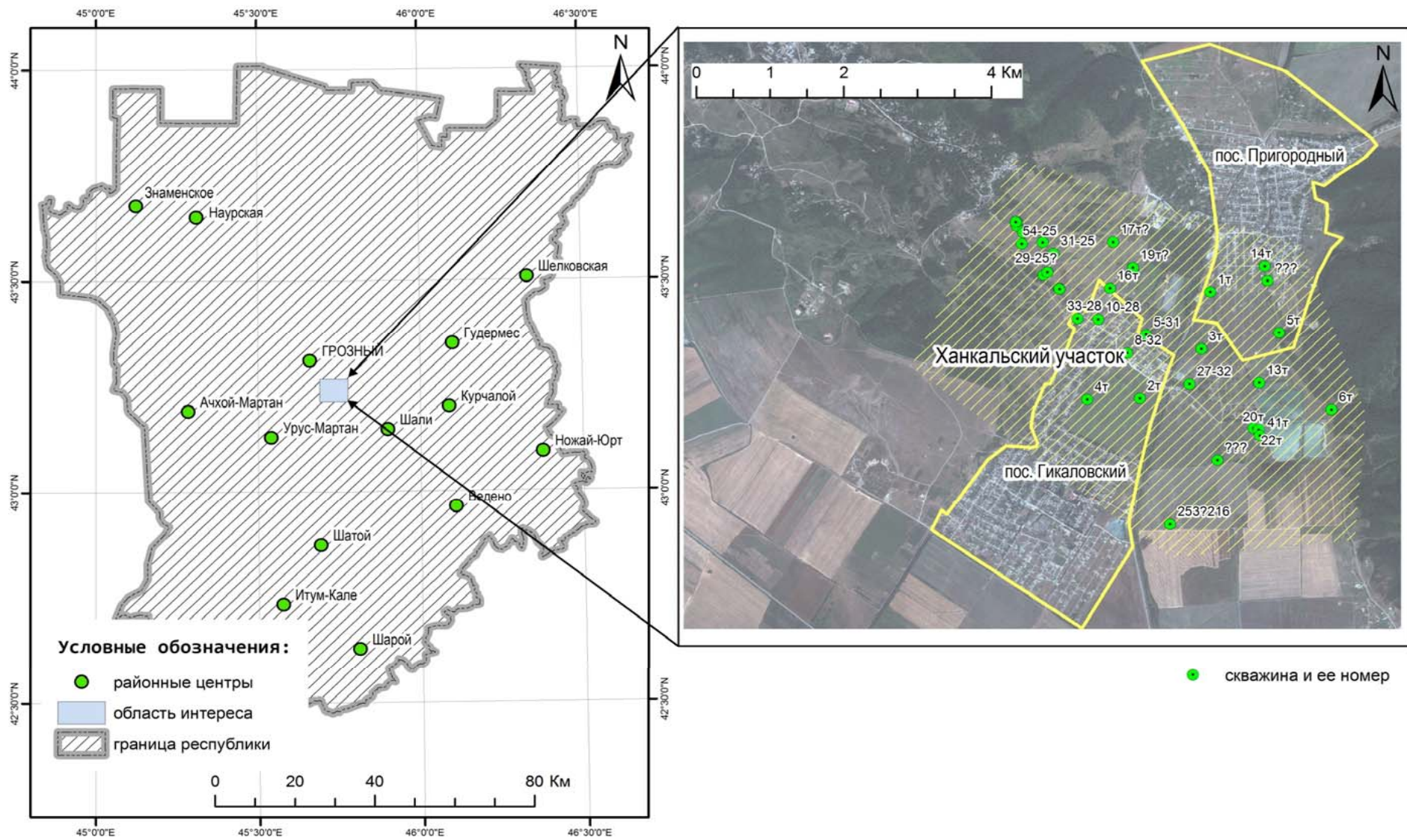


Рис. 2. Ханкальское месторождение, Грозненский сельский район. Снимок со спутника. 2013 г.

Грозненская ГСЦС будет являться изолированной станцией со своим сетевым хозяйством. Она проектируется и строится с учетом статуса гарантирующего поставщика в Ханкальском энергоузле и способна обеспечивать энергией предприятия, учреждения, близлежащие объекты сельского хозяйства.

Анализ рынка тепловой энергии Чеченской Республики показывает, что имеется значительный диапазон в ценах реализации организаций поставщиков теплоэнергии. Так в соответствии с решением Государственного комитета цен и тарифов ЧР № 114-Т от 27.12.2012 года стоимость тепловой энергии реализуемой ОАО «РЭУ» «Владикавказский» организациям подведомственным Минобороны составляет 1580,77 руб. /Гкал. При этом стоимость одной Гкал тепловой энергии для населения и юридических лиц по населенным пунктам ЧР варьируется от 829,18 руб. (Аргунская ТЭЦ-4, ОАО «Аргунэнерго») до 1275,21 руб. за одну Гкал. (МУП «ПУЖКХ Ахчой-Мартановского района»). Причем динамика стоимости теплоэнергии в 2013 году по сравнению с 2010 составляет около 50% (например, по МУП «ЖЭУ-2» Надтеречного района в 2010 году с 659,4 руб. до 994,69 руб. в 2013 году. Относительный рост – 50,8%). Таким образом, ценовой диапазон тепловой энергии в 2015 году прогнозируется в интервале 1500 – 2000 руб. за одну Гкал тепла.

Развитие геотермальной энергетики позволит снизить темпы антропогенной нагрузки на окружающую среду, рационально использовать имеющиеся ресурсы республики, снизить темпы роста потребления традиционных энергоресурсов: угля, газа, нефти, повысить уровень энергетической безопасности. Основным затратным периодом реализации данного проекта является первоначальный этап, связанный со строительством и вводом в эксплуатацию. Текущие эксплуатационные затраты минимальны. В таблице 1 представлены первоначальные затраты реализуемого пилотного проекта Грозненской ГСЦС.

Как у поставщика теплоэнергии у пилотной ГСЦС конкуренция возможна со стороны организаций представляющих традиционную энергетику. Анализ позволяет говорить о зависимости энергетического комплекса Чеченской Республики от внешних источников и слабой развитости инфраструктуры энергетической отрасли.

На энергетический комплекс Чеченской Республики приходится 2% от выпуска продукции всей региональной экономики, 1% добавленной стоимости, произведенной в регионе, 4% инвестиционных вложений, 1% налоговых выплат, 2% среднегодовой численности занятых с производительностью труда 0,697 млн. руб. на 1 занятого в комплексе.

Лидирующие предприятия комплекса: ОАО «Нурэнерго» (передача электроэнергии) – 68% экономики комплекса в 2010г., ГУП «Чеченкоммунэнерго» (передача электроэнергии) – 23% экономики комплекса, МУУП «Теплоснабжение» (производство, передача и распределение пара и горячей воды) – 6% экономики комплекса.

Распределительные электрические сети ОАО «Нурэнерго» охватывают территорию Чеченской Республики, и входят в Объединенную энергосистему Юга. Сетевое хозяйство Чеченской Республики находится в процессе восстановления, однако темпы восстановления воздушных линий и трансформаторных подстанций не удовлетворяют возрастающим потребностям экономики Республики в электроэнергии. В связи с физическим износом основных фондов уровень потерь в сетях ОАО «Нурэнерго» составляет 37,6% (из них в сетях – 22,98%) и является одним из самых высоких в стране (значения сетевых потерь в промышленно развитых странах мира составляет 4-5%).

Среди организаций, занимающихся теплоснабжением, лидирующие позиции принадлежат МУУП «Теплоснабжение г. Грозного», которая по итогам 2010 г. сформировала 6% выручки всех предприятий, задействованных в комплексе, также поставкой тепловой энергии занимают МУУП «Грозненские электрические сети», МУУП «Грозненская энергетическая компания».

В этих условиях геотермальная энергетика имеет очевидные перспективы развития в Чеченской Республике.

Первая ГСЦС в плане предоставления услуг по реализации теплоэнергии позиционируется как «ценополучатель», когда установившаяся цена на соответствующем рынке услуг принимается в качестве расчетной. Но при этом следует отметить, что при дальнейшем тиражировании геотермальных станций, ожидается значительное снижение себестоимости вырабатываемой ими тепловой энергии.

Потребность в капитальных вложениях согласно плана-графика работ на период 2013–2015 гг.

№ п/п	Содержание работ	Срок	Источники средств	
			Средства субсидии (бюджетные средства Министерства образования и науки РФ), руб.	Собственные средства РСФ ООО «Арэн-Стройцентр» (внебюджетное софинансирование), руб.
1	1.1. НИОКТР	01.01 2013 – 01.07.2013	18 000 000	
	1.2. НИОКТР			3 000 000
	1.3 Работы по организации производства			16 000 000
2	2.1. НИОКТР	01.07.2013 – 31.12.2013	32 000 000	
	2.2. НИОКТР			7 000 000
	2.3 Работы по организации производства			23 000 000
3	3.1. НИОКТР	01.01 2014 – 01.07.2014	26 000 000	
	3.2. НИОКТР			4 000 000
	3.3 Работы по организации производства			60 000 000
4	4.1. НИОКТР	01.07.2014 – 31.10.2014	67 000 000	
	4.2. НИОКТР			12 000 000
	4.3 Работы по организации производства			30 000 000
5	5.1. НИОКТР	01.01 2015 – 01.05.2015	45 000 000	
	5.2. НИОКТР			4 000 000
	5.3 Работы по организации производства			18 000 000
6	6.1. НИОКТР	01.05.2015 – 01.10.2015	27 000 000	
	6.2. НИОКТР			8 000 000
	6.3. Работы по организации производства			30 000 000
ИТОГО СРЕДСТВ СУБСИДИИ			215 000 000	
				215 000 000
в том числе работы капитального характера				161 000 000
ВСЕГО инвестиционных затрат			430 000 000	

Таким образом, помимо имеющихся конкурентных преимуществ – это экологичность и длительный срок эксплуатации ГСЦС (30 лет), тиражирование ГСЦС позволит добиться еще одного важного преимущества – уровень себестоимости 1 Гкал тепла будет значительно ниже, чем у организаций представляющих традиционную энергетику, что позволит проводить гибкую ценовую политику.

Управление рисками предполагает предупреждение рисков, существующих в производственной и финансовой сферах деятельности Грозненской ГСЦС и минимизацию их вероятных негативных последствий.

К основным факторам риска можно отнести:

Экономические: экономические факторы в подавляющем большинстве находятся вне контроля предприятия. Это реформирование энергетики в масштабах страны, меняющееся законодательство, нестабильная обстановка в отраслях и т.д.

Природные: геотермальная станция может поддаваться воздействию тектонических процессов. Единственным источником теплоносителя для электростанции является поле геотермальных скважин, которое также является источником риска, вследствие возможности изменения характеристики скважин и сокращения количества поступающего теплоносителя, что приведет к снижению мощности электростанции и падению выработки и отпуска тепловой энергии.

Метеорологические условия района расположения Грозненской ГСЦС определяются как нормальные. Среднегодовая температура является оптимальной. Поэтому нет так такового риска повреждения основного генерирующего и вспомогательного оборудования, зданий и сооружений, а также влияния на надежность работы линий электропередач.

Региональные: основными преимуществами геотермальных источников нашей республики являются относительная пресность воды и оптимальная температура (в среднем 100–115 °С). Для республики, в которой ощущается нехватка энергии уже сегодня, развитие геотермальной энергетики стало бы настоящим прорывом в использовании альтернативных источников энергии.

Политические риски: основными рисками можно назвать возможное замораживание развития промышленности и сельского хозяйства Чеченской Республики, что приведет к снижению спроса в тепловой энергии. Риск ухудшения экономической конъюнктуры в регионе может выразиться в росте дебиторской задолженности станции, и соответственно, кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам.

Для Грозненской ГСЦС существенным является риск необоснованного государственного регулирования тарифов, связанных с возможностью искусственного сдерживания или директивного снижения тарифов, либо утверждение тарифов неадекватных затратам станции. Для развития реинжиниринга основным риском будет являться отсутствие спроса со стороны потенциальных заказчиков на строительство геотермальных объектов.

Технические риски: связаны с эксплуатацией оборудования. Обусловлены такими факторами, как отказы оборудования и механизмов, недочеты в проектной документации, отклонения от расчетных свойств внешней среды, ошибки оперативного персонала. На станции ежегодно должны проводиться планово-предупредительные, капитальные и текущие ремонтные работы энергетического оборудования, что позволит минимизировать риск отказа оборудования и продлить его парковый ресурс.

Операционный риск: риск получения убытков в результате несовершенства управленческих процессов на этапе строительства и эксплуатации станции. В целях снижения данного риска предполагается проводить обучение работников в институтах повышения квалификации (ГГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова).

Список использованных источников

1. ФЦП «Национальная система химической и биологической безопасности РФ (2009–2013 гг.)», Государственная программа «О развитии сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг». Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли Чеченской Республики, Министерство сельского хозяйства Чеченской Республики – Электронный ресурс: http://economy-chr.ru/development_region/prospects_reg; http://www.mcx-chr.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=7&Itemid=8;
2. РЦП «Развитие промышленности Чеченской Республики на период 2012–2014 гг.», подпрограммы «Обеспечение устойчивого развития Чеченской Республики», «Развитие инвестиционной

привлекательности Северо-Кавказского федерального округа», Государственная программа РФ о развитии СКФО на период до 2025 года». Официальный сайт Министерства промышленности и энергетики Чеченской Республики – Электронный ресурс: <http://minpromchr.ru/reports/117-otchet2012>;

3. Ведомственная подпрограмма Министерства жилищно-коммунального хозяйства Чеченской Республики «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на 2011 – 2013 годы и на перспективу до 2020 года» – Официальный сайт Министерства жилищного хозяйства Чеченской Республики. Электронный ресурс: http://www.mgkhs.ru/index.php?option=com_content&view.

АРЕНДНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО БИЗНЕСА

Барсукова Г.Н., Юрченко К.А.

Аренда в переводе с латинского означает найм или договор на передачу имущества собственником во владение другому лицу на определенных условиях.

История арендных отношений насчитывает более 4 тыс. лет. В XX в. законодательно допустимые формы аренды значительно изменились. Так, например, после революции аренда была запрещена одним из первых декретов советской власти – декретом о земле. В 1922 г. был принят Земельный кодекс РСФСР, который разрешил аренду земли. К началу 1926 г. доля хозяйств-арендаторов земли и других средств производства достигла в стране 6 %. Наиболее широко распространилась аренда земли на Северном Кавказе. В 1936 г. была запрещена аренда земель сельскохозяйственного назначения. В 1969 г. была запрещена арендная плата за пользование землями в черте городов. В 1970 г. оборот земли был разрешен лишь в форме ее бесплатного использования по решению местных органов власти. В 1989 г. в законодательстве СССР был принят указ «Об аренде и арендных отношениях в СССР», в котором подробно описывалось понятие аренды и арендных отношений, устанавливался перечень возможных объектов аренды. Подробно описывались особенности договора аренды – сроки действия аренды, порядок расторжения, условия прекращения или продления, формы выплаты арендной платы, возможности выкупа арендованного земельного участка, оформление сделки с недвижимостью.

Наиболее активно законодательство о земле начало развиваться после 1990 г. Земля предоставлялась во временное пользование колхозам и совхозам, предприятиям и организациям, а также гражданам на условиях аренды. Основным арендодателем земель стали Советы народных депутатов. Расширились права арендаторов. Так, например, арендатор получал преимущество при повторном заключении договора аренды на уже арендованный земельный участок к моменту истечения срока его действия. Земли сельскохозяйственного назначения вместо аренды могли передаваться арендатору во владение. За сельскохозяйственными организациями закрепили право самостоятельно передавать свои земли в аренду гражданам и трудовым коллективам.

В 1991 г. в связи с принятием Земельного кодекса РСФСР гражданам РФ разрешалось получать землю в собственность, пожизненно наследуемое владение или аренду для индивидуального жилищного строительства (ИЖС), личного подсобного хозяйства (ЛПХ) на землях населенных пунктов, для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, садоводства, животноводства, огородничества и других видов сельскохозяйственного производства.

Современное законодательство в области аренды земли включает Гражданский и Земельный кодексы РФ, закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», местные законы субъектов РФ, правовые акты и нормативные документы муниципальных образований.

Согласно Земельному кодексу аренда земли – это форма землевладения и землепользования, когда одна сторона предоставляет за определенную плату другой стороне земельный участок во временное пользование для ведения какого-либо хозяйства. Арендодателями земельных участков могут быть собственники участков, а при сдаче в аренду земельных участков, находящихся в государственной собственности, – уполномоченные государством органы [1].

Аренда земельного участка предусматривает предоставление арендодателем арендатору земельного участка на принципах срочности (временного пользования); платности (пользование земельным участком за плату); возвратности (возвращения земельного участка арендодателю по истечении срока аренды); целевого использования (использования земельного участка только с определенными целями).

Минимальный срок аренды земельного участка сельскохозяйственных угодий устанавливается законом субъекта Российской Федерации в зависимости от разрешенного использования сельскохозяйственных угодий, передаваемых в аренду.

По закону Воронежской области «О регулировании земельных отношений на территории Воронежской области» устанавливается минимальный срок аренды земельного участка сельскохозяйственных угодий для целей сенокосения и выпаса скота, для реализации инвестиционных проектов в сфере животноводства, птицеводства и для остальных целей сельскохозяйственного производства – одиннадцать месяцев.

Законом Ставропольского края определено, что минимальные сроки аренды земельных участков сельскохозяйственных угодий, предоставляемых для сенокосения и выпаса скота, составляет один месяц, занятых садами, виноградниками и другими многолетними насаждениями – 20 лет, минимальный срок аренды земельных участков других сельскохозяйственных угодий составляет 10 лет.

Срок 10 лет аренды для сельскохозяйственных угодий дает возможность соблюдения севооборота сельскохозяйственных культур и восстановления плодородия почвы. Он гарантирует сельскохозяйственным товаропроизводителям возможность длительного и стабильного развития.

Законом «Об основах регулирования земельных отношений в Краснодарском крае» установлено, что договор аренды земельного участка из земель сельскохозяйственного назначения может быть заключен на срок, не превышающий 49 лет, а минимальный срок с учетом амортизации насаждений должен быть не менее 7 лет – для насаждений многолетних ягодных культур, 15 лет – для насаждений косточковых плодовых культур, 20 лет – для насаждений винограда и плодовых культур, 30 лет – для орехоплодных, 49 лет – для чая и 5 лет – для иных сельскохозяйственных культур.

На наш взгляд 5 лет аренды пашни при возделывании сельскохозяйственных культур является недостаточным сроком, так как минимальный срок полевого севооборота в условиях края должен составлять 8–9 лет.

Нами выполнены исследования по определению экономической эффективности сельскохозяйственных организаций Краснодарского края в зависимости от размера сельскохозяйственных угодий (табл. 1).

Исследования показали, что наиболее эффективно используются земельные, трудовые, материальные ресурсы в группе сельскохозяйственных организаций, имеющих площадь от 9,0 до 12,0 тыс. га сельскохозяйственных угодий и в группе с площадью до 3,0 тыс. га сельскохозяйственных угодий.

Можно сделать вывод, что при сложившемся уровне производства эффективными являются сельскохозяйственные организации, представляющие малый и средний бизнес и крупные сельскохозяйственные организации.

Аренда земли является своеобразным механизмом, позволяющим оптимизировать размеры сельскохозяйственных угодий каждого успешно работающего предприятия. Это позволяет заключить, что в современных сельскохозяйственных земельных отношениях аренда должна преобладать. Причем аренда долгосрочная с возможным правом выкупа.

В целях повышения устойчивости землепользования сельскохозяйственных организаций, стимулирования вложений в повышение плодородия сельскохозяйственных угодий необходимо ограничить законодательно минимальный срок аренды на срок не менее срока ротации севооборота, как это практикуется в арендных отношениях зарубежных стран.

Отсутствие в области аренды четкого законодательства порождает обилие разрозненных законов и норм на региональном уровне.

По общему правилу договор аренды недвижимого имущества подлежит государственной регистрации. Земельным кодексом РФ установлено, что не подлежат государственной регистрации договоры аренды и субаренды земельного участка, заключенные на срок до одного года. Договор аренды может быть заключен на определенный срок или без указания конкретного срока, то есть на неопределенный срок. В последнем случае каждая из сторон вправе отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону за три месяца.

Сегодня имеются такие случаи, когда собственники востребованных земельных долей достаточно часто сохраняют за собой право общей долевой собственности и, не выделяя земельные участки в натуре, заключают договора аренды сроком до 1 года с сельскохозяйственной организацией, на землях, которых расположена их земельная доля.

**Зависимость экономической эффективности сельскохозяйственных организаций
Краснодарского края от наличия сельскохозяйственных угодий (на начало 2010 года)**

Показатели	Группы организаций по количеству сельскохозяйственных угодий, га				
	до 3000	3001–6000	6001–9000	9001–12000	Более 12001
Количество организаций в группе	19	48	39	15	15
В среднем по группе:					
- площадь с.-х. угодий, га	2082	4805	7460	10198	15454
- общая площадь организации, га	2336	5232	8161	11012	16074
- площадь пашни, га	1857	4555	7127	9636	14565
- основных средств, тыс. руб.	93286	138007	254134	544279	563208
- внеоборотных активов, тыс. руб.	72561	105211	212441	436222	430093
- производственных затрат, тыс. руб.	66732	141074	234955	470078	600159
- энергетических мощностей, л.с.	5003	12540	14741	32691	46201
- отработано чел-дней	27110	50270	75692	152667	148867
Получено:					
- денежной выручки, тыс. руб.	83484	151580	219442	456083	566022
- валовой прибыли, тыс. руб.	16320	37316	52178	114029	148727
- прибыли (убытка) от продаж, тыс. руб.	15613	35269	48377	105467	131326
- чистой прибыли (убытка), тыс. руб.	10075	25682	29839	74860	113571
- прибыли (убытка) до налогообложения, тыс. руб.	10779	26609	31256	77582	123110
- уровень рентабельности производства, %	16,2	18,9	13,3	16,5	20,5
Приходится на 100 га с.-х. угодий:					
- основных средств, тыс. руб.	4481	2872	3407	5337	3644
- внеоборотных активов, тыс. руб.	3485	2190	2848	4278	2783
- производственных затрат, тыс. руб.	3205	2936	3150	4610	3884
- энергетических мощностей, л.с.	240,3	261,0	197,6	320,6	299,0
- отработано чел-дней	1302	1046	1015	1497	963
Получено на 100 га с.-х. угодий:					
- денежной выручки, тыс. руб.	4010	3155	2942	4472	3663
- валовой прибыли, тыс. руб.	784	777	700	1118	962
- прибыли (убытка) от продаж, тыс. руб.	750	734	648	1034	850
- прибыли (убытка) до налогообложения, тыс. руб.	518	554	419	761	797
- чистой прибыли (убытка), тыс. руб.	484	534	400	734	735

Это связано с целью избежать высоких затрат на межевание и обязательностью уплаты государственной пошлины за регистрацию договора аренды, размер и порядок уплаты которой закреплён в Налоговом кодексе РФ. Однако незарегистрированные арендные отношения являются достаточно рискованными как для собственников земельных долей, так и для организации. Существует риск расторжения договора как со стороны собственника в случае выделения своей доли в натуру, так и со стороны организации, если сельскохозяйственное производство станет невыгодным. Ведь каждый дольщик имеет право в любой момент выделить свою земельную долю, выбрав для выделения самые продуктивные земли. Со своей стороны, в нынешних условиях нестабильного сельскохозяйственного производства, организация может отказаться от договора аренды, и собственник останется с невыделенной земельной долей и необходимостью самостоятельно платить налоги.

В случае если договор аренды не зарегистрирован, арендодатель имеет возможность при совершении каких-либо действий с арендуемым земельным паем, например, выдел доли, не учитывать мнение арендатора. Таким образом, нарушается требование Земельного кодекса Россий-

ской Федерации, в соответствии с которым преобразование земельного участка (раздел, выдел доли в натуре, объединение, перераспределение) допускается только при наличии оформленного в письменной форме согласия арендатора. Это обстоятельство, в свою очередь влечет к отсутствию у арендатора заинтересованности в рациональном использовании арендованной земли.

Решить данную проблему можно, если законодательно закрепить упрощенный порядок регистрации договоров аренды, заключенных до 1 года и снизить размер государственной пошлины за регистрацию для юридических лиц.

Основным способом передачи земельных участков сельскохозяйственного назначения из государственной или муниципальной собственности в собственность граждан и юридических лиц согласно закону «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» являются торги (конкурсы, аукционы).

Общие требования, предъявляемые к проведению торгов, устанавливаются статьями Гражданского и Земельного кодексов и Правилами организации и проведения торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков, утвержденными Постановлением Правительства РФ N 808 в 2002 г.

Торги являются открытыми по составу участников и проводятся в форме аукциона или конкурса. При этом аукцион может быть открытым или закрытым по форме подачи предложений о цене или размере арендной платы. Торги проводятся в форме конкурса в случае необходимости установления собственником земельного участка условий (обязанностей) по использованию земельного участка.

Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу – лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия. Форма торгов определяется собственником продаваемого земельного участка. Аукцион и конкурс, в которых участвовал только один участник, признаются несостоявшимися.

Результаты торгов оформляются протоколом, который подписывается организатором торгов, аукционистом (при проведении аукциона, открытого по форме подачи предложений о цене или размере арендной платы) и победителем торгов в день проведения торгов. Протокол о результатах торгов является основанием для заключения с победителем торгов договора купли-продажи или аренды земельного участка. Соответствующий договор подлежит заключению в срок не позднее 5 дней со дня подписания протокола.

В 2012 году на территории Краснодарского края совершено 5697 сделок продажи прав аренды государственных и муниципальных земельных участков на площади 22280,556 га, в том числе гражданам – 2801 сделок на площади 10323,063 га, юридическим лицам – 2896 сделок на площади 11957,493 га. В составе арендаторов преобладали крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственные и другие организации Краснодарского края, они совершили сделки аренды на площади 337,7 тыс. га (табл. 2).

Формирование эффективного сельскохозяйственного землепользования не может обойтись без участия государства. Главным инструментом упорядочения арендных отношений и использования земельных долей считаем разработку и принятие на федеральном уровне закона «Об аренде земель сельскохозяйственного назначения», который четко ограничит минимальные сроки аренды земельных долей и земельных участков, подходы к установлению форм арендной платы, сроков по ее выплате, детально изложит правовые последствия, наступающие в случае передачи арендодателем или арендатором своих арендных прав третьим лицам, четко определит правовой статус субарендатора, а также правовые последствия, наступающие для него в случае прекращения основного договора аренды. Кроме того, в законе необходимо предусмотреть отдельную главу по улучшению арендованного имущества, в которой должны быть указаны правила улучшений арендованного имущества, сделанных арендаторами, а также условия получения арендаторами компенсаций за сделанные улучшения.

Для повышения эффективности арендных отношений необходимо:

- совершенствовать нормативно-правовую базу, регулирующую арендные земельные отношения;
- законодательно закрепить упрощенный порядок регистрации договоров аренды и снизить размер государственной пошлины за регистрацию для юридических лиц;

- увеличить доходы бюджетов от аренды земли и повысить эффективность ее использования, в том числе за счет создания конкуренции между различными собственниками земельных участков;
- оперативно и легитимно предоставлять в аренду земельные участки, находящиеся в государственной и муниципальной собственности;
- увеличить минимальный срок аренды до восьми лет (минимальный срок полевого севооборота).

Таблица 2

Сделки по аренде и продаже прав аренды государственных и муниципальных земель в Краснодарском крае в 2012 г.

Категория арендаторов	Колво арендаторов, ед.		Площадь, га	
	С учетом всех форм арендной платы	С арендной платой в виде твердой суммы платежей	С учетом всех форм арендной платы	С арендной платой в виде твердой суммы платежей
Предприятия, организации, учреждения:				
– промышленности, транспорта, связи, строительства	5896	5896	9946,135	9946,135
– торговли, общественного питания, бытового и сервисного обслуживания	10949	10949	1453,877	1453,877
– К(Ф)Х, сельскохозяйственные и другие организации	8600	8600	337747,237	337747,237
– лесохозяйственные и лесопромышленные предприятия за земли лесного фонда	–	–	–	–
– другие	6383	6383	14991,389	14991,389
Граждане и их объединения, использующие земельные участки для:				
– жилищного, дачного и гаражного строительства	24308	24308	5811,833	5811,833
– ЛПХ, садоводства, огородничества, животноводства	21363	21363	10899,997	10899,997
– других целей	18095	18095	19525,077	19525,077

Список использованных источников

1. Российская Федерация. Законы. Земельный кодекс Российской Федерации: офиц. текст. М.: Омега-Л, 2013. 77 с.
2. Юрченко К. А. Совершенствование арендных отношений / Г. Н. Барсукова, К. А. Юрченко // Труды Кубанского государственного университета. 2013. №3. С. 20–24.

МЕТОД АНАЛИЗА-СИНТЕЗА КАК ОСНОВА ПРИМЕНЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР ПРИ АУДИТЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Бахтеев А.В.

Отечественное, зарубежное и международное законодательство по бухгалтерскому учету и аудиторской деятельности на современном этапе экономического развития активно трансформируется в направлении повышения прозрачности и информационной ценности бухгалтерской (финансовой) отчетности для среднего информированного пользователя. Другим процессом, на постепенное развитие которого направлены усилия государственных и общественных организаций, осуществляющих регулирование в этих областях законодательства, является контроль за достоверностью отчетной информации и качеством оказываемых аудиторских услуг. Происходящие процессы формулируют на современном этапе следующие требования к аудиторским компаниям:

- обеспечение разумной уверенности пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности в ее достоверности;
- снижение риска существенных искажений бухгалтерской (финансовой) отчетности вследствие недобросовестных действий;
- повышение эффективности аудита;

По нашему мнению, наиболее рациональным способом решения вышеперечисленных задач является использование аналитических процедур в ходе аудита. В связи с этим, представляется целесообразной разработка методологических подходов и методик, позволяющих наиболее полно использовать преимущества аналитических процедур в рамках риск-ориентированного подхода к аудиту. В контексте вышеперечисленных задач, одним из важных способов повышения качества мнения аудитора, по итогам оказания услуг, связанных с выражением уверенности, является по нашему мнению использование аналитических процедур на различных этапах оказания таких услуг. Порядок проведения аналитических процедур и требования, предъявляемые к ним, содержатся в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 20 «Аналитические процедуры» [2, с. 1] и одноименном МСА 520 [3, с. 433]. В соответствии с требованиями указанных стандартов аналитические процедуры могут использоваться в ходе всего аудита. При этом:

1. На стадии планирования, аудиторские процедуры используются для достижения понимания деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется, а также для выявления областей потенциальных рисков существенного искажения его бухгалтерской (финансовой) отчетности.

2. При проведении аудиторских процедур по существу аналитические процедуры применяются наряду с детальными тестами групп операций и остатков по счетам в сочетании с ними. Фактором, повышающим результативность аналитических процедур, используемых в качестве аудиторских процедур по существу на этом этапе аудита, является то, что, на этом этапе они как правило носят детальный характер (углубленные аналитические процедуры).

3. На стадии завершения аудита аналитические процедуры используются в качестве инструмента обзорной проверки аудируемой бухгалтерской (финансовой) отчетности с целью обобщения полученной на предшествующих стадиях проверки информации об имеющих место искажениях [3, с. 434].

По нашему мнению целесообразной является структуризация алгоритма использования аналитических процедур в ходе аудита в соответствии с методологией, сущность применения которой определяется широко используемым в экономическом анализе фундаментальным принципом гносеологии, известным как закон единства анализа и синтеза. Применительно к процессу аудита данная методология на наш взгляд может быть представлена в виде трехступенчатого алгоритма, составляющего основу общего подхода к подготовке, проведению и оценке результатов аналитических процедур, представленного на рисунке 1.

В соответствии с предлагаемым методологическим подходом аналитические процедуры, проводимые на этапе планирования, направлены на общее изучение объекта аудита. Целью аналитических процедур, проводимых в качестве аудиторских процедур по существу, является детальное изучение отдельных аспектов бизнеса, входящих в функциональную структуру аудируемой бизнес-единицы, посредством декомпозиции интегральных показателей аудируемой бухгалтерской отчетности. На этапе завершения аудита аналитические процедуры проводятся с целью обобщения и интерпретации результатов проведенного аудита и формулировка итогового суждения относительно достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Кроме того в рамках предлагаемой методологии построение программы аналитических процедур внутри каждого этапа осуществляется в свою очередь по трехступенчатой схеме.

В соответствии с предлагаемой структуризацией на стадии планирования проводится общее изучение аудируемой бухгалтерской (финансовой) отчетности клиента по аудиту. Объем, временные рамки и характер аналитических процедур определяются, прежде всего, политикой аудиторской компании, которая раскрывается в соответствующих внутренних регламентах. Получив представление о бизнесе клиента, итогах и перспективах его развития, аудитор в состоянии сформировать предварительный перечень рисков хозяйственной деятельности. Как правило, проведение аналитических процедур на этапе планирования позволяет идентифицировать риски, связанные с несоблюдением принципов подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности (таких например как допущение непрерывности деятельности) и ее существенным искажением. В рамках третьего этапа на стадии планирования, оценивается значимость идентифицированных рисков.



Рис.1. Структура общего методологического подхода к разработке программы аналитических процедур

Использование аналитических процедур в качестве аудиторских процедур по существу позволяет аудитору углубить понимание аудитором специфики деятельности клиента в разрезе отдельных сегментов деятельности аудируемого лица. Применение аналитических процедур в качестве аудиторских процедур по существу на втором этапе позволяет установить имеющиеся противоречия и наиболее эффективно провести их анализ на предмет того, указывают ли эти противоречия на наличие рисков хозяйственной деятельности и рисков существенного искажения аудируемой бухгалтерской (финансовой) отчетности, идентифицированных на этапе планирования, а также дополнить перечень уже ставших известными аудитору рисков. Возможности этого этапа позволяют проводить идентификацию рисков в разрезе различных аспектов бизнеса клиента, что, безусловно, повышает их эффективность. На третьем этапе аудитор генерирует полный перечень рисков и вместе со своими оценками значимости этих рисков с учетом результатов проведенных аналитических процедур. При этом перечень рисков, идентифицированных на этапе планирования может быть как дополнен или сокращен, так и оставлен без изменения.

Для решения сформулированных задач на первом этапе завершающей стадии аудита с помощью аналитических процедур осуществляется систематизация и ранжирование рисков, идентифицированных на двух предыдущих этапах аудита. На втором этапе завершающей стадии исключаются из рассмотрения риски, влияние которых незначительно на процесс формирования аудиторского суждения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также формируется окончательный перечень значимых рисков, влияющих на ее достоверность. Аналитические процедуры, проводимые на третьем этапе, планируются и проводятся с целью формирования окончательного мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности клиента.

По нашему мнению предлагаемый в настоящей статье подход, базирующийся на методологии анализа-синтеза, будет способствовать наиболее эффективной разработке, проведению и оценке результатов аналитических процедур, отвечающих современным требованиям концепции риск-ориентированного аудита.

Список использованных источников

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ (р.23.07.2013). Собрание законодательства РФ, 05.01.2009, № 1, ст. 15.
2. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 20 «Аналитические процедуры», утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011). Собрание законодательства РФ, 30.09.2002, № 39, ст. 3797.
3. International standard on auditing 520 Analytical Procedures <http://www.ifac.org/sites/default/files/downloads/a026-2010-iaasb-handbook-isa-520.pdf>

ВЛИЯНИЕ ЛИБЕРАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Богданова О.А.

Анализ современной литературы, посвященной проблемам развития экономики, обнаруживает то, что весьма часто в экономических исследованиях отсутствует холистический подход к ее анализу, суть которого состоит в изучении экономики как элемента социальной системы, взаимодействующего с другими ее элементами. Отсутствие указанного анализа обуславливает ограниченность экономической науки, состоящую в ее замкнутости на сугубо специальных проблемах, утрате традиций широкого подхода к экономической жизни, характерного для мыслителей прошлого. В современных экономических теориях подчас игнорируются глубинные источники движущих сил экономики, соответствие экономических процессов гуманистическим ценностям. Создание требуемой в современных условиях, целостной, всесторонней экономической теории предполагает коренное обновление и расширение горизонта экономических наук, что становится возможным в контексте философии экономики. Именно философский подход к исследованию экономики позволяет глубоко осмыслить ее роль в социуме, определить векторы ее позитивного и негативного влияния на человека. Исследование экономических проблем в контексте философии экономики делает возможным избавиться от ошибочных практических действий, которые порой осуществляются неосознанно и могут привести к печальным последствиям. Сказанное об

ограниченности экономической теории в целом в большой степени относится к исследованию влияния либеральных ценностей на развитие российской экономики. Финансово-экономический кризис, разразившийся в странах еще совсем недавно считавшихся оплотами экономической стабильности и процветания, сделал остро актуальной проблему исследования его причин и возможных путей преодоления. При этом стало очевидным, что анализ кризиса требует принципиально новых подходов к его осмыслению, а, это, прежде всего, связано с преодолением эгоцентризма и анализом влияния на экономику господствующих в обществе ценностных ориентаций. О том, что кризис западной культуры во многом является кризисом системы духовных ценностей, пренебрежения ими в угоду материальных ценностей и экономического процветания писали такие выдающиеся западные исследователи, как Д. Белл, Г. Маркузе, Э. Тоффлер, Э. Фромм и др. В работах этих авторов подчеркивалось, что ориентация на приоритеты материального богатства и выгоды не только не решают проблем западного общества, но порождают целый комплекс острых противоречий, приводящих к тотальному кризису культуры Запада. Вместе с тем, известный экономист, нобелевский лауреат Н. Рубини утверждал, что для современного общества характерен не кризис капитализма, а с кризис его специфической англосаксонской модели, суть которой составляет экономико-технологический уклад, так называемый, «Вашингтонский консенсус» с его апологией ничем не ограниченного свободного рынка, приватизации, всемерного ограничения регулирующей роли государства, снижения налогов, сокращения государственных расходов на социальные нужды и т.д. По существу, данная доктрина основывалась на уверенности в том, что рынки действуют эффективно, что отсутствует потребность в их управлении со стороны государства, что между бедными и богатыми не существует конфликтных интересов, и что ситуация в обществе складывается наилучшим образом, если в нее не вмешивается государство. Однако разразившийся на Западе кризис обнаружил, насколько необоснованными оказались эти надежды.

Вместе с тем неизбежность глубокого кризиса российской экономики и российского общества в целом обусловлена именно тем, что в постсоветский период в нашей стране оказалась востребованной либеральная англо-саксонской доктрина, ставшая, как указывалось ранее, причиной кризиса западной экономики и культуры.

Ограниченный объем статьи делает невозможным охарактеризовать все негативные последствия либеральных реформ в постсоветской России, поэтому остановимся лишь на анализе того, какое влияние оказало на развитие российского общества постулирование либеральными реформаторами необходимости отказа от регулирования государством доходов граждан.

Данная установка в определенной степени является современной формой социал-дарвинизма, суть которой в утверждении, что выживает наиболее приспособленный – самый сильный, предприимчивый, хитрый. Востребованность этой идеологии приводит к значительной ценностной трансформации в современном мире, которую К.С. Гаджиев характеризует следующим образом: «Понижение уровня общечеловеческих ценностей к началу XXI в., глобализация эгоистических и потребительских интенций на самых высоких государственных и международных уровнях выводят человечество на качественно новый этап развития. Безграничный эгоизм, подкрепленный экономическим и потребительским преимуществом, для удовлетворения своих устремлений и потребностей не останавливается перед категорическим императивом нравственности и, в конце концов, прибегает к самой внушительной силе – силе принуждения. Столкновение же в социуме или отдельной общественной структуре эгоистических, не освященных нравственным светом желаний приводит к кризису, в том числе глобального масштаба, как это характерно для современной ситуации» [1,4].

Таким образом, либеральные ценности входят в противоречие с веками сформировавшимися гуманистическими ценностями, сконцентрированными в золотом правиле этике, которое присутствует в разных религиях и разных культурах и призывает относиться к другому так, как ты бы хотел, чтобы он относился к тебе, поскольку социал-дарвинистская ценностная установка постулирует принципиальное неравенство между людьми в духе Ницше. Отсюда на смену гуманистических ценностей взаимопомощи и взаимоподдержки приходит ницшеанский тезис: «Падающего еще подтолкни!».

Однако возникает вопрос о том, насколько плодотворен отказ от традиционных гуманистических ценностей, как для модернизации российской экономики, так и для развития общества в целом? Ведь пропагандисты постперестроечного периода утверждали, что вывести российскую

экономику на уровень западной могут именно молодые, сильные и не обремененные излишними нравственными ограничениями, ничего кроме соображений наживы за душой не имеющие люди.

Как утверждают ведущие российские ученые, глубокая дифференциация доходов является весьма негативной для России в экономическом, социальном и духовном аспектах.

Во-первых, как утверждает академик О.Богомолов, если «средний доход бедной части населения в 30 раз меньше среднего дохода богатых, то это опасно для страны не только в политическом, но и социальном плане, так как представляет собой люмпенизацию миллионов людей, о чем свидетельствует нарастание алкоголизма и наркомании в постсоветский период, вследствие чего страна теряет человеческий капитал и в ней с каждым годом ухудшается криминогенная ситуация» [2,3].

Во-вторых, в условиях резкой дифференциации доходов перестают работать социальные лифты, вследствие чего талантливые молодые люди, принадлежащие к бедным слоям населения, не могут получить качественного образования, вследствие чего страна теряет потенциально креативных работников, весьма необходимых в условиях, когда был провозглашен курс на модернизацию.

В-третьих, отсутствие эффективных механизмов перераспределения в стране, выражающееся в нищенских зарплатах российской интеллигенции при нарастании слоя долларовых миллиардеров, как отмечает академик Р.Гринберг, «подрывает стимул к инициативе, ведут к росту у российского населения усталости и безразличия, озлобленности и агрессии. Сама либеральная доктрина, предлагающая государству избавиться от социальных обязательств в науке, образовании это путь к научно-технической, социальной и экономической деградации, к утрате нашего суверенитета». [3,9].

В-четвертых, беспрецедентное неравенство в доходах оказывает негативное воздействие на экономический рост и демографическую ситуацию в стране. Как отмечает академик О.Богомолов, «при годовом росте реальных доходов основной массы населения на 10 процентов удалось бы преодолеть депопуляцию страны» [2, 3].

В обществе, где государство не оказывает поддержку бедным слоям населения и увеличивается пропасть между бедностью и богатством неизбежно возникает ситуация войны всех против всех, нарастает социальная нестабильность, что весьма негативно влияет на развитие экономики и снижает возможности ее успешной модернизации. При этом апологеты либеральных реформ навязывают убеждение, что конфликтность в обществе неизбежна, подтверждением чего являются многочисленные бандитские сериалы, в которых безнравственность и цинизм защитников правопорядка вполне соизмерима с такими же качествами их оппонентов.

Поэтому весьма обоснованным является вывод о том, что безнравственная экономика, экономика, ориентирующаяся на антигуманные ценности, не может быть эффективной. Патриарх РПЦ Кирилл, подчеркивает, что «важнейшим параметром экономики должна быть не только эффективность, но и справедливость» [4,506] .

Обобщая негативное влияние либеральных идей на развитие экономики и общества в целом, Г. Цаголов утверждает: «Экономика предоставленная самой себе, не способна стабильно развиваться и деградирует, так как не имеет целей и ценностей. Только подчиненная обществу в целом, общественным интересам, общественному контролю, экономическая система обретает законченный целостный вид и способность к росту. Либеральные догматики пытаются навязать другой подход, где общество производно от экономических целей. Но такое самостоятельное движение разрушает и экономическую систему, и социально-культурные стороны общества, быстро превращается в борьбу всех со всеми, с соответствующим нерациональным перераспределением ресурсов, монополизмом, криминалом и фундаментальной неустойчивостью. В России построен спекулятивный бюрократически-олигархический капитализм. Действующие игроки не заинтересованы ни в каких инновациях» [5,485].

Список использованных источников

1. Гаджиев К.С. Мировой экономический кризис: политико-культурное измерение // Вопросы философии.2010.№ 7.
2. Богомолов О. Капитал справедливости // Литературная газета. 2011.№14 (6317).
3. Гринберг Р. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.,2012.
4. Быть верным Богу. Книга бесед со Святейшим Патриархом Кириллом. Минск, 2009.
5. Цаголов Г. Почему все не так. – М.,2012.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ

Бондарь О.О.

Продовольственная безопасность, как составной элемент понятия национальная безопасность представляет собой первостепенную основу благополучия, научно-технического развития и независимости государства, является одной из вечных мировых проблем, которая не теряет актуальности и в настоящее время. Особенности обеспечения продовольственной безопасности сводятся к сочетанию различных аспектов мирового развития, таких как экономическое, политическое, социокультурное, этносоциальное и иное, направленное на развитие производственных сил и производственных отношений.

Особую актуальность эта проблема приобретает в состоянии государства, перед которым стоит трудно решаемый вопрос об обеспечении в будущем своего населения продовольствием и необходимостью поиска новых путей развития человеческого сообщества, новой социально-экономической парадигмы, ввиду несостоятельности существующих подходов по вопросу обеспечения продовольственной безопасности, не отвечающих современным тенденциям.

Целенаправленная деформация экономической системы государства в качестве способа стабилизации имущественных отношений в обществе зачастую не может обеспечить продовольственную безопасность. Прямая зависимость от цен на углеводороды, являющихся доходной частью бюджетной системы государства, является препятствием в вопросе становления самостоятельной, конкурентоспособной продовольственной системы государства.

Ориентирование России на иностранные государства, их пути и опыт развития, переход к рыночной экономике, открытой хозяйственной системе, иным дестабилизирующим процессам, работает против экономики государства. К результатам этих процессов можно отнести трансформацию сферы производства и рост безработицы. Инновационная деятельность государства может неблагоприятно сказаться на социальном направлении, в виду нехватки средств последнему. Социальное направление способно сгладить выраженную дифференциацию и явится двигателем экономики.

В истории государства предпринимались попытки реформировать – изменить существующий порядок. Вопросы продовольственной безопасности, способности обеспечить население качественным продовольствием уделялось крайне малое внимание. Последние десятилетия отечественные ученые пытаются выделить продовольственную безопасность, ее роль и реальные угрозы для государства. Доктрина не является обязательной для правоприменителя, носит рекомендательный характер. Авторы, как правило, рассматривают не всю систему в целом, а лишь отдельный элемент в качестве объекта исследования. Попытки внести рекомендации зачастую не актуальны в виду гибкости и изменчивости действующей системы.

Существенное расслоение населения по имущественному признаку является негативным процессом для стабилизации экономики. Обеспечение качественным продовольствием населения является важной задачей государства. Повышение степени удовлетворенности населения в продовольствии является важным фактором для развития человеческого потенциала в целях увеличения уровня и качества жизни. Повышение эффективности производства жизненных средств, а именно удовлетворение потребностей населения в пище является первой ступенью в организации общества. Производство продуктов питания, рассматриваемых в качестве минимальных государственных стандартов (прожиточный минимум, минимальный размер оплаты труда) формируют допустимые границы уровня жизни.

Зарубежные исследования в области продовольственной безопасности были сделаны Т. Мальтусом, К. Марксом, А. Маслоу, В.Парето, Д. Риккардо, А. Смитом.

Продовольственная безопасность может быть рассмотрена в двух связанных состояниях. К первому следует отнести производство достаточного количества продовольствия, необходимого населению, т.е. совокупности людей постоянно или временно проживающих в границах государства. Создание и поддержание запасов продовольствия следует отнести ко второму состоянию. Термин продовольственная безопасность как фактор уровня жизни следует рассматривать при состоянии общества, не являющегося заложником достаточности продовольствия.

Цена и качество продовольствия зачастую не соответствуют потребностям населения. Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) не решило проблему качества и ценообразования, а лишь усугубило ситуацию. Не добросовестная конкуренция, отсутствие запасов, как фактор удержания цен, не приводят к желаемым результатам.

Безработица, низкая оплата труда, инфляция снижают покупательскую способность населения на продовольственную группу товаров в условиях отсутствия дефицита. Одна из мер обеспечения продовольственной безопасности – стимулирование отечественных производителей продовольственных товаров, препятствует формированию и становлению самостоятельных жизнеспособных участников отечественного рынка. Финансовые вливания носят временный характер. Отсутствует взаимосвязь между товаропроизводителем и потребителем, о потребностях в товарах. Эта взаимосвязь подменена посредниками, которые повышают риски для товаропроизводителей и улучшают климат для импортных производителей продовольственных товаров.

Низкая эффективность и высокие затраты производства и переработки продовольственного сырья влияют на цену конечного продукта. Уровень модернизации средств производства и переработки сельскохозяйственной продукции крайне низкий. К неблагоприятному фактору продовольственной безопасности можно отнести сокращение бюджетной поддержки аграрно-промышленного комплекса (АПК) с 2014 года. Государство снижает уровень протекционизма отечественных сельскохозяйственных производителей по отношению к международным продовольственным корпорациям.

Традиционный путь развития государства не является действенным в сложившейся ситуации. Войдя в международную торговую сеть на равных правах, государство не достаточно подготовилось в вопросах самостоятельности, защиты. Государство на себе ощущает мировые колебания в экономической, продовольственной сфере. Рост числа населения, изменение приоритетов на мировом рынке губительно сказываются на отечественном потребителе.

К числу необходимых адекватных мер относятся социально-экономические мероприятия инвестиционного характера по повышению эффективности человеческого капитала. Первостепенной задачей является удовлетворение потребностей населения в продовольствии. Во вторую очередь следует отнести модернизацию существующих сельскохозяйственных производств. Третьим этапом должно быть создание новых рабочих мест в целях сокращения расходов бюджета и повышения покупательской способности населения, способной формировать предложение.

Можно с полной уверенностью говорить о том, что инвестиционная привлекательность отраслей АПК является крайне низкой. Одной из причин столь не высокой привлекательности является долгосрочность окупаемости. Еще к одной причине можно причислить территориальную разобщённость в силу федеративного устройства России по вопросам доступности продовольствия и как следствие высокая дифференциация цен в субъектах Российской Федерации.

Уровень жизни населения муниципального образования, субъекта Российской Федерации является определяющим критерием уровня продовольственной безопасности. В силу внутренних жизненных процессов в конкретной административно-территориальной единице не может обусловить конкретные критерии, предъявляемые к продовольственной безопасности в корреспонденции к размеру дохода, определяющего потенциальный уровень населения.

Гармонизация всех внутренних процессов государства может обеспечить самостоятельность в вопросе продовольственной достаточности, не причиняя угрозу продовольственной безопасности.

Рассмотрев все аргументы можно сделать вывод, что продовольственная безопасность может быть обеспечена в условиях низкого дохода населения – низкой ценой на группу товаров, необходимых для проживания за доходный период, либо путем модернизации общества, а именно повышения уровня жизни.

Список использованных источников

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // «Парламентская газета», № 4, 23-29.01.2009.

2. Постановление Правительства РФ от 15.07.2013 N 598 «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» // «Собрание законодательства РФ», 29.07.2013, № 30 (ч. II), ст. 4110.

3. Kazan Declaration on APEC Food Security [Электронный ресурс]: 30–31 мая 2012 года / 2012 APEC Ministerial Meeting on Food Security – Режим доступа: http://www.apec.org/Meeting-Papers/Ministerial-Statements/Food-Security/2012_food.aspx.

4. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности.// АПК: экономика, управление, 1997 г., № 2.

5. Food Security Act of 1985: Public Law 99-198-Dec.23- 1985 . Washington, DC, 1985.

6. Low-Income Food-Deficit Countries (LIFDC) – List for 2010 [Electronic resource]/ The Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Access mode: <http://www.fao.org/countryprofiles/lifdc.asp?lang=en>.

7. World Population Prospects: The 2008 Revision, Highlights, Working Paper No. ESA/P/WP.210 [Electronic resource] / United Nations Department of Economic and Social Affairs. – Access mode: http://www.un.org/esa/population/publications/wpp2008/wpp2008_highlights.pdf.

8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.25. Ч. II. С. 184-185.

ХОЛИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К МОДЕЛИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Борис О.А.

Холистическая парадигма тесно связана с системным подходом к менеджменту. Термин «системный» имеет тот смысл, что подход должен использовать определенную систему принципов и методов, имеющих общезначимую основу и, вместе с тем, обладающими специфическими чертами, обусловленными спецификой конкретной предметной области, теоретического исследования или практической деятельности.

О холистических подходах в различных сферах экономики, менеджмента и маркетинга известно уже почти два десятка лет. Холизм (в широком смысле) – это позиция в философии и науке по проблеме соотношения части и целого, исходящая из качественного своеобразия целого по отношению к его частям.

В настоящее время особую значимость приобретают социально ориентированные инновационные организации и их целостное развитие.

Стоит отметить, что социально-ориентированные инновационные организации – представители сектора новой, инновационной экономики, это новаторы, которые используют инновационные идеи и различные ресурсы для решения социальных проблем. Их деятельность приводит к устойчивым позитивным социальным изменениям. Другими словами, это социальное с инновационной направленностью и наоборот.

Результат деятельности социально-ориентированного инновационного предприятия может заключаться в обеспечении дополнительного механизма финансирования (социальных программ организации либо покрытия операционных расходов через создание и реализацию инноваций), а может служить устойчивым системным механизмом обеспечения социальной миссии.

Социально-ориентированные инновационные предприятия классифицируются по уровню интеграции между программами социальной, инновационной и бизнес-активности, влияющего на выбор определенной деловой модели. Выделяют три основные модели социально-ориентированного инновационного предприятия (СОИП):

1) встроенная модель СОИП – это деятельность предприятия, нацеленная полностью на реализацию обеих функций – инновационной и социальной;

2) интегрированная модель социально ориентированного инновационного предприятия – инновационная деятельность сочетает реализацию социальной миссии и расширение бизнеса или покрытия операционных расходов (интегрированная модель № 1 рисунка 1) или акцент делается на выполнение социальной задачи при параллельном выполнении определенных инноваций при выполнении экономических задач (интегрированная модель № 2 рисунка 1).

На рисунке 1 изображены основные модели социально-ориентированных инновационных предприятий. Стоит отметить, что в «социальные программы» входят также благотворительная деятельность, а также экологическая направленность инновационной активности организации.

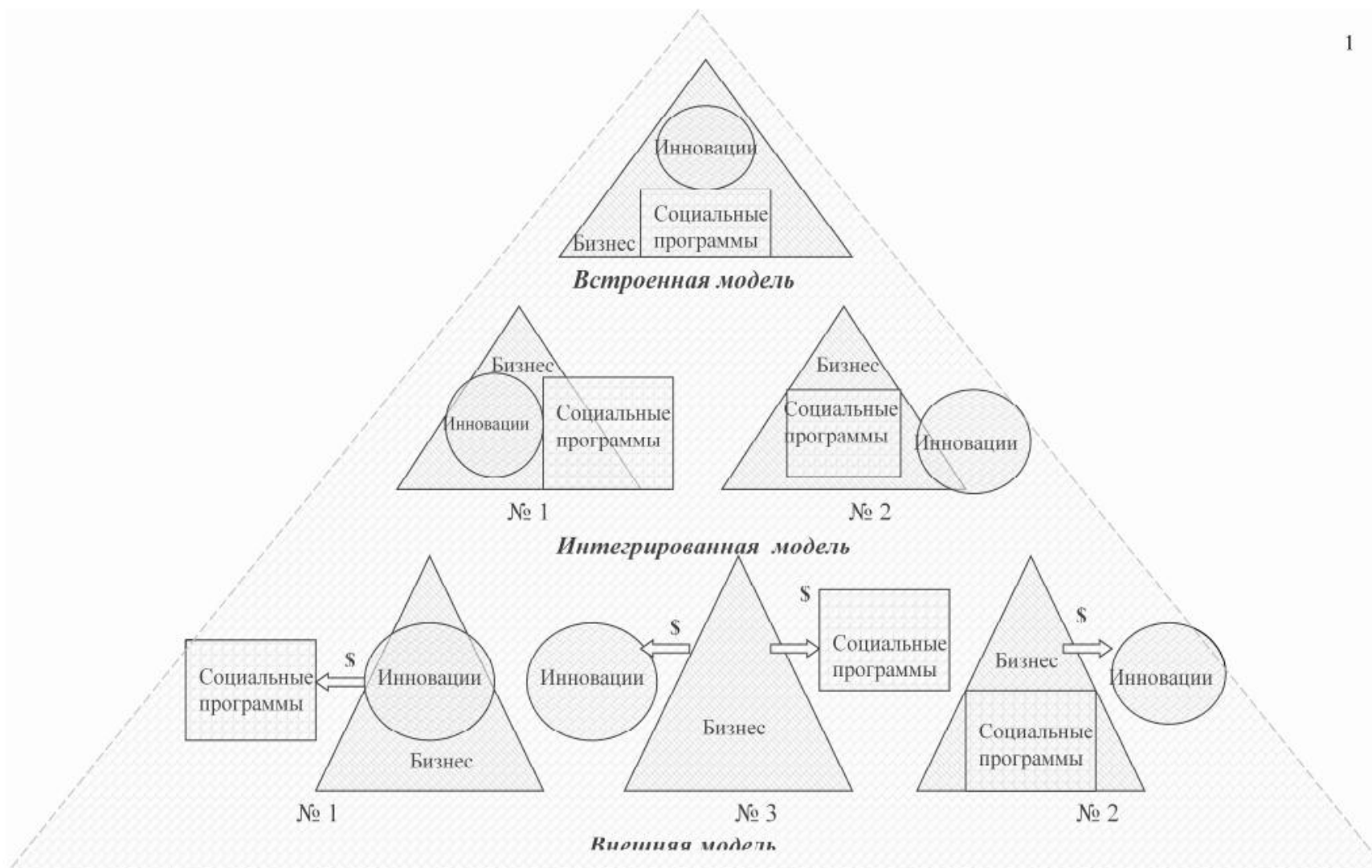


Рис. 1. Модели социально-ориентированного инновационного предприятия

Анализируя рисунок 1, стоит отметить, что назначение социально-ориентированного инновационного предприятия может полностью совпадать с социальной миссией организации, быть косвенно включенным или нейтральным, что отражается на степени интеграции социальной, инновационной и экономической программы предприятия [1].

Также на рисунке 1 изображена внешняя модель СОИП – предпринимательская деятельность нацелена на получение прибыли, которая выступает источником финансирования социальных программ и инноваций (внешняя модель № 3 рисунка 1), либо предпринимательская инновационная деятельность финансирует социальные программы (внешняя модель № 1 рисунка 1), либо социально активное предпринимательство вкладывает средства в инновации (внешняя модель № 3 рисунка 1).

Функционирование предприятий в условиях инновационно ориентированной экономики формирует необходимость системного подхода к инновационному менеджменту в отечественных компаниях, что предусматривает активизацию инновационных процессов не только в технологической и экономической, но и в социальной сфере компании [2].

Особую актуальность значимости интегрированного изучения социально ориентированных инновационных организаций обусловлена формированием новой холистической постнеоклассической парадигмы в науках о человеке и обществе. Поскольку российское общество претерпело кардинальные изменения политической системы, в нем происходят поиск новых путей интеграции, формирование определяющих ценностей и идеологий, которая могла бы стать скрепляющим элементом общества [3].

Для того чтобы обосновать важность холистического изучения социально ориентированных инновационных предприятий (СОИП), необходимо, в первую очередь, отметить, что данные организации слишком сложны исследования их по частям.

Специфичность функционирования социально ориентированной инновационной организации в том, что в ее деятельности всегда существует противоречие, в зависимости от используемой модели СОИП. Так, если в работе компании присутствуют инновации, то их целью являются изменения, которые зачастую не носят социальный характер. В данном случае, холистика помогает обеспечить социально ориентированный взгляд на деятельность организации (Интегрированная модель СОИП № 1, Внешняя модель СОИП № 1, рисунок 1).

В таблице 1 обобщенно представлен холистический подход для социально ориентированной инновационной организации.

Таблица 1

Значимость холистического исследования социально ориентированного инновационного предприятия (СОИП)

Модель СОИП	Значимость холистического исследования
Встроенная модель	Помогает комплексно рассмотреть взаимосвязь и взаимозависимость социальных программ и инноваций
Интегрированная модель № 1	Интегрировано рассмотрено взаимодействие всех основных составляющих СОИП: показано влияние инноваций и бизнеса на социальные программы, а также представлен эффект ими оказываемый.
Интегрированная модель № 2	Комплексно представлены вложенные в инновации ресурсы и их отдача, а также значение применяемых новшеств для социальной деятельности компании и эффект ею оказываемый.
Внешняя модель № 1	Демонстрирует, за счет каких инноваций и подразделений бизнеса выделяются средства на социальные программы, т.е. какие из преобразований и областей деятельности СОИП являются наиболее прибыльными.
Внешняя модель № 2	Интегрированный, комплексный взгляд на привлечение инновационной ориентированности функционирование СОИП
Внешняя модель № 3	Позволяет понять из какой части функционирования СОИП формируются средства для выделения на инновации и социальные программы

Таким образом, анализируя значимость холистического подхода для деятельности СОИП, необходимо помнить, что когда система социально ориентированной инновационной организации в процессе исследования разлагается на части (подсистемы), то теряется ее единство. Становится достаточно проблематично провести анализ деятельности такой компании и сделать объективные выводы.

Список использованных источников

1. Малахова, И.В. Социальное предпринимательство как экономическое явление // Вестник ПАГС, 2011.
2. Калюгина, С.Н. Управление промышленной компанией на основе формирования социальных стратегий: теория, методология, технологии реализации / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Ставрополь, 2011.
3. Гаськова, М.И. Интегральные подходы в теории организации // Регион: экономика и социология. № 2, 2007. С. 239–251.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ИНФОРМАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ В МАРКЕТИНГЕ

Бугакова Н.П.

Известно, что определенная информация, будучи облаченной в какую-либо обоснованную форму, может обрести вполне прогнозируемую степень воздействия на контактную аудиторию. Эффект от воздействия может быть поверхностно-эмоциональный или внутренне-побудительный. И то и другое является следствием определяющего влияния психофизических свойств индивидов на формирование отклика на информационное воздействие. Среди прочих к таким свойствам можно отнести информационную лояльность и проницаемость. В случае, когда они носят ярко выраженный характер, то за поверхностно-эмоциональным эффектом последует внутренне-побудительный. В противном случае это явление может не наблюдаться.

В условиях информационного воздействия субъектов рынка в процессе маркетинга описанное выше явление носит принципиальный характер. Движение фирмы от первичного положительного имиджа, сформированного единичным успешным товаром, к бренду должно сопровождаться процессом целенаправленного управления качеством информационных коммуникаций.

Исследование имиджа как специфического явления давно стало междисциплинарным. Имидж является предметом исследований ученых, представляющих различные области знаний: от экономистов, занимающихся теорией маркетинга, до современных политологов, совершенствующих имиджеологию как инструмент эффективных технологий продвижения во власть личностей, общественных объединений, политических партий.

Термин «имидж» имеет много различных определений. Краткий психологический словарь под редакцией Петровского и Ярошевского определяет «имидж» как «стереотипизированный образ конкретного объекта, существующий в массовом сознании».

Специалисты по социологии права трактуют эту категорию как «обобщенную, эмоционально окрашенную в общественном и личном сознании форму отражения правовой действительности в виде комплекса представлений о законах и методах социально-правового воздействия». Специалист в области социологии управления и имиджеологии Шепель дает такое определение: «Имидж – индивидуальный облик или ореол, создаваемый средствами массовой информации, социальной группой или собственными усилиями личности в целях привлечения к себе внимания». Маркетолог Котлер определяет имидж как «восприятие компании или её товаров обществом».

Обобщив содержательную сторону имиджа и проанализировав изменение ее характера в процессе жизненного цикла фирмы как субъекта маркетинговых отношений, представилось возможным выделить и охарактеризовать две его составляющие. Видовую (описательная, информационная), которая является следствием усилий персонала всех уровней в интересах продвижения фирмы и продуктов ее деятельности к потребителю. И составляющую, связанную с отношением к фирме потребителя, именуемую оценочной составляющей. Последняя существует в силу того, что хранящаяся в памяти потребителя информация не воспринимается безразлично, а пробуждает оценки и эмоции, которые могут обладать различной интенсивностью, поскольку конкретные

черты образа фирмы могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением.

Из приведенных рассуждений видно, что обозначенные составляющие взаимообусловлены (вторая составляющая формируется под воздействием первой), но принадлежат разным субъектам: одна – фирме, другая – потребителю. При этом вектор первой составляющей направлен от фирмы к потребителю, вектор второй – от потребителя к фирме и продуктам ее деятельности.

В процессе взаимодействия субъектов маркетинговых отношений происходит изменение характера составляющих и они могут существовать самостоятельно. Данное утверждение в первую очередь применимо к оценочной составляющей.

На практике это выглядит следующим образом.

1. При выведении нового товара на рынок фирма, используя возможности комплекса маркетинга в интересах достижения конкурентного преимущества, формирует имидж фирмы, который становится неотъемлемой частью товара (товарный имидж). Под его воздействием создается у потребителя образ товара. В данном случае под товарным имиджем предлагается понимать совокупность осознанных и/или не осознанных действий фирмы на рынке в интересах формирования образа товара у потребителя. Под образом товара следует понимать чувства и ощущения, проявившиеся спонтанно у потенциального потребителя при взаимодействии с товаром фирмы. У потребителя появляется мотивация приобретать именно этот товар.

2. При выведении множества товаров фирмы на рынок происходит процесс преобразования образов товаров в образ фирмы. У потребителя появляется мотивация приобретать различные товары и появляется доверие к конкретным товарам конкретной фирмы.

3. Далее этот процесс способствует превращению образа фирмы в фирменный бренд. Это такая ситуация, когда потребитель мотивирован приобретать любые товары конкретной фирмы (даже те, необходимость которых вызывает сомнение). Т.е. потребитель покупается не на комплекс маркетинга товара, а на образ фирмы. Формирование фирменного бренда должно сопровождаться изменением характера используемых инструментов продвижения.

В контексте выше обозначенной концепции, выявить изменение качества маркетинговых коммуникаций в процессе от товарного имиджа к фирменному бренду можно на примере изменения качества текстовых коммуникаций.

Текстовая коммуникация является неотъемлемым, более того, центральным звеном в системе конструирования положительного образа товара и фирмы.

В процессе исследования выделены 3 вида текстовых коммуникаций, способствующих функционированию предложенной модели формирования бренда: исключительно информационно-маркетинговая, рекламно-имиджевая и брендинговая.

Под информационно-маркетинговым текстом для формирования спроса на продукт понимается текст, содержащий информацию описательного характера о всех свойствах товара. Использование такого вида текстовой коммуникации применимо при выведении продукта деятельности фирмы на рынок, т.е. при создании первичного спроса. В нем содержатся достоверные сведения о свойствах продукта, его качественные характеристики, адрес, контактные данные фирмы-изготовителя и др.

Рекламно-имиджевый текст для поддержания спроса на товары фирмы – это текст, содержащий в первую очередь информацию о свойствах товара (товаров), отличных от свойств товаров конкурента. Реклама, выступая одним из элементов комплекса маркетинга, соединяет товар и потребителя, влияет на формирование образа товара в сознании потенциальной аудитории.

Брендинговый текст – это текст, содержащий информацию, способную всегда актуализировать образ фирмы для потенциальной аудитории. Этот текст способствует поддержанию позитивного отношения целевой аудитории исключительно к образу фирмы.

Текстовые коммуникации трансформируют от одной к другой на пути от товарного имиджа к фирменному бренду, сохраняя преемственность наиболее эффективных элементов.

Обозначенные подходы по управлению качеством информационных коммуникаций могут быть положены в основу совершенствования теории маркетинговых коммуникаций и использованы при разработке элементов рекламно-информационного сопровождения на этапах реализации целевых установок фирмы на обретение бренда.

ЧТО ПОНИМАТЬ ПОД ПРЕДМЕТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

Будович Ю. И.

Одним из официально нерешенных или до конца не решенных вопросов методологии экономической теории до сих пор является вопрос о предмете науки. Важность решения данного вопроса, очевидно, недооценивается, о чем говорит, в частности, терпимое отношение авторов теоретических разделов учебников и учебных пособий по экономической теории к отсутствию единого краткого определения предмета науки (или самой науки), ставшее нормой с подачи известного американского экономиста-теоретика П. Самуэльсона [12, 6–7], трактовка исследований по вопросам предмета и метода как «дурного тона» современных методологических изысканий [1, 22–23].

Между тем, вопрос о предмете экономической теории является важнейшим, наряду с вопросом о методе исследования, вопросом организации экономико-теоретического исследования в масштабах общества, от правильного решения которого зависят такие слагаемые его эффективности, как полный охват предметной области науки осуществляемыми исследованиями и необходимый обмен результатами с другими науками, в том числе экономическими, и видами практики, прежде всего, хозяйственного управления [3, 38–42]. Организация современного научного экономико-теоретического исследования с рассматриваемой стороны весьма далека от идеала. Так, не будет преувеличением сказать, что для наук об экономическом управлении (менеджмент, экономический анализ, бухгалтерский учет и т.д.) экономическая теория, позиционирующая себя в качестве фундаментальной экономической науки, исполняет роль методологической и теоретической основы лишь формально, о чем говорит, в частности, то, что разрабатываемые ими виды деятельности плохо стыкуются друг с другом. Примером доведения до драматических последствий фактической нерешенности вопроса о предмете науки, несмотря на инициировавшиеся руководством страны дискуссии на эту тему (и по вопросу о методе), является постоянное отставание экономико-теоретического исследования от потребностей практики государственного экономического управления в бывшем Советском Союзе, роль чего в развале советской экономики еще предстоит объективно оценить¹.

Пожалуй, никто не будет спорить с тем, что современная общепризнанная характеристика предмета экономической теории представляет собой объединение определений предмета, возникших в процессе исторического развития науки (обязательно будет упомянуто о богатстве, производственных отношениях, поведении в условиях редкости ресурсов и т.д.). Многие (если говорить о неспециалистах) слышали, что эти определения или какие-то из них в свое время подвергались критике. Проблема, однако, состоит в том, что они подвергались критике вовсе не за то, что, они отражали специфический предмет науки не во всей его полноте (как это попытался представить П. Самуэльсон), а лишь его наиболее важные стороны, выделявшиеся их авторами. В действительности они подвергались критике за свою полную несостоятельность как отличительные черты экономико-теоретического исследования, например, богатство народов; действия, обусловленные хозяйственным расчетом. И такого же рода критике, как показал анализ, могут быть подвергнуты и те определения, которые до сих пор оставались без должного критического разбора, как, например, перешедшие в современную науку из советской политической экономии производственные отношения (и это несмотря на то, что данное определение предмета показало

¹Об этом отставании говорит, например, Постановление ЦК КПСС по Институту экономики АН СССР, на которое имеется ссылка в коллективной работе «Предмет и метод политической экономии социализма» (1974 г.), представляющей собой материалы теоретической конференции на соответствующую тему, состоявшейся в г. Саратове в 1972 г. Как отмечается в данном труде, «в Постановлении ЦК КПСС по Институту экономики АН СССР указывается, что в научно-исследовательской работе института «важнейшие проблемы экономической политики, осуществляемой в нашей стране, не находили должного отражения» [11, 71]. Но ситуация в науке не менялась. Как пишут авторы курса лекций «Политическая экономия – теоретическая основа революционной борьбы рабочего класса» под ред. Л. И. Абалкина (1983 г.), «глубокий анализ состояния исследований по общественным наукам дал июньский (1983 г.) Пленум ЦК КПСС. Выступая на Пленуме, тов. Ю. В. Андропов обратил внимание на то, что «мы еще до сих пор не изучили в должной мере общество, в котором живем и трудимся, не полностью раскрыли присущие ему закономерности, особенно экономические. Поэтому порой вынуждены действовать, так сказать, эмпирически, весьма нерациональным способом проб и ошибок» [10, 32].

свою абсолютную несостоятельность на практике); ответ на вопросы, что, как и для кого производить. Таким образом, в рассматриваемом отношении всю предметную саморефлексию науки, отраженную в ее общепринятой истории, можно признать неудачной.

Как показало наше исследование, эффективное решение вопроса о предмете науки начинается с ответа на вопрос, что вообще следует понимать под предметом науки. И к ответу на него следует подходить с рационалистических позиций, или, в сложившейся ситуации, исходя из того, что понятия методологии должны способствовать наиболее эффективной организации исследования.

Наука уже давно причисляется в классификаторах видов деятельности (в ОКОНХе, в современном ОКВЭДе) к отраслям экономики, что позволяет рассматривать ее в организационном плане как нечто похожее на промышленность, строительство и т.д. И хотя в целом такая трактовка науки не обоснована, тем не менее, ее сравнение с производством формирует новые возможности для уточнения ее методологии. Прежде всего, приходим к выводу, что понятие «методология научного исследования» есть синоним понятия «деятельность научной организации». Отсюда, характеристика методологии науки становится похожей на описание деятельности предприятия. Это позволяет в нужном ключе уточнить содержание таких базовых понятий методологии научного исследования, как его предмет и метод. Описание деятельности предприятия есть описание последовательности отдельных стадий деятельности (от приобретения ресурсов до реализации товаров), включающее характеристику продуктов стадий (продукта предприятия на соответствующих стадиях его изготовления, или предметов труда на разных стадиях их переработки) и используемых на этих стадиях технологий, средств производства и работников. «Приложив» к этому описанию традиционные для характеристики научной деятельности, или методологии науки, термины «предмет» и «метод», получим, что предмет науки есть не что иное, как характеристика продукта науки на разных стадиях его формирования, а метод – характеристика технологий отдельных стадий производства научного продукта и используемых на них средств производства и работников.

Исходя из сказанного выше, под предметом теоретической науки следует понимать, в частности, законы, например, под предметом экономической теории – экономические законы (объяснения экономических явлений, необходимые меры экономической политики с их обоснованиями, т.е. последствиями для экономики). Это объясняется тем, что законы выступают результатом деятельности теоретической науки.

Трактовка как предмета науки ее промежуточных результатов, которыми у экономической теории по отношению к таким результатам, как законы, выступают факты (явления, которые могут оказать воздействие на экономику), факторы (новые возможности или угрозы), проблемные ситуации (возможные воздействия факторов на экономику и их последствия, т.е. прогнозы), несколько не нарушает качественной однородности понятия «предмет науки» (речь идет об объединении в одном понятии результатов конечных и результатов промежуточных)¹ и делает его еще более полезным для эффективной организации научной деятельности с точки зрения общества. Дело в том, что продукт практически любой промежуточной стадии типичного процесса производства может выступать готовым продуктом, или результатом деятельности, передаваемым потребителям. Так, машиностроительное предприятие может передавать часть изготавливаемых им деталей, участвующих в сборке конечного продукта, покупателям в качестве запасных частей. В связи с этим понятие «предмет науки» в предлагаемой трактовке обогащает представление о результатах деятельности науки, которые могут быть полезны обществу, а тем более о результатах деятельности отдельных научных коллективов внутри науки, которые могут специализироваться на получении каких-то результатов. Данное понятие «предмет» нацеливает теоретическую науку на обеспечение потребителей самым широким спектром ее исследовательских результатов, которые не сводятся только к конечным результатам (в рассмотренном случае – к законам), да и не замыкаются только в их рассмотренном выше ряде (результатами теоретической науки являются классификации разнообразных явлений, с которым она имеет дело, методы исследования, теории и т.д.).

Таким образом, соображения целесообразности, вытекающей из потребности организации эффективной работы науки, однозначно требуют понимать под предметом науки результаты ее деятельности.

¹ Заметим, что понятие «прогноз» по рассматриваемой классификации попадает в промежуточные результаты, при том, что он является одним из наиболее пользующихся спросом исследовательских результатов экономической теории в части позитивного исследования.

Историческое исследование трактовки предмета политической экономии подтверждает приведенный выше логический вывод о наиболее целесообразной трактовке предмета науки, т.е. в данном случае имеет место единство логического и исторического. Это исследование также показало, что общепризнанная история трактовки предмета экономической теории является результатом не достаточно глубокого или предвзятого исследования. Очевидно, с легкой руки первых историков экономической мысли (политической экономии) в экономической теории сформировалось устойчивое представление о том, что исторически первой трактовкой предмета политической экономии была его трактовка как богатства народов (под которым изначально понимались материальные предметы, в отличие от услуг), о чем сегодня пишут, в частности, в кратких обзорах развития представлений о предмете в учебниках и учебных пособиях по экономической теории. При этом данная трактовка предмета науки просто бесцеремонно, если не выражаться более резко, приписывается ее основателю – Адаму Смиту.

Однако из предисловия, написанного А. Смитом к «Богатству народов» (1776 г.), ясно видно, что предметом (исследования) наиболее известной 1-й книги своего «пятикнижия» он именуется не богатство, а его причины, т.е. фактически те же законы: «**Причины...** прогресса в области производительности труда и порядок, в соответствии с которым его продукт естественным образом распределяется между различными классами и группами людей в обществе, **составляют предмет** первой книги настоящего исследования» [13, 6]. О том, что А. Смит трактовал предмет своего исследования в данной книге как богатство, можно заключить разве только из ее сокращенного названия – «Богатство народов». Но здесь не лишним будет напомнить полное название Смитова произведения: «Исследование о причинах и природе богатства народов».

Трактовка предмета как богатства приписывается всем последователям А. Смита вплоть до Дж. Ст. Милля. Но непредвзятый анализ показывает, что это необоснованно. Так, Т. Мальтус в «Опыте о законе народонаселения» (1798 г.) под названием «Изложение предмета» приводит вопросы, интересующие читателей, на которые отвечает его произведение: «Тому, кто захочет предусмотреть, каков будет дальнейший прогресс общества, естественно предстоит исследовать два вопроса: / 1) Какие причины задерживали до сих пор развитие человечества или возрастание его благосостояния? / 2) Какова вероятность устранить, вполне или отчасти, эти причины, мешающие развитию человечества?» [2, 9]. Совершенно ясно, что речь об исследовательских результатах (ответах на соответствующие актуальные вопросы), а не о богатстве, которое, к тому же, уже «становится» благосостоянием.

Наш анализ целей формулировки предмета в курсах политической экономии (которых оказалось более десятка) позволил вскрыть причины появления определения предмета науки как богатства, которое стали давать некоторые авторы, главным образом, с начала XIX в. Одной из целей ответа на вопрос, что изучает наука (т.е. формулировки предмета), была цель ее рекламы. Весьма эффективным способом рекламы науки является ее трактовка как непосредственного участника производства (вспомним знаменитый марксистский тезис о превращении науки в непосредственную производительную силу), в связи с чем конечным результатом политической экономии и становятся результаты производства, в данном случае материального, т.е. богатство. С такого «рекламного» определения предмета науки начинаются и «Предварительные замечания» (т.е. теоретический отдел) в работе Дж. Ст. Милля «Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии» (1848 г., рус.изд. 1896 г.). Как пишет ее автор, «взгляд на политическую экономию, как на отрасль науки, возник недавно; но предмет, о котором трактуют ее исследования во все века, неизбежно представлял для человека главный практический интерес, и иногда даже незаслуженно преувеличенный. / Этот предмет – богатство» [7, 3]. Но завершаются «Предварительные замечания» определением предмета, согласно которому им выступают результаты науки, прежде всего законы. Как пишет Дж. Ст. Милль, «**законы** производства и распределения и некоторые, основанные на опыте, выводы из них, составляют **предмет** следующего трактата» [7, 22].

Как научные результаты (законы, правила, наука и т.д.) или как их открытие или изложение трактуется предмет науки в курсах политической экономии российских авторов 1-й половины XIX в. Так, Г. Шторх в своей книге «Курс политической экономии или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие», написанной в 1815 г. на французском языке (рус.изд. 1881 г.), следующим образом характеризует социологию, частью которой он считает политическую экономию: «Социология занимается... различными **предметами**... Она старается **открыть**

законы, управляющие развитием человеческого рода, и регулирующие его ходом; она показывает, как человек, живущий в обществе, достигает удовлетворения всех своих потребностей, физических и нравственных; как богатство, искусство, знание, общественные добродетели рождаются, увеличиваются и распространяются...» [16, 6].

Т. Степанов в «Записках о политической экономии» (1844 г.) во «Вступительной лекции, читанной Сентября 5 дня 1832 года», пишет, что «политическая экономия имеет **предметом** своим **изложение правил**, показывающих народам, как они могут обогащаться» [15, 2]. Полезные результаты и других наук Т. Степанов именуется их предметами: «... Что такое земной шар, что такое сами в себе все творения, живущие на нем, в каком безусловном соотношении и связи находятся они между собою, и какое, наконец, должно быть предопределение их, – **решение** всех этих **вопросов** составляет существенный **предмет** Философии» [15, 1].

А. Бутовский во «Введении» к своей книге «Опыт о народном богатстве или о началах политической экономии» (1846 г.), рассмотрев законы, открытием которых занимается политическая экономия, пишет: «Последняя **наука** составит **предмет** нашего изложения» [5, VI]. А. Бутовский, как и Т. Степанов, именуется законы, открываемые другими науками, их предметами, в частности, законы той же философии: «... Самые же **законы**, по которым разум наш восходит до открытия истины, служат **предметом** науки, названной весьма правильно философией» [5, III].

Следует отметить, что (по крайней мере) в начале XIX столетия предметом именовался результат любой деятельности – в том числе и практической, например, результат деятельности по управлению страной¹.

Результаты научной деятельности, в частности, законы или их открытие или изложение, именовались предметами наук всеми наиболее известными учеными, занимавшимися в XIX в. классификацией наук.

Законы или их открытие или изложение называл предметами наук основатель позитивизма О. Конт в своей наиболее известной работе «Курс позитивной философии» (т. 1–6, 1830–1842 гг.). Об этом можно судить по книге «Огюст Конт и положительная философия. Изложение и исследование Г. Г. Льюиса и Д. С. Милля», представляющей собой русский перевод книг двух исследователей системы О. Конта, вышедший 1867 г. Согласно книге Г. Льюиса «Философия наук О. Конта. Изложение начал курса положительной философии О. Конта», по Конту «**предмет** ее (астрономии. – Ю. Б.) – **открытие законов** геометрических и механических явлений, которые представляют нам небесные тела» [8, 83], «что касается области физической науки, то она, подобно химии, имеет своим **предметом раскрытие** общих **законов** неорганического мира» [8, 104], «... она (химия. – Ю. Б.) имеет своим **предметом изучение законов** тех явлений соединения и разложения, которые вытекают из молекулярного и специфического, естественного или искусственного взаимодействия разных веществ» [6, 126]. Отмечается, что «положительная философия признает только один **предмет** изысканий (психологии. – Ю. Б.) – **законы**...» [8, 236]. Согласно книге Дж. Ст. Милля «О. Конт и позитивизм», по Конту «... **законы** составляют **предмет** абстрактных наук» [8, 34].

Критик классификации наук О. Конта, один из основоположников социологии, Г. Спенсер в своей работе «Классификация наук», 3-е издание которой на языке автора вышло в 1871 г. (в русском переводе – в 1897 г.), деления законов абстрактных, абстрактно-конкретных и конкретных наук, соответствующие делениям самих наук, представленные в таблицах I [14, 21], II [14, 26] и III [14, 33], называет предметами, например: «Предметы исследований, заключенные в каждое главное деление, имеют общими существенные атрибуты, которые не свойственны ни одному из предметов, заключенных в другие главные деления...» [14, 32]².

Наконец, один из основателей марксизма Ф. Энгельс, также занимавшийся классификацией наук (изложенной в «Диалектике природы», написанной в 1873–1886 гг.), под названием «Пред-

¹ Это хорошо видно из 1-й части «Вступительной лекции» к «Курсу...» Г. Штроха, предваряющей анализ предметов наук, относящихся к государственоведению, в которой рассматриваются функции государства. Как отмечает автор, «обеспечение прав предполагает во-первых, что права определены, а во-вторых что они охраняемы. Первый предмет удовлетворяется законодательством, а второй – администрацией» [16, 4], и далее, «администрация государства имеет предметом поддержание конституции и законодательства вообще, а равно их выполнение» [16, 4].

² Так, предметом абстрактно-конкретных наук являются законы сил, обнаруживаемых материей, а предметами молекулярной механики и механики, на которые первоначально делятся эти науки – соответствующие законы, обнаруживаемые материей в молекулах и массах соответственно [14, 26].

мет науки» в работе «Философия, Политическая экономия, социализм (Переворот в науке, произведенный Дюрингом)», написанной в 1876–78 гг. (2-е рус. издание, 1905 г.), характеризует исследовательские результаты науки – законы: «Политическая экономия, в широком смысле слова, есть наука о законах, управляющих производством и обменом в процессе производства материальной жизни человеческого общества» [17, 191].

Таким образом, объективной реальностью является то, что в курсах политической экономии под названием «Предмет политической экономии» проходили ее исследовательские результаты, прежде всего законы, и то, что подобное словупотребление (трактовка понятия «предмет») было исторически первым.

В последующем результаты экономико-теоретического исследования (причины, законы, принципы и т.д.) перестают называться предметом, проходя под названиями «Цель» или «Главные задачи» исследования. Как пишет А. Маршалл в «Принципах экономической науки» (1890 г.), сменивших рассмотренную выше работу Дж. Ст. Милля в качестве базового учебника по политической экономии, «задача экономической науки, как почти всякой другой, заключается в том, чтобы собирать факты, систематизировать, истолковывать их и выводить из них надлежащие умозаключения (экономические законы. – Ю. Б.)» [6, 85]. Д. И. Пихно пишет в книге «Основания политической экономии» (1890 г.): «Политическая экономия ставит себе целью исследование законоподчиненности экономических явлений, или иначе – исследование экономических законов» [9, 8]. И в советской науке, как следует из коллективного труда «Предмет и метод политической экономии социализма» (1974 г.), «открытие и обоснование экономических законов остается целью... политической экономии социализма...» [11, 67].

Установив, что следует понимать под предметом экономической теории, можно делать следующие шаги по определению предмета науки. Они состоят в определении характера научных результатов [4, 26-31] и в определении объекта исследования науки.

Список использованных источников

1. Ананьин О. И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ). М.: Наука, 2005.
2. Антология экономической классики. М.: ЭКОНОВ, 1993.
3. Будович Ю. И. Определение предмета экономической теории и перспективы развития науки // Социально экономические явления и процессы. Тамбов, 2010. № 6.
4. Будович Ю. И. Характер современного экономико-теоретического исследования, его результаты и требования к ним // Вестник Финансового университета. М., 2011. № 2 (62).
5. Бутовский А. Опыт о народном богатстве или началах политической экономии. Т. 1. СПб.: Типография Второго Отделения Собственной Е. И. В. Канцелярии, 1847.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. В 3-х т. Т. 1. М.: Прогресс, 1993.
7. Милль Дж. Ст. Основания политической экономии с некоторыми приложениями к общественной философии. Киев: Южно-Русское Книгоиздательство Ф. А. Иогансона, 1896.
8. Огюст Конт и положительная философия. Изложение и исследование Г.Г. Льюиса и Д.С. Милля. СПб.: Типография Н. Тиблена и Комп., 1867.
9. Пихно Д. И. Основания политической экономии. Киев: И. Н. Кушнерев и К^о, 1890.
10. Политическая экономия – теоретическая основа революционной борьбы рабочего класса: Курс лекций / под ред. Л. И. Абалкина. М.: Мысль, 1983.
11. Предмет и метод политической экономии социализма. Саратов: Издательство Саратовского университета, 1974.
12. Самуэльсон П. Экономика. В 2 т. Т. 1. Пер. с англ. М.: Алгон, 1997.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга первая. М.: Ось-89, 1997.
14. Спенсер Г. Классификация наук Герберта Спенсера. М.: Типография А. Г. Кольчугина, 1897.
15. Степанов Т. Записки о политической экономии. Ч. 1. СПб.: Типография М. Ольхина, 1844.
16. Шторх Г. Курс политической экономии или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие. Т. 1. – СПб.: Славянская печатня И. В. Вернадского, 1881.
17. Энгельс Ф. Философия, Политическая экономия, социализм (Переворот в науке, произведенный Дюрингом). СПб.: Издание В. И. Яковенко, 1905.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Васильева Л.Ф., Васильев С.К., Уфимцев Г.С.

В связи со вступлением России в ВТО необходимо отметить следующие существенные преимущества условий функционирования промышленности в индустриально развитых зарубежных странах по сравнению с Россией: более высокий технический уровень производства; более эффективные меры государственного регулирования и защиты рынка; лучшее развитие объединений организаций поддержки прав бизнеса; более совершенная система инвестиционного обеспечения.

В соответствии со стратегией развития, базирующейся на рациональных нормах потребления пищевых продуктов, перспективных балансах производства и потребления основных видов сырья и продовольствия, в пищевую промышленность России в течение ближайших 3 лет необходимо инвестировать более чем 100 млрд. руб., из которых более 70% должно быть направлено на технологическую модернизацию. В этой связи весьма актуально развитие системы инвестиционного обеспечения производства.

Инновационное развитие экономики повышает требования к качеству оценки инвестиционной привлекательности предприятий. При такой оценке исходят из перспектив фирмы и ее продукции, используя показатели, анализ, которых позволит быстро и надежно оценить экономико-финансовое состояние организации, применительно к оценке инвестиционной привлекательности предприятия и определению приоритетности инвестирования средств.

Инвестиционная привлекательность пищевых предприятий может характеризоваться следующей системой экономических показателей:

- рентабельностью;
- фондоотдачей;
- оборачиваемостью;
- платежеспособностью.

Для рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности предприятия, прежде всего, необходимо оценить прибыльность его производственно-хозяйственной деятельности. Критериями ее оценки является показатели рентабельности продукции и текущих активов, которые характеризуют уровень чистой прибыли по отношению, соответственно, к себестоимости продукции и текущим активам предприятия.

Далее производится комплексная оценка эффективности использования основного капитала предприятия, для чего определяется коэффициент фондоотдачи. Он характеризует уровень товарооборота предприятия по отношению к среднегодовой стоимости его основного капитала.

Эффективность использования оборотного капитала предприятия, характеризуется коэффициентом оборачиваемости. Последний определяется отношением товарооборота предприятия к среднему остатку его оборотных средств.

Важнейшими характеристиками финансового состояния предприятия, характеризующими его возможность выполнять обязательства перед инвесторами, являются показатели платежеспособности и ликвидности. В качестве критериев, характеризующих платежеспособность предприятия можно использовать динамику изменения структуры его активов. Рост быстро реализуемых активов свидетельствует о том, что предприятие располагает наличными средствами для расчетов по своим внутренним и внешним обязательствам, кроме того, это может быть связано с погашением дебиторской задолженности, эффективной политикой сбыта продукции и расчетов за нее. Значительное увеличение медленно реализуемых активов свидетельствует о непродуктивном росте оборотного капитала за счет дебиторской задолженности, запасов, готовой продукции. Положительной тенденцией является их снижение в структуре текущих активов. Но, при этом, производственные мощности могут использоваться недостаточно полно из-за недостатка сырья, материалов и других ресурсов.

Для рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности пищевых предприятий предлагается следующая система показателей (табл. 1).

Как видно из представленной таблицы минимальная инвестиционная привлекательность предприятия составляет 10 баллов, средняя – 20 баллов, максимальная 30 – баллов. С учетом оценки инвестиционной привлекательности, представленной в финансовом разделе бизнес-

плана, инвесторы смогут принять решение о возможности инвестирования в деятельность организации.

Таблица 1

Индикатор инвестиционной привлекательности предприятий пищевой промышленности

Критерий	Низкая		Средняя		Высокая	
	значение	баллы	значение	баллы	значение	баллы
1. Рентабельность продукции, %	<10	2	10-20	3	>20	4
2. Рентабельность активов, %	<10	1	10-40	3	>40	4
3. Фондоотдача	<1	1	1-4	3	>4	4
4. Коэффициент оборачиваемости	<5	1	5-10	2	>10	4
5. Темп роста быстро реализуемых активов, %	<0	2	0-20	3	>20	5
6. Темп роста медленно реализуемых активов, %	>20	2	0-20	3	<0	5
7. Коэффициент текущей ликвидности	<1	1	1-2	3	>2	4

Проведем оценку инвестиционной привлекательности за период с 2011 по 2012 годы предприятия ООО «Эскорт», которое специализируется на производстве и переработке масличных культур (табл. 2).

Таблица 2

Оценка инвестиционной привлекательности ООО «Эскорт» за 2011 и 2012 годы

Критерий	2011 г.		2012 г.		Отклонение 2012–2011 гг.	
	значение	баллы	значение	баллы	значений	баллов
1. Рентабельность продукции, %	12,4	3	15,2	3	2,8	0
2. Рентабельность активов, %	34,4	3	42,5	4	8,1	1
3. Фондоотдача	3,6	3	5,4	4	1,8	1
4. Коэффициент оборачиваемости	8,5	2	11,6	4	3,1	2
5. Темп роста быстро реализуемых активов, %	22,4	5	13,3	3	-9,1	-2
6. Темп роста медленно реализуемых активов, %	7,6	3	9,9	3	-2,3	0
7. Коэффициент текущей ликвидности	1,86	2	1,78	2	-0,08	0
Итого		21		23		2

Анализ результатов оценки инвестиционной привлекательности указанного предприятия показал, что как в 2011, так и в 2012 году она была достаточно высокая. При этом, можно отметить рост инвестиционной привлекательности данной организации, обусловленный увеличением прибыльности ее деятельности и повышением эффективности использования капитала предприятия. Это свидетельствует о том, что потенциальные инвесторы, ознакомившись с результатами этой оценки в соответствующих разделах бизнес-плана, смогут принять экономически обоснованное решение об инвестировании средств в исследованное нами предприятие.

Таким образом, нами предложена методика оценки инвестиционной привлекательности пищевых предприятий, на основе анализа экономических показателей, характеризующих эффективность текущей деятельности организации и перспективу ее развития. Апробирование этой методики на конкретном предприятии показало возможность ее использование в системе инвестиционного обеспечения пищевой промышленности.

Список использованных источников

1. Васильева Л.Ф., Васильев С.К., Уфимцев Г.С. Анализ бизнес-процессного управления предприятиями пищевой промышленности // Материалы международной научно-практической конференции «Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста». Часть вторая. Краснодар, 2010.
2. Уфимцев Г.С., Васильева Л.Ф., Васильев С.К. Основные аспекты анализа инвестиций для промышленных инновационных проектов // Региональный научный журнал «Экономика устойчивого развития». Краснодар, 2012.
3. Васильева Л.Ф., Васильев С.К., Уфимцев Г.С. Анализ инвестиций в инновационные проекты // Материалы Международной научно-практической конференции «Россия и современный мир: ключевые проблемы и решения в экономической, правовой и социальной сферах». Краснодар, 2013.

ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННОГО СТАТУСА РЕГИОНАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ РФ

Галазова С.С.

Проблемы гармонизации федеративного устройства РФ актуализируются процессами неравномерности социально-экономического развития российских регионов и необходимостью поиска эффективных решений институциональной адаптации региональных субъектов к выстроенной «вертикали власти» в рамках федеральных округов. Процесс гармонизации территориального строения российской экономики не имеет своего однозначного и сиюминутного решения, поскольку представляет собой объективный эволюционный процесс становления российского федерализма, переосмысления возникающих новых институциональных факторов и условий пространственного развития российской экономики.

Пространственный статус региональных субъектов имеет двойственную природу, с одной стороны, он отражает конкретную территориальную привязку в рамках определенного федерального округа, а с другой стороны – характеризует определенную степень освоенности экономического пространства на основе различных «линий» интеграционной сборки пространства региона в самых разнообразных аспектах его идентификации (географическом, институциональном, правовом, экономическом, логистическом, социальном, этническом и т.д.) В отличие от правового статуса отдельных региональных субъектов РФ – республик, краев, областей, городов федерального значения, автономных областей, автономных округов, закрепленных конституционно, пространственный статус региона – не имеет конституционного закрепления, но существенно влияет на интенсивность, плотность, конфигурацию и интеграционную освоенность территории региона.

Методологическая специфика решения данной проблемы заключается в том, что гармонизация территориального строения российской экономики является многомерным явлением и сложно-организованным управленческим процессом, базирующимся на принципах добровольности и взаимного учета институциональных интересов центра и региональных субъектов, требующим системного подхода и многофакторного анализа различных компонент институционализации российского экономического пространства, в том числе исторических предпосылок, условий и факторов федеративного развития страны.

Как показывает мировой опыт, федеративные государства прошли длительный исторический период становления собственных моделей федеративного развития. Укрупненная типологизация моделей федеративного устройства по критерию их базового вектора образования включает: 1) *модель федерации «снизу-вверх»*, создаваемая по инициативе сильных регионов – США, Швейцария, Германия; 2) *модель федерации «сверху-вниз»*, формирующиеся по инициативе «центра-колонии» – Канада, Австралия; 3) *смешанная модель федерации* на основе попеременной борьбы между центром и регионами- Аргентина, Мексика, Бразилия, Россия [1].

С позиции исторических рамок становления российского федерализма можно четко выделить два основных этапа:

Первый этап российского федерализма «снизу-вверх» (1991–2000 гг.) – характеризуется децентрализацией государственных функций управления экономического пространства РФ, актив-

ной ролью регионов в конкретизации своих административных границ, суверенитета, правового статуса, борьбой регионов за расширение своей институциональной власти и за увеличение роли как субъектов федерации. Повышение правового статуса регионального субъекта РФ, воспринималась как укрепление своего пространственного статуса. Например, стремление некоторых областей приобрести правовой статус «республик РФ», отразилось в проектах создания Уральской, Вологодской, Дальневосточной, Южнорусской республик (известный «ультиматум тридцати двух» областей) [2]. Пространственный статус региона идентифицировался и за счет интеграции «снизу» самих регионов через формирование нового районирования экономического пространства страны на основе межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия, таких как – «Большая Волга», «Большой Урал», «Центрально-Черноземная», «Северный Кавказ» и др.

Второй этап российского федерализма «сверху-вниз» (с 2000 г. – по н.в.), связан с децентрализацией государственных функций управления экономическим пространством РФ, возникновением федеративных округов, изменением функциональной роли регионов при выстраивании «вертикали власти» федеративного центра [3].

Первый этап российского федерализма предопределен трансформацией административной экономики и изменением роли региональных субъектов в новых рыночных отношениях, а второй этап развития российского федерализма, ознаменовался уменьшением роли регионов, но задал институциональную сетку единого экономического пространства страны в рамках федеральных округов. Данные этапы существенно влияют на становление пространственного статуса региональных субъектов, детерминируя основные направления гармонизации пространственного устройства страны.

Федеральные округа, придали надсубъектный и иерархический характер пространственному статусу регионов РФ, возникли в 2000 г. [4] Возникновение федеральных округов, связано с процессами укрупнения региональных субъектов РФ и появлением новых иерархических элементов институционализации экономического пространства страны [5]. Целевые установки гармонизации территориального устройства страны объяснялись задачами – преодоления «регионального сепаратизма», выстраивания более четкой вертикали власти и единообразия в применении федерального законодательства в качестве важнейших направлений совершенствования российского федерализма [6].

Новое территориальное деление в виде федеральных округов способствовало и новому этапу интегрированности экономического пространства страны, когда под территориальной сеткой федеральных округов- стало формироваться единое пространство макрорегионов, которое рассматривается гораздо шире собственных административных границ на основе рыночных принципов пространственной локализации процессов хозяйствования и глобальной мобильности региональных факторов производства [7].

Региональная политика данного этапа формирования федеральных округов опиралась преимущественно на принципы выравнивания и снижения чрезмерного разрыва в уровнях экономического развития субъектов РФ для формирования относительно равных условий функционирования региональных субъектов на всей территории страны, что требовало доминирования компенсационных стратегий развития регионального экономического пространства. В результате, наиболее проблемные регионы интегрировались через сетку федеральных округов с наиболее развитыми, тем самым создавались конвергентные предпосылки для их «встраивания» в более широкий контекст макрорегионального развития и изменения пространственного статуса в рамках более благополучных регионов. В тоже время асимметричность регионального экономического развития между федеральными округами снизилась, но в межрегиональном разрезе увеличилась. Так, региональная неравномерность по показателю объема ВРП на душу населения между российскими регионами в период с 2000 по 2012 г. возросла с 19 до 28 раз [8].

Несмотря на то, что федеральные округа не были наделены всем спектром полномочий федеративного субъекта (прежде всего совокупностью исполнительных, законодательных и судебных органов власти), однако институционализация надрегионального управленческого «этажа» российского экономического пространства, ослабляла региональную центробежность и способствовала процессам единообразия нормативно-правовой базы регионов с целью ликвидации наиболее «кричащих» региональных разрывов федерального и субнационального уровня законодательства.

Федеральные округа наделенные сугубо вспомогательными, контрольно-ревизионными функциями по координации и укреплению федеральной вертикали власти – призваны были осу-

существовать новую «сборку» российского экономического пространства, преимущественно неадминистративными методами, когда использовалась комбинированная «техника» взаимоналожения нескольких схем районирования на основе открытости границ и интеграции финансовой, социальной, образовательной, стратегической, этно-культурной компоненты региональной интеграции макрорегионов [9].

Наиболее «административные» региональные элиты, вставшие на путь открытой конфронтации и препятствий мобильности «чужих» товаров и финансовых потоков, лишали себя не только притока капиталов, но и притока новых инновационных конфигураций факторов экономического роста регионального развития, поскольку эффективный капитал просто «убегал» от излишнего патернализма региональных властей, пользуясь прозрачностью административно-территориальных границ макрорегионов [10]. Сращивание административной и финансовой составляющей региональных элит, способствовало новой экспансии крупного бизнеса в регионы, реализации крупных инвестиционных проектов и перераспределению рынков макрорегионов, что послужило дополнительным источником развития пространственного статуса регионов.

Российский опыт конструирования экономического пространства через административные методы на принципах «протекционистского зонтика» показал, что они имеют ограниченный и краткосрочный эффект, как в рамках одного округа, так и между федеральными округами. Данные компоненты региональной интеграции макрорегионов, имея различный характер и обладая неравномерным интеграционным потенциалом, определяют различную скорость и особенности формирования надрегиональных «линий» сборки российского экономического пространства.

В качестве неадминистративного метода сборки российского экономического пространства следует отметить формирование надсубъектного интегрированного образовательного пространства как необходимого фактора развития экономики знаний, наукоемких производств, высоких технологий и интенсивных инноваций, необходимых для смены сырьевого вектора развития региональной интеграции.

Группирование филиалов и отделений учебных заведений вокруг головных вузов (государственных, частных и смешанных), определяет воспроизводственные параметры развития человеческого капитала в межрегиональном пространстве. Интеграционное поле государственных и частных образовательных учреждений, не совпадающего с административно-территориальным делением отдельных региональных субъектов, детерминируют мобильность и эффекты перелива знаний на рынке труда макрорегионов. Именно несовпадающие границы интеграционного образовательного пространства учебных объединений позволяют им играть связующую функцию неадминистративной «сборки» российского пространства, сохраняя при этом определенную независимость от федерального округа.

Функционирование федеральных округов способствовало формированию и еще одной новой надсубъектной линии сборки российского экономического пространства на основе долгосрочного прогнозирования стратегического развития макрорегионов, что санкционировало расширение горизонта стратегического видения в рамках «Стратегий – 2020» как самой Российской Федерации, так и ее отдельных федеральных округов. Долгосрочные стратегии развития макрорегионов, предполагает комплексность оценки конкурентных преимуществ развития экономического пространства, как отдельных региональных субъектов, так и макрорегионов. Однако интеграционный потенциал стратегического согласования межрегионального развития полностью не исчерпан и зависит от инструментов гармонизации макрорегионального и локального уровня региональной интеграции для каждого регионального субъекта.

В становлении российского федерализма (с 2000 г. – по н.в.) следует выделить две «контрольные» точки, характеризующиеся изменением границ региона и его пространственной идентичности. Первая критическая точка (2003 г.), связана с «укрупнением» региональных субъектов РФ в рамках эволюционной траектории развития российского федерализма – объединение Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа на основе референдума. Вторая критическая точка произошла в 2010 г., она связана с изменением пространственной идентичности Южного макрорегиона в рамках революционного этапа изменения его пространственного статуса – стремительное создание СКФО и «разукрупнения» Южного федерального округа, без референдумов на основе Указов Президента РФ [11].

Существующие административные границы федеральных округов не отражают объективной потребности интеграционного развития территориально-воспроизводственных процессов эконо-

мического пространства, поскольку не в полной мере учитывают степень географической и исторической тесноты кооперационных взаимосвязей региональных экономик, что влияет на пространственный статус, как самих макрорегионов, так и его региональных субъектов. Например, Астраханская область, оказалась в ЮФО, а не в Приволжском округе, Пермский край как часть южного Урала вошел в состав ПФО, а не УФО, в тоже время Западная Сибирь оказалась в составе УФО, в свою очередь Тюменская область, географически расположенная в Сибири не вошла в состав СФО и т.д. Как отмечается А. Гранбергом структурный состав четырех федеральных округов- Приволжского, Южного, Уральского и Сибирского – существенно отличаются от прежних экономических районов при административной экономике» [12], что требует совершенствования процессов гармонизации пространственного статуса регионов в сетке макрорегионов.

Десятилетний опыт функционирования федеральных округов показал противоречивость и произвольность границ макрорегионов, не совпадающих полностью ни с границами советского районирования, ни с границами военных округов, ни с границами ассоциаций экономического взаимодействия региональных субъектов, что способствовало возникновению различных контуров напряжения и «линий разлома» институциональной освоенности территорий. Для одних регионов наиболее важными аспектами гармонизации пространственного статуса оказались - социальные доминанты и этно-культурные факторы пространственного развития территорий, а для других субъектов РФ – процессы гармонизации пространственного статуса лежали в плоскости политико-правовой идентичности как субъектов РФ. В результате, пространственный статус российских регионов имеет субоптимальный характер, проявляющееся в и инструментам институционального конструирования экономического пространства, чем по другим, что предполагает дальнейший процесс гибкого и «точечного» регулирования субоптимальности института федеральных округов.

Таким образом, процессы гармонизации пространственного статуса регионов РФ не являются законченными, как с точки зрения целевых установок, методов управления федеральных округов, так и с позиции институциональной освоенности экономического пространства регионов в сетке федеральных округов. С одной стороны – федеральные округа структурировали взаимодействие центра и регионов на основе административно-финансовой, образовательной и стратегической составляющей макрорегиональной интеграции, а с другой – не разрешили полностью проблему гармонизации территориального управления на основе неадминистративной «сборки» российского экономического пространства с учетом правовой, социальной, этнокультурной компоненты регионального развития.

Список использованных источников

1. Силинов П. М. Федерализм в зарубежных странах: конституционно-правовые и политические технологии: автореф. дис. ... доктор. юрид. наук. М., 2005.
2. Зенков В. Ультиматум тридцати двух // Российская газета. – 26 августа 1993.
3. Актуальные проблемы федеративных отношений в России / Аналитический вестник. Ч. 1 / отв. ред. Глигич-Золоторева М.В. М., 2004. № 21 (241)
4. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» // Собрание законодательства Российской Федерации. 15.05.2000. № 20. Ст. 2112.
5. Иншаков О. В., Фролов Д. П. Институциональность пространства в концепции пространственной экономики // Пространственная экономика. 2007. J№ 1. С. 5–21.
6. Административно-территориальное устройство России. М., 2003. С. 278, 294.
7. Туровский Р.Ф. Субнациональные регионы в глобальной политике (на примере России) // Полис. 2011. № 2.
8. По данным Федеральной службы государственной статистики [сайт]. URL <http://www.gks.ru/wps> (дата обращения: 1.12.2013)
9. Дмитриев А.В., Карабущенко П.Л., Ключков Г.В., Усманов Р.Х. Юг России в миграционном и этноконфликтном измерениях (монография). Астрахань, 2010.
10. Чирикова А.Е. Региональные элиты России. М., 2010.
11. Указ Президента РФ от 19 января 2010 г. №82 «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г.

№ 849, и в Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти»- <http://text.document.kremlin.ru>.

12. Гранберг, А. Г. Гл. 1: Макрорегионы в стратегии социально-экономического развития России // Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / под ред. акад. А. Г. Гранберга. М.: Наука, 2004. С. 7–28.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Герасимова И.А., Нестеренко Н.А., Ткаченко И.Ю.

В условиях вступления России в ВТО одной из актуальных проблем является поддержка и дальнейшее развитие агропромышленного комплекса. Эта проблема требует безотлагательного решения и обсуждается в средствах массовой информации на различных уровнях, так как сельское хозяйство относится к наиболее чувствительным отраслям экономики, где в результате вступления в ВТО появляются серьезные экономические и финансовые риски.

Известно, что субъекты Российской Федерации существенно различаются социально-экономическими характеристиками, в частности, ролью аграрного сектора в экономике региона, его структурой, наличием естественных преимуществ региона для производства различных видов сельскохозяйственной продукции. В связи с этим особое значение приобретает учет региональной специфики развития и государственной поддержки агропромышленного комплекса, в том числе малого и среднего бизнеса в этой сфере.

В Ростовской области малый и средний бизнес охватывает более 600 тыс. человек, или порядка 45 % сельских жителей. Фермерский сектор Ростовской области является одним из самых многочисленных в РФ. Пик развития фермерства в Ростовской области пришелся на 2000 год. За прошедшие годы численность КФХ существенно снизилась. Так, если в 2000 году в области было зарегистрировано 17186 крестьянских (фермерских) хозяйств, то в 2012 году – 12144 (табл. 1).

За период с 2000 года по 2012 год среднегодовые темпы снижения числа крестьянских (фермерских) хозяйств в Ростовской области составили 97,1 %.

Итак, на 1 января 2013 года по данным Росреестра, в Ростовской области насчитывалось 12144 КФХ. Таким образом, за последние 10 лет в Ростовской области закрылось около 4,4 тыс. фермерских хозяйств, – практически 30% , в том числе в 2012 г. – 260 КФХ.

Одновременно со снижением числа фермерских хозяйств отчетливо прослеживается тенденция к их укрупнению. Так, за последние 13 лет площадь земельных участков, предоставленных КФХ, увеличилась более, чем в 1,2 раза и достигла 1746 тыс. га (таблица 1), что составляет почти 20% от общей площади земель сельскохозяйственного назначения Ростовской области. Среднегодовые темпы роста площадей земельных участков КФХ составили 101,8%. Средний размер фермерского хозяйства увеличился за тот же период в 1,75 раза – с 82,4г в 2000 году до 144 га на начало 2013 года (табл. 2).

Что касается вклада КФХ в общий объем сельхозпроизводства Ростовской области, то наибольшим он является в области растениеводства, поскольку Ростовская область относится к регионам России, в структуре валовой продукции которых ведущее место занимает растениеводство. Ростовская область – один из лидеров в России по валовым сборам зерна и подсолнечника. Под зерновыми культурами в области занято около 67% посевных площадей. В течение последних 15 лет фермерские хозяйства Ростовской области в основном специализируются на производстве зерновых, зернобобовых и масличных культур. В 2012 году объем производства зерновых культур в КФХ составил 25% от общего объема производства, подсолнечника – 23%, овощей -38%. Кроме того, к концу 2012 года на долю КФХ и хозяйств населения Ростовской области приходилось 75,6% валового сбора картофеля. И это несмотря на ежегодное снижение числа фермерских хозяйств. Вклад фермерского сектора в развитие животноводства Ростовской области не так существенен: по итогам 2012 года объем производства мяса составил 4,3% от общего объема производства.

Таблица 1

Число крестьянских (фермерских) хозяйств в Ростовской области и площадь предоставленных им земельных участков на конец года*

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Число КФХ	17186	16857	16550	15939	15722	15234	14069	13593	13220	12937	12946	12404	12144
Площадь земельных участков, предоставленных КФХ – всего, тыс. га	1415,4	1484,1	1503,2	1528,1	1614,3	1660,0	1686,8	1619,1	1677,0	1609,9	1644,2	1733,4	1746,0

* По данным Росреестра по Ростовской области

Таблица 2

Средняя площадь земли, приходящаяся на 1 крестьянское (фермерское) хозяйство (га) на конец года*

Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Средняя площадь земли на одно КФХ, га	82,4	8,0	90,8	95,9	102,7	109,0	119,0	119,0	126,0	124,0	127,0	139,0	144,0

* По данным Росреестра по Ростовской области

Необходимо отметить, что фермерский сектор в агропромышленном комплексе имеет огромный и еще нераскрытый до конца потенциал в производстве сельскохозяйственной продукции и поэтому требует пристального внимания и особого подхода к анализу проблем в данной категории хозяйств. Сегодня эти проблемы связаны в значительной степени со вступлением России в ВТО.

С момента вступления России в ВТО начали действовать новые обязательства по государственной поддержке сельского хозяйства. В 2012 году была принята «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». Мероприятия Госпрограммы адаптированы к условиям членства России в ВТО. Объем финансирования составляет 1,5 трлн. рублей за 8 лет. Начиная с 2013 года, в рамках Государственной программы поддержки сельхозпроизводителей вводится мера так называемой «несвязной поддержки» или иначе «Поддержка доходов сельскохозяйственных производителей в области растениеводства». Эта мера в рамках ВТО относится к «зеленой» корзине и может использоваться без ограничения. В соответствии с основными положениями Госпрограммы сохраняется поддержка по возмещению части затрат на уплату процентной ставки по кредитам (2/3 ставки рефинансирования), но при этом исключаются субсидии на возмещение затрат на приобретение минеральных удобрений и средств защиты растений. Эти направления трансформируются в новый вид поддержки, относящейся к «зеленой» корзине, – субсидии на возмещение части затрат на проведение комплекса агротехнических работ, повышения уровня экологической безопасности, повышение плодородия и качества почв – на 1 гектар посевной площади сельскохозяйственных культур. Соответствующие выплаты будут производиться в зависимости от объема произведенной растениеводческой продукции, измеренной в зерновых единицах, и биоклиматического потенциала земельных участков.

Государственная поддержка сельхозпроизводителей в регионах имеет особенности. Например, в Ростовской области субсидия на 1 гектар посевной площади сельскохозяйственных культур будет предоставляться по данным о посевной площади за прошлый год, в то время как в других регионах – на основании фактических данных о посевных площадях в текущем году.

Очень важный момент – размер субсидии. В соответствии с Госпрограммой субъект РФ, получивший трансферт на «несвязную поддержку», должен добавить к федеральной субсидии региональную компоненту – от 0,1 до 1,0 рубля на каждый рубль федеральной поддержки. Таким образом, объем финансирования существенно зависит от обеспеченности бюджета данного региона. По прогнозам Минсельхоза РФ, объем субсидий из бюджетов всех уровней может составить в среднем около 1 тыс. рублей на гектар при средних затратах около 6–7 тыс. рублей. Отметим для сравнения, что в ЕС такая субсидия составляет 200 евро, в США – около 150\$, а, например, в Финляндии 440 евро на гектар пашни.

Сегодня планируется, что к 2020 году господдержка по этому направлению составит в РФ 37 млрд. рублей. При этом 60% всех выделенных средств будут направлены на поддержку по минимальной ставке субсидии на гектар посевной площади. Иначе говоря, эти средства обязательно получают все сельхозпроизводители, возделывающие пашню. Остальные 40% – стимулирующая часть, которая будет направляться с учетом коэффициента интенсивности используемых площадей. Этот коэффициент будет рассчитываться, исходя из объема производства продукции растениеводства, переведенной в зерновые единицы.

Очевидно, что самые высокие показатели будут в южных регионах: например, Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области планирует в течение 2014–2020 гг. ввести выплаты рисоводческим хозяйствам в рамках «зеленой корзины» ВТО в объеме 5000–8000 рублей на гектар пашни. Что же касается текущей ситуации, то распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 января 2014 г. определен общий объем финансирования субсидий, предоставляемых из федерального бюджета бюджету Ростовской области на оказание несвязной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства в 2014 году, он составил 88200,9 тыс. руб.

Еще одним направлением господдержки сельхозпроизводителей при вступлении России в ВТО являются меры, которые относятся к «янтарной корзине». Меры «янтарной корзины» считаются «искажающими» торговлю и подлежат постепенному сокращению. К ним относят такие меры, как ценовая поддержка, субсидирование процентных ставок по кредитам, льготы на транспортировку и списание долгов, компенсация затрат на ГСМ и электричество. Для поддерж-

ки зернового производства в Ростовской области в рамках «янтарной» корзины планируется на период с 2014 по 2020 год увеличить на 15% компенсационные выплаты на приобретение удобриений, техники, семян.

В Ростовской области уже подведены предварительные итоги первого года членства России в ВТО: значительных изменений в структуре сельскохозяйственного производства не произошло. Это объясняется тем, что сельскохозяйственное производство, и прежде всего, растениеводство носит сезонный характер, кроме того изменение условий ведения хозяйства также проявится несколько позже. В рамках Областной целевой программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области продолжится финансовая, организационная, информационная и консультационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства. На эти цели в 2014 году планируется направить 244 млн. рублей из областного бюджета.

Список использованных источников

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: [http:// www.government.ru/](http://www.government.ru/)
2. Официальный сайт министерства сельского хозяйства РФ: [http:// www.mcx.ru/](http://www.mcx.ru/)
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр): <https://www.rosreestr.ru/>
4. Официальный сайт Правительства Ростовской области: <http://www.donland.ru/>
5. Официальный сайт Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса: <http://www.siora.ru/>
6. Официальный сайт информационно-аналитического агентства «Институт конъюнктуры аграрного рынка»: <http://www.ikar.ru/>
7. Ицкович А.Ю. Крестьянские (фермерские) хозяйства: дефиниции, типологии, паттерны // Проблемы современной экономики, 2013. № 3(47).
8. Растениеводство Российской Федерации (статистический обзор) // Экономика сельского хозяйства России, 2013. №4.
9. Степаненко Е. Основные направления государственной поддержки сельского хозяйства на современном этапе // Экономика сельского хозяйства России, 2013. №10.
10. The transformation of agro-food systems: globalization, supply chains and small-holder Farmers. E. McCullough, P.Pingat, K.Stamoutis (eds) – Rome, FAO, 2008.

ИМПЕРАТИВЫ ВЫБОРА ФОРМ И НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РФ

Горлов С.М.

Государственное регулирование экономики в нашей стране базируется на применении определенных правил игры на внутреннем и внешнем рынках товаров и услуг. По мере стимулирования производственной и коммерческой активности экономических субъектов государство закрепляет порядок проектирования и освоения этих правил на практике. Эффективность имплементации юридических норм определяется результатами взаимодействия властных и хозяйствующих структур. При снижении ее уровня органам власти целесообразно стремиться не к увеличению числа законов, указов и постановлений, а к своевременному внесению изменений в их содержание.

Необходимость достижения соответствия содержания формальных правил потребностям реального сектора экономики выступает главным императивом выбора форм и направлений его государственного регулирования. Он настраивает властные инстанции на использование институтов, обеспечивающих поддержку хозяйственной деятельности различных субъектов собственности.

Безусловно, это теоретическая проблема, но ее практическое решение базируется на императиве своевременного проведения институциональных преобразований, требующем корректировки нормативных актов в направлении преимущественной поддержки эффективно функционирующих структур. Этим положением могут руководствоваться властные организации при выборе форм и направлений внешнего воздействия на развитие отраслей материального производства в Российской Федерации.

Такой подход заслуживает научного признания, поскольку он указывает на императив формирования стимулирующей среды для производителей материальных благ за счет косвенного участия органов власти в формировании хозяйственных затрат. В данном случае государственное регулирование реального сектора экономики характеризуется дополнением управляющих воздействий тех или иных предприятий со стороны организаций, наделенных властными полномочиями.

При использовании инструментов воздействия на формирование среды для экономических субъектов, вовлеченных в воспроизводственный процесс, государство может проектировать и применять законы, указы, постановления и другие нормативные акты. В несовершенной конкурентной среде оно должно отдавать предпочтение тем формальным правилам, с помощью которых исследуемый сектор переходит на основу ускоренного развития.

Этот посыл увязывает возможности самокоординации различных собственников средств производства с правомерностью расширения рамок государственного регулирования их хозяйственной деятельности. Он формирует определенный ориентир для принятия властными организациями эффективных координационно-дополняющих мер. Это означает, что координационная функция государства характеризуется отношениями косвенного воздействия властных структур на воспроизводственный процесс. Мотивационная составляющая данной функции направляет усилия государственных служащих на применение инструментов, способствующих повышению эффективности функционирования предприятий индивидуальной и коллективно-долевой форм собственности. Ее имплементация происходит посредством концентрации ресурсов государственных и хозяйствующих структур в направлении перехода отраслей сферы материального производства на расширенную основу.

Применение государством институтов, ускоряющих реализацию экономических отношений, складывающихся между производителями и потребителями материальных благ, способствует их позитивному воздействию на развитие производящих отраслей. В то же время освоение правил, полностью замещающих регулирующие функции экономических субъектов, не соответствует логике их самокоординации в рыночной среде.

В этой связи воздействие властных структур на организацию расширенного воспроизводства должно иметь координационно-дополняющую направленность, обеспечивающую установление партнерских отношений государства с малыми, средними и крупными предприятиями. Проблему сочетания механизмов самокоординации хозяйствующих структур с инструментами государственного регулирования экономики РФ следует решать путем корректировки юридических норм с целью достижения их соответствия общецивилизационным императивам.

Принимая опосредованное участие в обеспечении роста отраслей сферы материального производства, наше государство не должно подменять компетенций их экономических субъектов. Дополняя самокоординацию хозяйствующих структур, оно может направлять усилия на увеличение объемов производства товаров и услуг, пользующихся повышенным спросом. Эффективность стимулирующей формы государственного регулирования, реализующейся в среде взаимодействия федеральных, региональных и муниципальных органов власти, определяется их возможностями влиять на ускоренное развитие реального сектора экономики.

Эти возможности позволяют расширить экономические размеры предприятий и базируются на использовании институциональных мер, применяемых в соответствии с правилами Всемирной торговой организации. В данном случае можно вести речь о применении модели косвенного воздействия государства на производственную деятельность хозяйствующих структур, которая является примером для российских национальных и наднациональных условий.

На поверхности явлений проблема сочетания самокоординации экономических субъектов и их государственной поддержки решается путем реализации отношений товарообмена. Вместе с тем, достижение соответствия между спросом и предложением продукции производящих и непроизводящих отраслей невозможно обеспечить без применения общецивилизационных юридических норм.

Исследование причинно-следственных связей государственного регулирования экономики РФ показывает, что процесс проектирования и имплементации таких норм должен происходить в векторе разработки и освоения федеральных и региональных программ поддержки производителей вышеуказанных благ и услуг. Органы исполнительной власти регионов могут способствовать ускоренному развитию непромышленной сферы за счет установления отношений распределения, обмена и потребления с муниципалитетами. По сравнению с организациями федераль-

ного уровня, они располагают оперативной информацией о ее состоянии и при передаче ассигнований на места оказываются способными эффективно контролировать процесс распределения и потребления бюджетных средств.

Однако, как в плоскости материального производства, так и в срезе протекционизма производителей нематериальных услуг государство применяет инструменты, требующие определенных затрат. Органы власти могут покрывать эти затраты за счет повышения доходности экономических субъектов и увеличения налоговых отчислений организаций, относящихся к категории коммерческих структур. В связи с этим императивы выбора направлений государственного регулирования экономики РФ правомерно рассматривать в контексте использования его координационно-дополняющей и координационно-замещающей форм.

Анализ показывает, что участие органов власти в координации функционирования хозяйствующих структур на внутреннем или внешнем рынке является оправданным, если оно способствует повышению конкурентоспособности товаров и услуг.

Обобщение существующих точек зрения, связанных с идентификацией предпосылок государственного регулирования экономики, свидетельствует об отсутствии единого мнения ученых, указывающего на его императивы. В основном исследователи указывают на недостаточную финансовую поддержку производителей конкурентоспособных товаров со стороны государства. Это подтверждается тем, что в производящих отраслях просматривается сужение экономических размеров организаций, характеризующееся уменьшением их реальных доходов.

Следует также учитывать, что участие органов власти в регулировании производственной деятельности предприятий является оправданным, если оно способствует повышению их финансовой устойчивости. Для эффективного использования технических и людских ресурсов органы власти должны применять институты, воздействующие на структуру и величину расходов субъектов, функционирующих в вышеуказанных отраслях.

В целом, институциональный подход к определению императивов выбора форм и направлений государственного регулирования исследуемой сферы указывает на его правовую основу, которая может оказывать влияние на финансово-хозяйственную деятельность производителей материальных благ. Селективное использование ее составляющих сопровождается расширением платежеспособных возможностей соответствующих предприятий, поскольку они получают доступ к бюджетным ресурсам и пользуются стимулирующими условиями ведения расширенного воспроизводства.

Через посредство нормативных актов государство создает такую ситуацию, в которой формальные связи вытесняют неэффективные традиции. Несмотря на несоответствие отдельных правил императивам внешней среды, основу государственного и частного партнерства в Российской Федерации формируют федеральные и региональные законы, ведомственные акты и другие предписания органов власти. К числу формальных институтов также относятся соглашения государства с предприятиями, направленные на повышение их коммерческой активности.

Без учета признания приоритета формальных институтов выбор форм и направлений воздействия властных структур на развитие отраслей сферы материального производства, адекватный императивам внешней среды, оказывается проблематичным. Приведение теоретических знаний в соответствие с практическими проблемами, накопившимися в экономике нашей страны, предполагает закрепление определяющей роли за правительственными программами.

СУЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Губарь О.В., Чеботарева Н.В.

Деньги, которые мы привыкли считать эквивалентом всех благ материального мира, сами становятся все менее материальными. Виртуализация проникает во все сферы жизни человека и общества: виртуальная реальность, игры в сети, социальные сети – происходит подмена реального общения, отдаления личного контакта, обезличивание людей, замена реальных денег на электронную валюту. Реальный мир становится виртуальным, а виртуальный – выходит из компьютеров и оживает. Недавно китайский суд приговорил к смертной казни 41-летнего любителя компьютерных игр, убившего своего друга из-за кражи виртуального меча. Цю Чэнвэй и его

жертва Чжу Цаюань вместе выиграли «саблю дракона» в феврале 2005 года в онлайн игре. Затем Цаюань тайне от друга продал виртуальный меч за 7 тысяч 200 юаней (около 870 долларов) на интернет-аукционе. Разгневанный Чэнвэй ворвался в дом к Цаюаню и несколько раз сильно ударил его ножом [1].

В современных условиях значительное число экономических субъектов стало осуществлять свою деятельность в виртуальной среде, что способствует расширению способов взаимодействия между ними посредством технических устройств – персональных компьютеров и смартфонов. Виртуальная экономика представляет собой особую форму пространства жизнедеятельности человека, где отношения между людьми обезличиваются в результате процесса отчуждения близких связей и максимального удаления субъектов друг от друга. Виртуальная экономика становится достаточно прибыльной сферой, позволяющей в силу специфики электронных денег освобождаться от любых социальных обязательств. Свобода от локальной привязанности и освобождение от социальных обязательств – основные характеристики, присущие информационному обществу, приводят к ослаблению власти экономических институтов над индивидом, а сама экономическая деятельность, попадая в виртуальное пространство, образует симулятивную экономику – сформировавшиеся в виртуальной среде вполне реальные социально-экономические отношения [2].

В обществе всеобщего потребления, живущем деньгами, исчезают сами деньги как материальный объект. Сегодня деньги – это электронный ветер в компьютерной сети, поляризация магнитной частицы на жестком диске, цифры на экране монитора [1]. В США и Европе уже даже мелкие покупки осуществляются через кредитные карты, в России их еще не так много, тенденция возрастающая.

Для осмысления сущности электронных денег выделим две их группы: электронные деньги в узком и в широком смысле.

В узком смысле электронные деньги – это новое средство платежа, которое позволяет потребителям совершать платежные операции, не требуя доступа к депозитным счетам и участия эмитента для перевода стоимости, выраженной в государственных или частных денежных единицах, которая хранится в электронной форме на специальном устройстве. В этом случае электронные деньги могут выступать в форме магнитных карт (бонусные карты магазинов, авиакомпаний и другие) и на базе специального программного обеспечения (различные платежные системы с использованием электронных кошельков). В данном случае эмитентами являются только частные учреждения и операции с платежами проходят в биполярной форме (двусторонняя).

В широком смысле электронные деньги определяются как не наличные и не бумажные платежные инструменты (пластиковые карты) и любые денежные переводы с использованием различных электронных каналов (банкоматы, Pos-терминалы, с использованием факса, телефона или посредством сети интернет). Таким образом, сюда можно отнести все многообразие форм электронных денег, которые объединяются благодаря их главному достоинству – ценность денежных единиц представлена в виде электронной информации. Электронные деньги этой группы могут выступать в следующих формах:

- 1) в форме многоцелевой предоплаченной карты или карты с хранимой стоимостью, которая технически обычно реализуется на базе магнитных карт (автоматизированная карта с магнитной лентой) и смарт-карт (автоматизированная карта со встроенным чипом);
- 2) на базе многоцелевого предоплаченного программного/сетевых продукта, который технически реализуется на основе специального программного обеспечения, обеспечивающего функции цифрового кошелька, размещаемого на жестком диске компьютера или модулях памяти.

Эмитентами электронных денег в данном случае могут выступать как кредитные, так и иные учреждения. Механизм совершения платежей может быть как триполярным, так и биполярным.

Подробнее рассмотрим именно узкое понятие электронных денег и те виды, которые к ним относятся, поскольку современные средства доступа к банковскому счету: банковские платежные карты и интернет-банкинг не являются «настоящими» электронными деньгами, так как данные системы просто позволяют оперировать реальными деньгами, находящимися на банковских счетах. Другими словами, данные продукты лишь средства доступа к реальным деньгам.

Первым видом, относящийся к электронным деньгам в узком смысле, являются интернет-деньги на основе электронных кошельков (Яндекс.Деньги, WebMoney, QIWI и другие), требующие, в зависимости от системы, установки на компьютер программного обеспечения (интернет-

кошелька) или заведения виртуального кошелька в интернете, на сайте компании. Эти деньги сложно назвать подлинно электронными, так как они являются не более чем денежными заместителями, т.к. чтобы получить такого вида деньги, надо перевести реальные деньги на счет эмитента.

В последнее время технологический прогресс, развитие компьютерной техники и глобальной сети приводит к популяризации онлайн игр, социальных сетей и других сетевых сообществ. Это в свою очередь порождает появление другого вида электронных денег – виртуальной и игровой валюты, которые используются для оплаты услуг в рамках этих образований, для покупки и продажи виртуальных товаров. Внутренняя игровая валюта создается как часть виртуального мира игры, в которой есть какая-либо внутренняя экономическая составляющая. Виртуальная валюта эмитируется самой игрой в соответствии с алгоритмом, заложенным разработчиком игры. Обычно она начисляется игрокам в соответствии с их достижениями в игре, что позволяет игрокам, закрепить свое положение посредством покупки внутри игры виртуальных товаров – предметов, дающих им преимущества по отношению к другим игрокам. Таким образом, виртуальная валюта создается ограниченным ресурсом внутри игры. Это достигается посредством создания разработчиком игры определенного набора виртуальных товаров, продающихся за виртуальные деньги. Аналогичные цели преследовало создание виртуальных денег в социальных сетях.

Постепенно виртуальные деньги начали обмениваться на реальные. Любая современная социальная сеть или онлайн игра тратят реальные ресурсы на их функционирование. В силу этого, данные проекты не могут существовать, работая в убыток, поэтому превращение популярности проекта в денежный поток является необходимостью. Изначально сетевые игры использовали механизм подписки или абонентской платы, а теперь основным источником прибыли стала продажа виртуальных валют за реальные деньги. Покупая виртуальную валюту за реальные деньги, пользователь может получить преимущество над другими игроками за счет покупки виртуальных товаров, при этом сама игра может быть бесплатной, а деньги пользователь платит понемногу по мере игры. Следующим шагом развития игровых валют является возможность обратного вывода денег в реальный мир. Но данная схема не носит широкого распространения в силу незаинтересованности разработчиков игр в снижении своих доходов.

Игровая валюта становится еще одним посредником между желанием пользователя приобрести виртуальный товар и его фактическим владением, т.к. он имеет связь с признанными в обществе деньгами через фиксированный курс, установленный разработчиком.

Видом денег, наиболее отличающимся от остальных, является криптовалюта. Криптовалюта – это вид цифровой валюты, эмиссия и учет которой основаны на криптографических методах и схеме доказательства выполнения некоторой работы.[3] Первой и наиболее популярной из криптовалют является биткоин, Bitcoin (англ. bit – единица информации «бит», англ. coin – монета) – принципиально отличающаяся от других электронная валюта, созданная в 2009 году [4]. Принципиальное отличие биткоина от других систем электронных денег в том, что биткоин не является денежным заместителем, он не обеспечен ничем, его эмитентом является не конкретное лицо, а участники системы.

Изначально идея криптовалюты была основана на стремлении людей к свободе от контроля государства посредством денег, т.е. первоначально ценность биткоина носила исключительно субъективный характер. Считается, что первая официальная продажа биткоинов состоялась 25 апреля 2010 г. (1000 монет было продано за 0,3 цента каждая). Первая покупка реального товара за биткоины состоялась позже: в мае 2010 г. один из участников официального форума, посвященного биткоин, купил пиццу за 10 000 биткоинов. Таким образом, на момент покупки сумма сделки составила около 30 долл. США [5]. К моменту написания статьи стоимость 1 биткоина равняется примерно \$980 и меняется каждую секунду. Биткоин, несмотря на отсутствие реального обеспечения и внутренней стоимости, смог стать деньгами, т.е. выполнять денежные функции.

Сущность биткоина противоречит эволюционной теории денег. Во-первых, биткоин сознательно создан людьми как платежное средство. Во-вторых, биткоин, прежде чем получить денежные функции, не имел на рынке оценки на основе спроса исключительно как на товар. Поэтому можно назвать биткоин единственной «настоящей» электронной валютой.

Список использованных источников

1. Виртуализация денег в современном мире /Деловой журнал «Бизнес ключ» www.bkworld.ru / URL: http://www.bkworld.ru/web-article/web-article_1.html (дата обращения 28.11.2013)

2. Губарь О.В., Дмитриева В.Д. Формирование социально-экономических отношений в виртуальных мирах компьютерных игр /Научно-культурологический журнал RELGA, №5 (261) /URL:<http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=3496&level1=main&level2=articles>(дата публикации 5.04.2013)
3. Криптовалюта / Свободная энциклопедия Википедия ru.wikipedia.org /URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 2.12.2013)
4. Что такое bitcoin? /Русскоязычный информационный ресурс о сети Bitcoinbtcsec.com /URL: <http://btcsec.com/chto-takoe-bitcoin/> (дата обращения 2.12.2013)
5. Власов А.В. Электронные деньги и эволюционная теория денег // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. № 12, 2012.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АПК КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Гукежева Л.З., Каирова Н.Х.

Агропромышленный комплекс страны, как и все народное хозяйство, продолжает переживать довольно сложный морально-психологический и социально-экономический переходный период от государственного типа хозяйствования к принципиально новой – рыночной формации.

Мировая практика не знает таких масштабов и темпов реформирования. Теоретически предполагалось, что форсированное развитие свободных рыночных отношений, при полном разгосударствлении собственности, за относительно короткий срок позволит построить новый тип общественно-экономических отношений, основанный, преимущественно, на частной форме собственности. Вместе с тем, практика показала, что попытки применения ускоренных непоследовательных, непроверенных методов построения рыночных отношений, без учета отраслевых, региональных, национальных и многих других факторов, привели к значительным негативным последствиям, показали несостоятельность избранной стратегии.

В настоящее время формируется понимание того, что одного рыночного романтизма недостаточно для приведения в действие громадного хозяйственного механизма производства. Отсутствие научно обоснованной стратегии и тактики переходного периода, предусматривающего определенную логическую, динамическую этапность, постепенность вхождения в рыночные отношения, привело к тупиковой ситуации.

Наиболее губительно ускоренные эксперименты отразились на состоянии более консервативного к переменам, аграрного сектора экономики, а принимая во внимание ведущую его роль во многих регионах России, становится понятным, что такие негативные последствия в развитии сельского хозяйства сыграли существенную роль в продолжающихся иметь место проблемах в целом экономики РФ.

Все это не может не вызывать озабоченности, учитывая еще и вступление в ВТО.

АПК занимает особое место в жизни государства, так как обеспечивает страну продовольствием и товарами народного потребления, влияет на уровень народного благосостояния. В АПК страны сконцентрированы почти 15% основных производственных фондов трудовых ресурсов и производится около 6 % ВВП. В КБР традиционно, в силу объективных и субъективных факторов, сельское хозяйство играет огромную роль, так как республика, несмотря на малоземельность, является исторически аграрной. Природно – климатические условия весьма благоприятны для развития садоводства, овощеводства и животноводства. Кабардино-Балкария является важным регионом для производства продукции указанных отраслей, а также консервной продукции, водки и ликероводочных изделий, виноградных вин, коньяков. В сельскохозяйственном производстве трудится почти 30% экономически активного населения. В структуре валового регионального продукта на долю АПК приходится более 30% (табл.1).

Как видно из таблицы, агропромышленный комплекс Кабардино-Балкарии сохраняет положительную динамику развития на протяжении последних лет.

По итогам 2012 года объем продукции сельского хозяйства в республике составил 29920 млн. рублей, что равно 104% от уровня 2011 года и в 3,9 раз превышает уровень 2000 года.

Динамики удельного веса АПК в валовом региональном продукте КБР

	Годы								Средне- годовой темп роста*
	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	
Валовой региональный продукт: млн. руб. (1995 г. – млрд. руб.)	2602,2	14081,3	36833,4	48908,7	58093,4	65660,1	76056,5	90634	116,8
Продукция сельского хозяйства, млн. руб. (1995 г. – млрд. руб.)	1210,9	7749,6	13581,1	16746,0	19458,6	20504,7	24136,0	27737,5	111,2
Продукция растениеводства	528,6	4210,9	7459,5	9128,8	11161,0	10930,3	13628,2	15024,3	111,1
Продукция животноводства	682,3	3538,7	6121,6	7617,3	8297,6	9574,4	10507,8	12713,2	111,2
Удельный вес продукции сельского хозяйства в общем объеме ВРП	46,5	55,0	36,9	34,2	33,5	31,2	31,7	30,6	94,2

*рассчитан с 2000 года.

Это стало возможным, прежде всего, благодаря активизации за последние 6 лет государственной поддержки и системному программно-целевому подходу, заложенному в основу реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и республиканской целевой программы развития агропромышленного комплекса. В частности, в них учитывается положение о том, что половина населения республики, проживает в сельской местности, в связи с чем развитие отраслей сельского хозяйства строится по принципу «каждый двор – рабочее место». Положительно сказалось на развитии региональной экономики и то, что реализуемая в республике концепция массового развития и государственной поддержки АПК нацелена, в первую очередь, на поддержку малых форм хозяйствования (КФХ и индивидуальные предприниматели). Все это не замедлило сказаться на деятельности различных форм хозяйствования в республике. Положительным моментом, на наш взгляд, является постепенное смещение объемов производства в пользу крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей вот уже на протяжении последних анализируемых семи лет против объемов, произведенных в ЛПХ. Это свидетельствует не об уменьшении объемов производства в последних, а о росте темпов производства в КФХ и индивидуальных предпринимателей

Сравнительный анализ производства продукции по категориям хозяйств КБР (рис. 1) показывает, что с начала реформ доля производства сельскохозяйственных организаций сократилась более, чем в 3 раза и составила в 2012 году лишь 21% от общего объема производства, при этом нельзя не заметить, что идет медленное увеличение данного показателя. Доля ЛПХ, наоборот, увеличилась в 1,6 раз, а доля КФХ и индивидуальных предпринимателей увеличилась в 31 раз. Несмотря на то, что крестьянские (фермерские) хозяйства стали формироваться в республике после 1992 года, их доля в общем объеме производства в 2012 году составила почти треть, что заставляет относиться к ним достаточно серьезно и подвергнуть эти изменения более тщательному анализу.

Справедливости ради надо отметить, что причиной роста производства в данной категории хозяйств является то, что с 2006 года в статистических сборниках индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства стали учитываться как одна категория. На тот момент многие арендаторы, чья деятельность не была легализована, стали регистрироваться как индивидуальные предприниматели, желая получить доступ к различного рода государственным программам и кредитным ресурсам. Тем не менее, видно, что идет разукрупнение хозяйствования на селе, становление и развитие малых форм хозяйствования, что заставляет задуматься о причинах столь твердого нежелания сельского жителя вести крупное производство вне личного подсобного хозяйства или арендного участка.

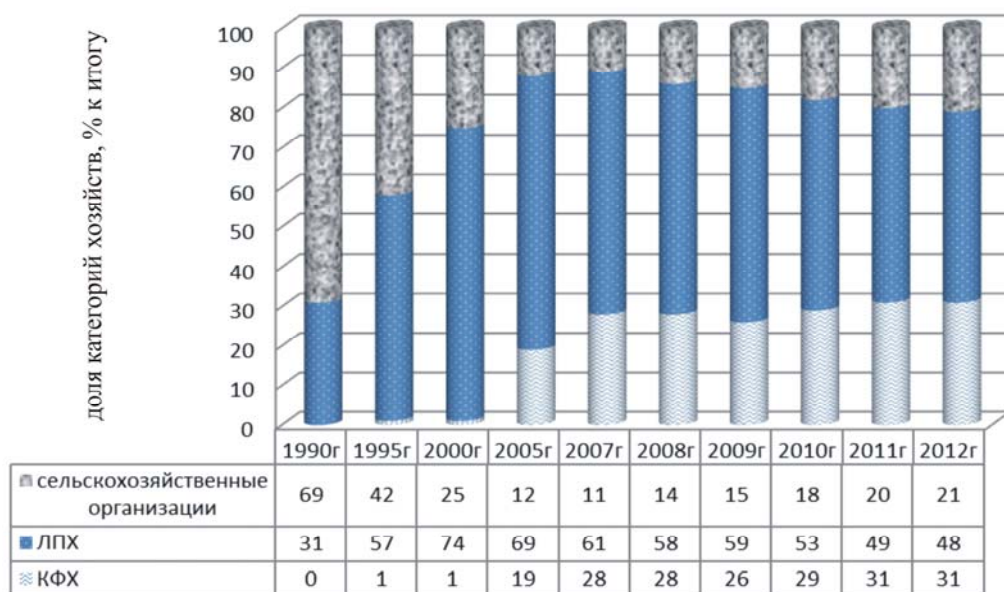


Рис. 1. Структура производства основных видов сельхозпродукции по категориям хозяйств КБР

О сказанном наглядно свидетельствует и динамика структуры производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств (табл. 2).

Анализ таблицы показывает, что основными производителями зерновых культур в республике до 2005 года были сельскохозяйственные предприятия (более 95%), но с 2006 года крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели стали производить более половины всего объема их производства. Сахарная свекла, которая производилась лишь в сельскохозяйственных предприятиях, с 2005 года перестала производиться в республике вообще. От 64 до 100% семян подсолнечника также до 2005 года производились в сельскохозяйственных предприятиях, после чего их производство также переместилось в категорию крестьянских (фермерских) хозяйств. Опрос руководителей сельскохозяйственных предприятий, наши исследования свидетельствуют о том, что это интенсивные культуры и по ним, несмотря на благоприятную среду возделывания, требуется большой объем работы по приобретению семян, средств защиты, техники, что «отпугивает» производителей.

Доминируют в производстве овощей крестьянские (фермерские) хозяйства, которые производят почти половину от всего объема (46%). По всем остальным видам сельскохозяйственной продукции традиционными лидерами являются хозяйства населения. В ЛПХ содержится порядка 69,4% поголовья КРС, 54,7% поголовья овец и 16,1% поголовья свиней от общего поголовья скота республики. В производстве молока им принадлежит 77%, мяса – 39%, яиц – 84%, шерсти – 82%, картофеля – 68%, овощей – 38 %.

Как уже отмечалось, личные подсобные хозяйства, где производство таких овощных культур, как томаты, огурцы, сладкий и острый перец, а также плодовых культур практически всегда было кратно эффективнее, чем в крупных сельскохозяйственных организациях, последовательно сдают позиции крестьянским (фермерским) хозяйствам и индивидуальным предпринимателям, которые, уже можно утверждать, приходят на смену крупным сельскохозяйственным предприятиям.

Таким образом, роль малых форм хозяйствования, в настоящее время переоценить невозможно. Однако, как было отмечено выше, рост производства некоторых видов сельскохозяйственной продукции в категории КФХ и индивидуальных предпринимателей напрямую зависел от перехода арендаторов в новый статус. Вместе с тем, с начала 2013 года появились тревожные проявления: сотни арендаторов в республике начали отказываться от своего статуса и начали закрываться. Причиной этого явилось увеличение суммы отчислений страховых взносов в Пенсионный фонд более, чем в 2 раза, что составило 32479 рублей против 14386 рублей в 2012 году. Кроме того, предпринимателям, как и прежде, необходимо платить в фонд обязательного медицинского страхования взносы, которые также увеличатся, поскольку размер МРОТ увеличится с 4611 до 5205 рублей. Сумма этого платежа составит 3185 рублей. Обозначенные моменты, а также, повисший в воздухе, земельный вопрос загоняют в тупик и не позволяют развиваться, на-

ходящимся в зародышевом состоянии, новым формам хозяйствования. Кроме того, могут уйти в теневой бизнес арендаторы и, легализованная большими усилиями, деятельность многочисленных арендаторов вновь станет нелегальной на период решения вопроса о земле.

Таблица 2

**Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции
по категориям хозяйств
(в процентах от общего объема производства)**

	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Сельскохозяйственные организации</i>									
Зерно (в весе после доработки)	98	96	96	54	41	44	44	41	42
Сахарная свекла (фабричная)	-	100	99	-	-	-	-	-	-
Семена подсолнечника	100	98	97	64	34	42	43	45	45
Картофель	47	11	13	6	3	3	6	7	7
Овощи	79	36	50	15	9	11	17	15	16
Скот и птица на убой (в убойном весе)	74	33	33	19	14	17	24	34	34
Молоко	56	26	16	8	8	7	9	9	11
Яйца	39	9	11	12	5	7	10	12	14
Шерсть (в физическом весе)	51	37	7	3	3	2	1	3	3
<i>Хозяйства населения</i>									
Зерно (в весе после доработки)	2	3	2	3	2	1	2	2	1
Сахарная свекла (фабричная)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Семена подсолнечника	-	1	1	-	-	-	-	-	-
Картофель	53	88	87	80	75	79	77	70	68
Овощи	21	62	49	44	47	45	42	40	38
Скот и птица на убой (в убойном весе)	26	66	64	66	54	59	54	47	39
Молоко	44	74	83	90	88	88	83	81	77
Яйца	61	91	86	86	90	89	86	85	84
Шерсть (в физическом весе)	49	63	93	97	96	96	94	83	82
<i>Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели</i>									
Зерно (в весе после доработки)	-	1	2	43	57	55	54	57	57
Сахарная свекла (фабричная)	-	-	1	100	-	-	-	-	-
Семена подсолнечника	-	1	2	36	66	58	57	55	55
Картофель	-	1	-	14	22	18	17	23	25
Овощи	-	2	1	41	44	44	41	45	46
Скот и птица на убой (в убойном весе)	-	1	3	15	32	24	22	19	27
Молоко	-	-	1	2	4	5	8	10	12
Яйца	-	-	3	2	5	4	4	3	2
Шерсть (в физическом весе)	-	-	-	-	1	2	5	14	15

Как было отмечено выше, сложно переоценить роль малых форм хозяйствования на селе в переходный период, так как на тот момент они «вытащили» страну из тяжелейшего кризиса и послужили локомотивом в деле продовольственного обеспечения страны, но на данный момент, в связи с вступлением в ВТО их перспективы значительно ухудшились. Если до вступления во Всемирную торговую организацию государство могло создавать различные программы поддержки сельскохозяйственных производителей, то теперь оно должно выполнять множество условий в соответствии с принятыми нами обязательствами. На момент вступления в ВТО уровень допустимой поддержки сельхозпроизводства был определен в 9 млрд. долларов, а к 2018 году он должен снизиться до 4,4 млрд. долларов. Потребуется существенная коррекция форм поддержки сельского хозяйства, так как увеличение прямой господдержки, то есть так называемой «желтой» или «янтарной» корзины будет невозможно. Интервенция импортной продукции неизбежно произойдет, так как такого низкого уровня таможенной защиты нет ни у одной страны – члена ВТО, находя-

щейся на одном уровне развития с нашей страной. Импортные пошлины на сельскохозяйственную продукцию снизятся с 13,2% до 10,8%, что создаст серьезную конкуренцию отечественной продукции и может «задушить» мелкое производство, а крупное мы еще не успели восстановить.

В связи с этим, необходима государственная аграрная политика, способная защитить интересы отечественного товаропроизводителя, а для того, чтобы малые формы хозяйствования смогли «остаться на плаву» необходимо, на наш взгляд, на региональном и муниципальном уровнях сформировать легко доступные составляющие рыночной инфраструктуры, в виде агротехнопарков, логистических и консультационных центров, потребительских объединений способных «подставить им плечо». В этом направлении уже имеются некоторые наработки. Осознавая, что семилетний переходный период слишком короток и его необходимо максимально эффективно использовать, аграрии республики пытаются идти по пути инновационного развития АПК. В настоящее время проводятся различные мероприятия по внедрению инновационных технологий в садоводстве и овощеводстве. За 4 последних года заложено 5,5 тысяч гектаров многолетних насаждений, в том числе более 2 тысяч гектаров садов интенсивного типа и 1,2 тысяч гектаров виноградников. За последние два года на площади 125 га осуществлена закладка питомников по производству саженцев, которые должны обеспечивать ежегодное производство 3 млн. саженцев для интенсивного садоводства. В сентябре 2013 года группа специалистов министерства сельского хозяйства и аграрного университета во главе руководством республики совершили поездку в Италию, где были заключены договоры о сотрудничестве в области садоводства.

В связи с повышенным круглогодичным покупательским спросом на свежие овощи, овощеводство закрытого грунта получило широкое распространение как в личных подсобных хозяйствах населения (площадь теплиц в ЛПХ составляет более 360 га), так и в промышленных масштабах – площадь современных тепличных комплексов – 42 га.

По данным Минсельхоза КБР до 2015 года планируется реализация крупных проектов по строительству тепличных комплексов общей площадью 100 га и небольших парников туннельного типа на площади 500 га. В 2012 году всем категориям сельхозтоваропроизводителей предоставлена государственная поддержка на строительство теплиц, приобретение и установку тепличных модулей на общую сумму 62,5 млн. руб.

Это позволит получать с закрытого грунта более 200 тыс. тонн овощей ежегодно. В целом по республике к 2020 году валовой сбор овощей в открытом и закрытом грунте планируется довести до миллиона тонн.

Кроме этого, в 2012 году впервые сельхоз товаропроизводителям республики предоставлены субсидии на компенсацию части затрат на строительство, реконструкцию и техническое перевооружение мелиоративных систем на сумму свыше 117 млн. рублей.

Увеличение производства плодоовощной продукции требует развития мощностей для длительного хранения плодов и овощей. В рамках реализации экономически значимой программы ведется строительство современных плодоовощехранилищ. К концу 2012 года введено в действие 6 хранилищ общей мощностью хранения 40 тыс. тонн.

Основными направлениями в животноводстве являются молочное и мясное скотоводство. В 2011 году удельный вес производства продукции животноводства в общем объеме производимой сельскохозяйственной продукции составил 46,0%. При этом, как видно из таблицы 2, коллективными хозяйствами произведено лишь 34% мяса, 11% молока, 14% яиц и 3 % шерсти, тогда как, начиная с 1995 года основными производителями практически всех видов продукции животноводства являются хозяйства населения. Несмотря на это, за последние три года наблюдается некоторый подъем в производстве продукции животноводства и в сельскохозяйственных организациях, но пока рано говорить о возрождении специализированных животноводческих предприятий. Имеются лишь единичные эффективно работающие специализированные животноводческие комплексы, как «Баксан-бройлер», «Агро-Велес», ЗАО «Киево-Жураки», СХПК «Ленинцы», которых для восстановления крупного производства в масштабах республики явно недостаточно. Несмотря на это, Кабардино-Балкария уже полностью обеспечивает себя молочной продукцией

В некоторой степени этому способствовала ведомственная целевая программа по развитию молочного скотоводства, с 2009 по 2012 год, ее участниками стали 56 хозяйств. Объемы производства молока в целом по республике по итогам 2012 года достигли 444 тыс. тонн, что составляет 109,5% к уровню 2011 года и 142% к уровню 2008 года. поголовье коров в сравнении с 2008 годом увеличилось на 28% и насчитывает 134 тыс. голов.

Таблица 3

Динамика производства и прогнозные расчеты основных видов продукции животноводства в КБР

Вид продукции	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 прогноз	2014 прогноз	2015 прогноз
Скот и птица в живом весе, тыс. т	43,7	45,7	48,9	50,6	52,3	54,6	50,4	60,7	59,1	65,7	72,0	82,0	85,0	84,9	85,7	88,3
Молоко, тыс. т	250,6	259,6	269,1	273,1	274,3	264,4	264,5	282	312	337,8	369,7	405,9	444,3	458,2	525,8	575,3
Яйца, млн. шт.	135,2	148,5	162	176,4	192,7	200	169,5	140,4	151,6	161,9	168,1	174	176,8	175,2	175,4	175,7

За 2011–2012 годы действия ведомственной целевой программы по развитию мясного скотоводства начали реализацию 62 бизнес-проектов. Уже в 2012 году получено более 34 тыс. тонн говядины или 116% к уровню 2011 года. В целом производство мяса скота и птицы (на убой в живом весе) по итогам 2012 года составило 85 тыс. тонн или 104% к уровню 2011 года и 144% к уровню 2008 года.

По состоянию на 1 января 2013 года поголовье крупного рогатого скота в республике насчитывает 276 тыс. голов, овец и коз 413 тыс. голов, что соответственно на 4% и 7% выше уровня 2011 года.

Таким образом, видно, что при имеющихся мощностях и темпе наращивания производства мяса произвести планируемое количество продукции не представляется возможным.

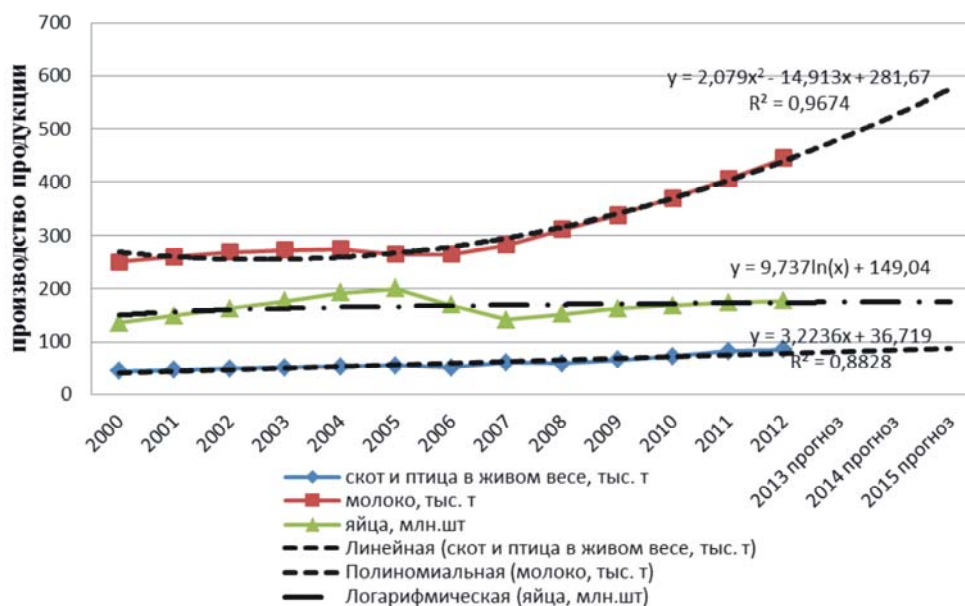


Рис. 2. Прогноз производства основных видов продукции животноводства в КБР

Наиболее высокие темпы были взяты за последнее время в производстве молока и, очевидно, что при сохранении сложившейся тенденции у данного вида продукции больше шансов выйти на планируемый уровень.

Для решения поставленных задач в животноводстве требуется привлечение значительных инвестиций в строительство крупных животноводческих комплексов молочного и мясомолочного направления. В технологической цепочке производства молока основное внимание должно уделяться развитию кормопроизводства и уровню кормления, технологии производства молока и племенной работе, а также восстановлению и дальнейшему развитию пришедших в негодность сенокосов и пастбищ. Достижение запланированных объемов производства молока предусматривается за счет внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий при круглогодичном беспривязном содержании коров с высоким уровнем кормления.

Важным принципом для развития отрасли является сбалансированность производства продукции с ее дальнейшей переработкой. Имеющиеся мощности для переработки молока и мяса в республике не были загружены настолько длительно, что их восстановление практически не представляется возможным и целесообразным, так как имеющееся в наличии оборудование и физически, и морально сильно устарело. Здесь достаточно отметить, что в республике в текущем году должен быть запущен мясокомбинат, которого не было на протяжении 20 лет.

Учитывая вышесказанное, основной целью государственной политики в области животноводства должна стать оптимизация численности и структуры стада, улучшение генофонда племенных хозяйств, увеличение численности специализированных хозяйств, создание благоприятных условий инвестиционной политики в отрасли, улучшение кормовой базы животноводства, обеспечение сбалансированного кормления животных.

Таким образом, анализ и обобщение информации свидетельствуют о том, что все формы собственности и хозяйствования сосуществуют на протяжении 20-летнего периода. За последние

годы появилась новая форма хозяйствования – индивидуальные предприниматели, которые пока еще не закреплены законодательно. Личные подворья также не имеют своего статуса, прав, привилегий, хотя именно эти два вида хозяйствующих субъектов «несут» основную нагрузку по обеспечению продовольствием населения Кабардино-Балкарской республики.

Список использованных источников

1. Гукеева Л.З., Азаматова К.З. К проблеме оценки эффективности использования воспроизводственного потенциала в аграрном производстве Кабардино-Балкарской республики // Вестник Института Дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». Ставрополь, 2009. №2 (10). С. 20–31.
2. Гукеева Л.З., Шокумова Р.Е. Организационно-экономический механизм функционирования региональных экономических систем // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Ростов н/Д, 2010. № 1. Т. 8.
3. Зинченко А.П., Уколова А.В. Статистическое изучение малых форм хозяйствования в аграрном секторе России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. № 6. С. 40–44.
4. Парамонов П.Ф., Иваницкий Д.К. Развитие малых форм хозяйствования в аграрном секторе. // Научный журнал КубГАУ [Электронный ресурс]. Краснодар: КубГАУ, 2012. № 04(78). С. 450–474. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012>.
5. Эпштейн Д. Что даст отечественному сельскому хозяйству ВТО? // Экономика сельского хозяйства России. 2012. № 3. С. 84–89.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В ЖИВОТНОВОДЧЕСКОМ СЕКТОРЕ РЕГИОНА

Гукеева Л.З., Каирова Н.Х.

Животноводство в Кабардино-Балкарской республике было ведущей, в значительной степени определяющей специализацию в сельскохозяйственном производстве отраслью. Переход к рыночным отношениям, неудачные попытки реформирования производства, потеря государственного управления происходящими процессами и другие сопутствующие причины существенно снизили его роль. В настоящий период удельный вес производства продукции животноводства в общем объеме производимой сельскохозяйственной продукции составляет 45,0%. Снижение объемов производства продуктов животноводства коллективными сельхозтоваропроизводителями привело не только к адекватному сокращению производства перерабатывающей промышленности, но и к прямой ликвидации отдельных предприятий и значительному сокращению рабочих мест. В частности, полностью закрыт и не подлежит восстановлению головной мясокомбинат в г. Нальчике, аналогичная ситуация с птицекомбинатом, производственные мощности большинства предприятий используются менее чем на 20%, либо практически не задействованы.

В результате, основным производителем молока и мяса за последние двадцать лет (в среднем около 80 и 50% соответственно) стало частное подворье, которое практически не имеет каких либо связей, тем более обязательств, с перерабатывающей промышленностью.

Наряду с этим, практика деятельности небольшого количества хозяйств, которые имеют определенную базу, свидетельствует о том, что с каждым годом им становится сложнее выдерживать конкуренцию с более крупными предприятиями в силу ограниченного в рамках одного хозяйства объема производства продукции.

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о том, что удельный вес производства основных продуктов животноводства коллективными хозяйствами в последние годы стабилизируется. Вместе с тем, ситуация с производством молока в них такова, что обеспечить загрузку производственных мощностей перерабатывающей промышленности даже на 20% представляется спорным.

Ситуация усугубляется еще и тем, что существенно утерян производственный потенциал отрасли. К тому же подавляющее большинство животноводческих помещений не только невозможно использовать, но и не подлежит восстановлению, утеряны квалифицированные кадры животноводов, то есть складывается ситуация, когда реанимировать отрасль весьма сложно. Несмотря, на первый взгляд, на некоторую нелогичность наших предложений, мы считаем, что в

сложившейся ситуации экономически, да и технологически наиболее целесообразным является строительство новой современной материальной базы, нежели попытки восстановления оставшейся. Это обусловлено тем, что, во-первых, существующую современную технологию производства молока невозможно приспособить к конструктивным особенностям старых помещений, а перепланировка их для содержания мясного скота или других видов животных сопряжена с высокими затратами в силу невозможности комплексной механизации раздачи кормов, уборки навоза, эффективного использования площадей.

Таблица 1

Динамика соотношения производства продукции животноводства хозяйствами различных форм собственности, %

Формат собственности	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2011 в % к	
								2000	2010
Производство молока									
Коллективная	16	8	8	7	9	9	11	68,8	122,2
Крестьянская (фермерская)	1	2	4	5	8	10	12	75,0	120,0
ЛПХ	83,0	90	88	88	83	81	77	92,8	95,1
Производство мяса									
Коллективная	33	19	14	17	24	34	34	103,0	100,0
Крестьянская (фермерская)	3	15	32	24	22	19	27	9 р.	142,1
ЛПХ	64	66	54	59	54	47	39	61,0	83,0
Производство яиц									
Коллективная	11	12	5	7	10	12	14	127,3	116,7
Крестьянская (фермерская)	3	2	5	4	4	3	2	66,7	66,7
ЛПХ	86	86	90	89	86	85	84	97,6	98,8

На основе анализа сложившейся ситуации и в целях оптимизации механизма интегрированных структур производства животноводческой продукции, с учетом возможностей и особенностей региона, нами разработаны и предлагается учитывать следующие составляющие:

- отказаться от строительства трудоемких, дорогих рассчитанных на все климатические зоны животноводческих построек в пользу достаточно простых, дешевых, со сменной технологией проектных решений. Это помещения каркасного типа без стационарных внутренних перегородок, капитальных несущих стен, позволяющие легко маневрировать размерами, средствами механизации, технологией, что в конечном итоге, определяет их экономическую эффективность. Что касается мясного скотоводства, то по мнению специалистов, для их содержания достаточно иметь загоны, с полуоткрытыми навесами по периметру, с учетом «розы ветров», выносными кормушками, содержанием на глубокой подстилке, позволяющие минимизировать затраты труда и средств;
- в качестве базы внутрирегионального и внутриотраслевого ориентира объемов животноводческой продукции исходить из медицинских норм потребности человека в молоке, мясе, яйцах, на основе которых определять прогнозные объёмы и соотношение различной продукции животноводства;
- одним из главнейших элементов эффективного ведения отрасли считать выбор варианта структуры и размеров производства при которых достигается максимальное использование производственных ресурсов при минимальных затратах.

Выявление такого варианта достаточно сложный процесс, обусловленный влиянием многочисленных факторов. Для этого, прежде всего, необходимо определиться с производителями и их потенциальными возможностями. На данном этапе, производством животноводческой продукции в республике занимаются следующие формы хозяйствования: коллективная, крестьянская (фермерская) и личное подсобное хозяйство. Начиная с 2004 года стала складываться ещё одна форма – индивидуальное предпринимательство. Сравнительная оценка потенциальных возможностей данного круга сельхозтоваропроизводителей, определение, на этой основе, наиболее

рациональной специализации и размещения производства основных видов животноводческой продукции должны быть положены в основу планирования на краткосрочную перспективу. Однако, в настоящее время, когда важнейшей задачей отрасли является стабилизация и создание определенной стартовой базы для дальнейшего наращивания производства животноводческой продукции, возможно на какой-то период отказаться от общепринятых методологических подходов и исходить из реальной ситуации. Формализацию механизма интегрированных структур в животноводческом сегменте предлагается выстраивать с учетом следующих позиций:

- в первую очередь необходимо наращивать поголовье, с ориентировкой его оптимальной численности, то есть речь идет о пороговых показателях продуктивности, обеспечивающих рентабельное ведение отрасли. В отношении молока – это годовой удой на фуражную корову не ниже 4000 кг, поэтому, при формировании круга товаропроизводителей молока в качестве основного критерия отбора должен быть поставлен вопрос – имеется ли у претендента необходимый потенциал, способный обеспечить указанный минимальный уровень продуктивности животных. При достаточной кормовой и технологической базе, но отсутствии соответствующего количества и качества животных таким хозяйствам необходимо оказывать всяческое содействие (кредиты, лизинг, дотации и др.) в приобретении животных и их становлении;

- считать пороговый уровень в коллективных хозяйствах по производству молока не ниже 9–11% от общего объема продукции скотоводства; здесь следует искать производителей, способных реально обеспечить потребность населения в молокопродуктах;

- на данном этапе реалии таковы, что рассчитывать на существенную поддержку государства или на существенные инвестиции в данную отрасль не приходится. В качестве альтернативы можно предложить, чтобы под гарантии властных структур региона может быть достигнута договоренность по льготному долгосрочному адресному кредитованию производителей, имеющих определенный потенциал;

- необходимость восстановления поголовья крупного рогатого скота в коллективных хозяйствах за счет их покупки одновременно потребует не меньших затрат на ремонт и восстановление всей технологической инфраструктуры, подготовку и переподготовку кадров, что при существующем финансово-экономическом состоянии практически всех хозяйств на фоне лишения их прав собственности на землю весьма проблематично. В этих условиях, на определенный период, пока не будут сформированы наиболее перспективные хозяйствующие субъекты, основным и реальным производителем животноводческой продукции де-факто становится личное подсобное хозяйство населения, которые и так производят около 80% молока. Главным сдерживающим фактором дальнейшего увеличения их вклада в производство животноводческой продукции является то, что до сих пор эта категория сельхозтоваропроизводителей не признана как полноправный партнер и, по сути, она не связана ни с кем какими-либо договорными обязательствами;

- при значительном в регионе дефиците всех видов животноводческой продукции для частного производителя одной из самых сложных проблем остается реализация продукции. Расчеты показывают, что если наладить систематическую закупку молока, сверхремонтного и откормочного молодняка, что будет реально способствовать более четкой специализации личных хозяйств населения, количество коров в них можно увеличить примерно на 10–15 тысяч голов, что превышает оставшееся в коллективных хозяйствах поголовье. На деле личные подворья могут содержать не менее 100 тысяч коров с удоем не ниже 3500–4000 кг в год. Основным заказчиком и подрядчиком здесь могут выступить администрации местных самоуправлений;

- общеизвестно, что производство животноводческой продукции возможно при наличии соответствующей кормовой базы. Частный производитель практически не владеет земельными ресурсами и эту общую проблему сельских поселений следует решать сообща. Вызывает серьёзную озабоченность состояние и размеры присельских пастбищ, которые на данный момент в основном служат в качестве выгульных площадок, и обеспечивают потребность животных не более чем на 10%, сильно засорены, используются хронически бессистемно, являются бесхозными, как правило, на них десятилетиями не проводились элементарные культуртехнические мероприятия. Ситуация требует незамедлительного в рамках региона решения этих вопросов, напрямую определяющих статус сельского населённого пункта в целом и сельской семьи в частности.

Личное подворье сельского жителя является основным производителем не только молока, но и мяса всех видов, яиц, шерсти. К сожалению и по этим видам, ситуация если не хуже, то ни-

чуть не лучше. По оценкам специалистов, заинтересованное участие властных структур (о которых говорилось выше) значимость и реальный вклад частного подворья в общее производство всех видов животноводческой продукции можно значительно усилить;

– далеко не исчерпаны, а, точнее сказать, меньше чем наполовину используются потенциальные возможности и другого, относительно нового производителя сельскохозяйственной продукции – крестьянского (фермерского) хозяйства. Вклад данной категории сельхозтоваропроизводителей в валовое производство сельскохозяйственной продукции составляет за последние годы в среднем 5% от общего производства и все еще находится на стадии становления, испытывая примерно такие же трудности как ЛПХ.

Время показало, что фермерское движение, интересное и позитивное само по себе не может производительно работать, оно по сути своей попросту более крупное личное подсобное хозяйство. В республике сейчас более 1100 фермерских хозяйств перед которыми один в один стали те же проблемы, что и у крупных хозяйств с небольшой разницей в объемах, налогах и оплате труда. Единственный позитивный элемент здесь – передача в собственность 12,8 тысяч га сельскохозяйственных угодий, в том числе 11,2 тысяч га пашни. Однако, сказать хорошо это или плохо весьма сложно. Хорошо в том плане, что появился новый класс индивидуальных производителей. Настораживает другое: что их будущее несколько призрачно. Сейчас, также как и перед коллективными хозяйствами, перед фермерами весьма остро стоят вопросы, связанные с обеспеченностью техникой, семенами, удобрениями, средствами защиты растений, закупкой скота и, не менее остро, реализацией продукции. Совокупность давления этих проблем на фоне отсутствия каких-либо стартовых финансовых средств вынуждает фермеров элементарно приспосабливаться к обстоятельствам, делает невозможным обосновать специализацию, что в конечном итоге, снижает эффективность, вынуждает, в отдельных случаях, отказаться от данной деятельности. На наш взгляд, такое состояние данной формы хозяйствования связано с отсутствием действенных институциональных формирований, которые бы могли целенаправленно управлять и направлять их работу.

Мировой опыт свидетельствует о позитивных результатах деятельности всевозможных ассоциаций, объединений, сформированных по территориальному принципу, объединяющих всех фермеров. С учетом этого необходимо создавать объединения специализирующиеся, в данном случае, по производству животноводческой продукции, включающие сферу переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции.

Для успешного функционирования крестьянским (фермерским) хозяйствам необходимо решить достаточно большой круг проблем, которые в одиночку преодолеть и при этом рентабельно работать, практически невозможно. Анализ показывает, что средний размер фермерского хозяйства по республике составляет 10,4 га сельскохозяйственных угодий, в том числе 9,3 га пашни. Пока сложно сказать являются ли эти размеры оптимальными в силу того, что ни одно хозяйство все еще не достигло уровня лучших коллективных формирований ни по урожайности сельскохозяйственных культур, ни по продуктивности животных, то есть не использован потенциал, в первую очередь, в силу слабой материально-технической оснащенности данных хозяйств. Однако и такое состояние не является поводом для того, чтобы делать окончательные выводы о целесообразности данной формы хозяйствования. В этих условиях актуализируется необходимость кооперации фермерских хозяйств. Мы попытались выделить наиболее значимые моменты эффективной деятельности фермерских хозяйств: производственно-сбытовая; снабженческая; кредитно-финансовая; служебная; информационная; подготовки и повышения квалификации; выработка экономической стратегии и тактики деятельности в условиях рынка.

Вполне возможно, что последние три элемента можно объединить, так как они достаточно тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. В принципе, возможны и другие варианты кооперации главное – это оказание помощи фермерам в их становлении и в конкурентной борьбе за рынки сбыта.

Обобщая опыт работы фермеров всех развитых стран можно сказать, что именно кооперация способствовала созданию консолидированных на региональном, национальном и надгосударственном уровне крупных отраслевых, продуктовых и территориальных союзов, позволила иметь своих представителей в правительствах, активно участвовать в выработке аграрной политики, отстаивать интересы фермеров. Сельскохозяйственные кооперативы могут быть созданы для любой деятельности, связанной с технологической цепочкой «производство – переработка –

торговля» с учетом направления деятельности их членов. Однако мы считаем, что в основу формирования кооперативов, в первую очередь, должно быть положено производство одного вида сырья и продукции его переработки или нескольких видов не конкурентных между собой. В животноводстве это могут быть: молоко и молокопродукты; мясо и мясопродукты; яйцо; племенной скот и птица (инкубационное яйцо); производство кормов. Внутри этих (или отдельно), могут быть сформированы сбытовые, снабженческие и др. группы. В зависимости от объемов производства, кооперативы могут быть территориальными, региональными и, в отдельных случаях, межрегиональными формированиями. На первом этапе, целесообразна кооперация на уровне района. Право каждого желающего быть одновременно членом нескольких кооперативов дает значительную возможность для маневра.

К примеру, почти трехсот крестьянских (фермерских) хозяйств Зольского района вполне достаточно, чтобы провести их группировку по удельному весу производимой продукции с целью определения их специализации на перспективу и создания специализированных кооперативов, которым сообщать гораздо будет легче решать многие проблемы, связанные с обработкой земли, уборкой урожая, переработкой, хранением и реализацией продукции. Ведь не секрет, что каждый потребитель отдаст предпочтение контактировать и иметь деловые связи с более крупным, надежным партнёром, чем каждый раз искать новых. При этом, кооперация позволит с меньшими издержками, создать свою собственную базу переработки и, постепенно, и реализации производимой продукции. Таким образом, производитель сельскохозяйственной продукции получит реальный выход на рынок, минуя всяких посредников, что в конечном итоге будет способствовать оздоровлению экономики фермерских хозяйств. Нам представляется возможным использование предлагаемого нами (рис. 1) варианта кооперации по производству молока.

Таким образом, произошедшие за годы реформ, серьёзные негативные перемены привели к необходимости пересмотра методологических подходов по прогнозированию развития и размещения, а также специализации производства и переработки животноводческой продукции по районам республики. Если раньше основным, определяющим специализацию звеном, являлось соотношение производимой коллективными хозяйствами продукции и их рентабельность, то на настоящий период методологически коллективные хозяйства нельзя использовать в качестве критерия отбора. Это связано, во-первых, с тем, что в подавляющем большинстве хозяйств, либо полностью, либо на грани ликвидации все отрасли животноводства; во-вторых, удельный вес производства животноводческой продукции в коллективных хозяйствах республики менее 10–15% и не может отражать реальный потенциал территории по производству той или иной продукции.

В этих условиях, мы считаем, что самым реальным вариантом вывода животноводства из критической ситуации в республике является специализация по мясному скотоводству, овцеводству и яководству всех коллективных и подавляющего большинства фермерских хозяйств горной и хозяйств предгорной зоны республики территориально граничащих с горными естественными пастбищами и сенокосами. При этом личные подсобные хозяйства данных территорий, в основном, должны быть специализированы по производству молока.

Такое территориальное размещение производства животноводческой продукции позволит наиболее рационально использовать ресурсный потенциал республики, создать реальные предпосылки для интеграционных процессов в деле обеспечения населения продукцией животноводства.

Список использованных источников

1. Полунин Г.А., Ткач А.В., Старченко В.М. и др. Перспективные модели кооперации в АПК // АПК: экономика и управление. 2011. № 9.
2. Зотова М., Розалиев В. Мотивация труда работников животноводства // АПК: экономика и управление. 2011. № 4.
3. Егоров В. Мировой опыт развития кооперации в сельском хозяйстве // АПК: экономика и управление. 2012. № 1.
4. Гайдук В.И., Шибанихин Е.А. Внутрипроизводственные резервы повышения эффективности молочного скотоводства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2012. №10.

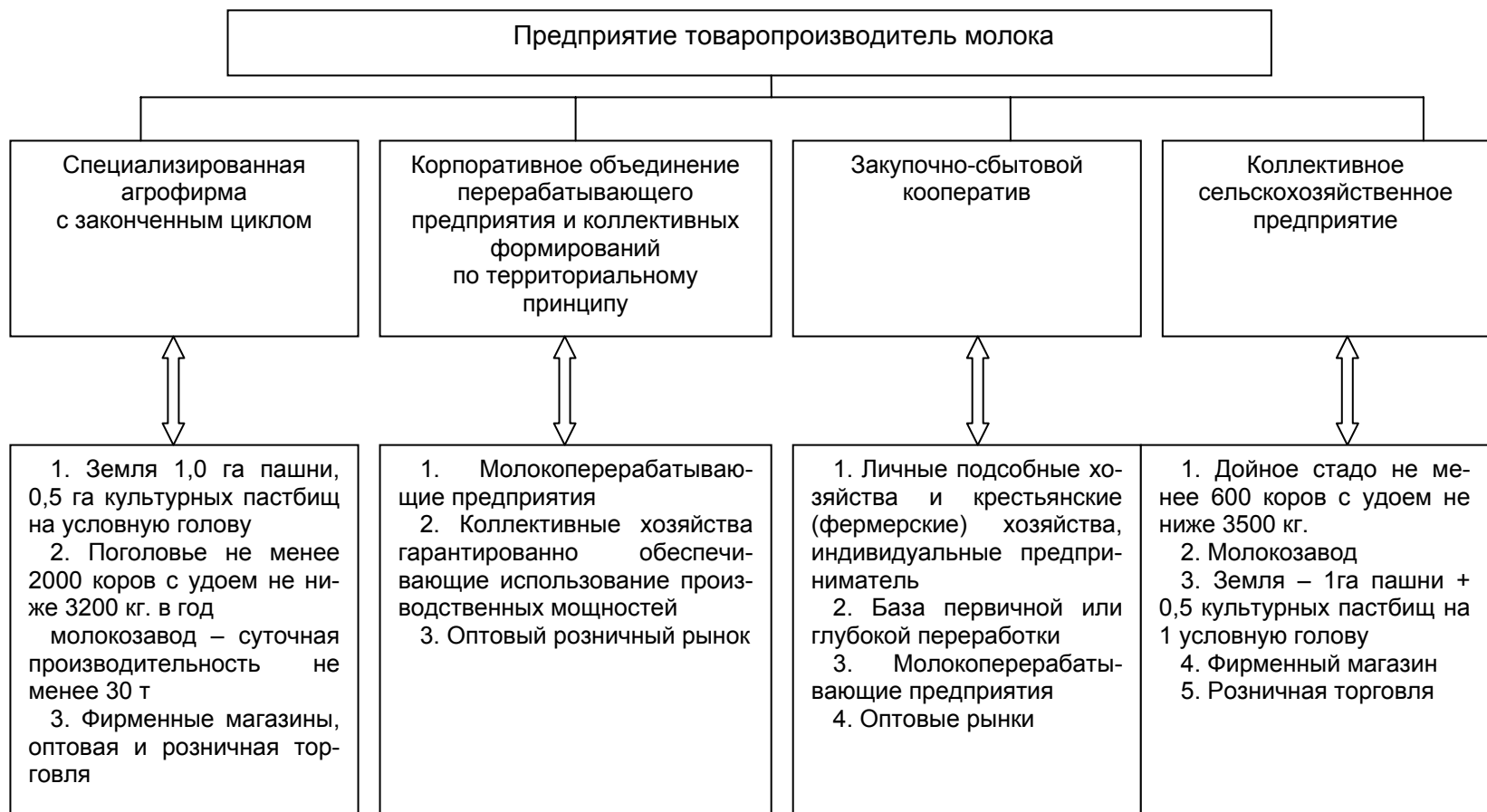


Рис. 1. Модель организационной структуры производства, переработки и реализации молока

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ДЕЗИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОСТРАНСТВА

Гурфова С.А., Неудахина Ю.Г.

Необходимость разработки методологических подходов, концептуальных теоретических и прикладных аспектов научной проблемы обоснования новационной парадигмы региональной социально-экономической политики в условиях дезинтеграции хозяйственного пространства, установления функционального содержания, принципов, стратегий и инструментов реализации данной политики может быть аргументирована совокупностью взаимосвязанных обстоятельств.

Первое из них состоит в изменении характера и форм социально-экономического развития регионов современной России. Переплетение процессов рыночных преобразований и интеграции национальной экономики в состав глобального мирового хозяйства обуславливает функциональные изменения, реструктуризацию и институциональную реорганизацию всей системы регионального хозяйствования, формирование новых инструментов межрегионального и внутрирегионального рыночного взаимодействия, адекватных изменившемуся характеру и масштабам хозяйственного пространства.

Второе обстоятельство обусловлено появлением новых факторов кризисного развития ряда регионов РФ, обусловленных процессом дезинтеграции хозяйственного пространства после распада СССР, а также вследствие возникновения конфликтных ситуаций между отдельными субъектами Российской Федерации или конфликтных ситуаций с сопредельными странами.

Тенденция к интеграции различных элементов и звеньев хозяйственной системы объективно доминирует в современном мире, но не следует недооценивать мощную контртенденцию к дезинтеграции хозяйственного пространства, которая трансформирует многие существенные аспекты социально-экономической политики и создает масштабные угрозы воспроизводственному процессу, ресурсной базе и финансово-бюджетной системе регионов, оказавшихся в дезинтегрированном пространстве. В условиях такой трансформации и наличия масштабных пространственно-хозяйственных разрывов длительное время существуют РСО-Алания, Республика Ингушетия, Чеченская Республика и некоторые другие субъекты РФ [4].

Третье обстоятельство состоит в изменении роли региональной социально-экономической политики как фактора развития региональной хозяйственной системы. В научной литературе последних лет справедливо отмечается возвышение роли мезоуровня организации экономических отношений, которое обеспечивается только посредством реализации активной социально-экономической политики, воплощающей в себе имеющиеся ресурсные возможности и субъектный потенциал региона.

Четвертое обстоятельство состоит в противоречии между формой социально-политической организации хозяйственного пространства субъектов РФ и реальным процессом обобществления хозяйственной жизни в региональных хозяйственных комплексах. Политическое волеизъявление кладет начало формированию любой социально-экономической политики.

Однако такое волеизъявление не может заменить собой недостающие природные, человеческие и финансовые ресурсы хозяйственного развития, продвинуть обобществление производства на новую, более высокую ступень или преодолеть упрочившуюся дезинтеграцию хозяйственного пространства. В этой связи, административный ресурс социально-экономической политики растранижается и не воспроизводится в условиях реализации отчужденных от реальной жизни программ и концептуальных идей.

Пятое обстоятельство состоит в последовательном нарастании региональной компоненты в процессе развития российской экономики. Выбор оптимальных форм социально-экономического развития региональных хозяйственных комплексов во многом определяет эффективность и устойчивость развития всего народного хозяйства. Синергизм взаимодействия все более переплетенных между собой региональных хозяйственных комплексов, функционирующих как в национальном, так и в глобальном экономическом пространстве, становится закономерностью современной общественно-хозяйственной жизни. Условия дезинтеграции хозяйственного пространства лишь усиливают указанную закономерность и придают ей превращенные и социально негативные формы проявления. Даже в поле масштабных пространственно-хозяйственных разрывов региональная социально-экономическая политика приобретает качественно иное значение.

ние, возвышается и превращается в существенный фактор глобального развития, что актуализирует комплексную разработку проблемы ее формирования и реализации.

В результате рыночных преобразований и глобальной трансформации социально-экономических отношений хозяйственное пространство регионов вышло за рамки тождества с административным пространством субъектов РФ. Процесс дезинтеграции хозяйственного пространства углубляет наметившиеся в данном отношении различия. Для преодоления негативных последствий дезинтеграции и нейтрализации факторов, обуславливающих данный процесс, необходимо изменение существующей административной парадигмы региональной социально-экономической политики, односторонне ориентированной на организационно-политические возможности соответствующего уровня вертикали государственной власти [1].

Таким образом, новой парадигмой социально-экономической политики должна стать субъектно-интеграционная, ориентирами которой выступают:

- утверждение региона в статусе активного субъекта формирования и реализации социально-экономической политики;
- демократическое расширение состава участников данной политики;
- рост инвестиционной привлекательности региональной социально-экономической системы;
- преодоление масштабных социально-экономических угроз;
- преобразование системы управления регионом в соответствии с потребностями интеграционных процессов.

Необходимо учитывать наличие двух различных, но взаимосвязанных сторон парадигмы – гносеологически-исследовательской и практически-преобразовательной. Коренная проблема формирования новой социально-экономической политики региона состоит в изменении самого способа ее формирования и реализации, то есть смене парадигмы в практически-преобразовательном смысле.

Субъектно-интеграционная парадигма предполагает качественно иное отношение метода социально-экономической политики к собственному объекту. Выделим основные параметры указанного отношения:

- формирование институционального поля интеграционного процесса, адекватного имеющимся возможностям региона;
- реализация возможностей региональной власти в сочетании с возможностями регионального бизнеса и представительных общественных организаций, последовательное утверждение значимости собственно региональной компоненты социально-экономической политики;
- разграничение субъекта РФ как административного образования и региональной общественно-хозяйственной системы как социально-экономического образования;
- нацеленность на обеспечение воспроизводственного процесса в интеграционном пространстве;
- ориентация на получение синергетического эффекта от переплетения социально-экономических потенциалов участников процесса интеграции.

Субъектно-интеграционная парадигма региональной социально-экономической политики обладает многоуровневым механизмом реализации (рис. 1).

Выделим в данном механизме два уровня:

- начальный уровень, для которого характерны использование нескольких простейших инструментов данной политики и решение ее элементарных задач (установления состава участников интеграционного процесса, выяснения и стартового согласования интересов участников интеграции и т.п.);
- уровень формирования целостного механизма формирования и реализации региональной социально-экономической политики, для которого характерны наличие широкого комплекса инструментов, адекватных потребностям инновационного типа расширенного воспроизводства в пространстве интеграции, а также системность воздействия на все элементы общественно-хозяйственного процесса.

Утверждение субъектно-интеграционной парадигмы означает, что доминирующей стратегией социально-экономической политики региона в условиях преодоления дезинтеграции становится стратегия горизонтальной интеграции, сопряженная с реализуемой федеральным центром стратегией укрепления вертикали власти.



Рис. 1. Структура социально-экономической политики региона в условиях дезинтеграции

Необходимость сопряжения стратегий горизонтальной интеграции и укрепления вертикали власти обусловлена потребностями эффективного и устойчивого развития социально-экономической системы современной России. Указанная необходимость актуализируется в условиях дезинтеграции регионального пространства, которое сужено, сегментировано, заполнено физически изношенными и морально устаревшими факторами производства, а также не обеспечено целостной инфраструктурой и доступом к необходимым ресурсам.

Движение экономического времени в условиях дезинтеграции характеризуется замедлением социально-экономического развития, снижением доли инновационных товаров в распределении общественного времени, а также ростом прямых и косвенных потерь общественного времени вследствие безработицы. Укрепление вертикали власти, отчужденное от стратегии горизонтальной интеграции, сводит всю региональную политику к одной лишь ее федеральной компоненте, лишая регион статуса субъекта и формируя угрозы дезинтеграции во всем огромном пространстве развития России. Система с подавленными горизонтальными связями не жизнеспособна.

Таким образом, стратегия горизонтальной интеграции региональной социально-экономической политики обеспечивает решение задач, связанных с консолидацией и эффективной реализацией собственного потенциала общественно-хозяйственной системы региона, которая рассматривает следующие аспекты реализации стратегии горизонтальной интеграции:

- установление качественных и количественных характеристик ядра развития, оптимального для общественно-хозяйственной системы региона, то есть позволяющего наиболее эффективно использовать ее потенциал в целях решения проблемы развития в условиях дезинтеграции;
- оптимизация взаимосвязи между бременем региональной социально-экономической политики и ВРП;
- оптимизация структуры бремени социально-экономической политики, то есть установление эффективной для развития общественно-хозяйственной системы региона пропорции между социальным и инвестиционным бременем;
- концентрация наиболее эффективных ресурсов и факторов производства в составе ядра развития;
- расширение социальной базы региональной социально-экономической политики, а также оптимизация способа взаимодействия между институтами власти, собственности и представительных общественных организаций;
- формирование и поддержка конкурентоспособных интегральных хозяйствующих субъектов, функционирующих в пространстве региона, на основе максимального использования имеющихся возможностей их участия в национальном и международном разделении труда.

Каждой стратегии соответствует свой собственный комплекс тактических инструментов, обеспечивающих ее формирование, реализацию, мониторинг, анализ полученной информации и контроль. Попытка использовать неадекватные тактические инструменты подрывает или полностью блокирует созидательный потенциал применяемой стратегии. Перспективные цели стратегии диверсификации, например, не могут быть достигнуты с помощью инструментов, характерных для стратегии интеграции. Способ взаимосвязи между перспективными целями и инструментами их достижения характеризует содержание применяемой стратегии; соответственно анализ указанного способа позволяет идентифицировать применяемую стратегию [3].

Инструменты стратегии горизонтальной интеграции социально-экономической политики региона соответствуют следующим требованиям:

- обеспечивают реализацию перспективной цели данной стратегии;
- исходят из реальных возможностей развития общественно-хозяйственной системы региона и задачи реинтеграции хозяйственного пространства;
- учитывают место и роль общественно-хозяйственной системы региона в макроэкономической и складывающейся глобальной социально-экономических системах.

Среди инструментов оценки параметров дезинтеграции необходимо выделить следующие апробированные в процессе анализа социально-экономической политики СКФО инструменты: соотношение между социальным и инвестиционным бременем региональной политики; коэффициент социальной эластичности ВРП; коэффициент инвестиционной эластичности ВРП. Доминирующее значение для продуктивной реализации предлагаемой субъектно-интеграционной парадигмы региональной социально-экономической политики имеет группа институциональных инструментов, ориентированных на коррекцию общей институциональной среды, формирование эффективных стандартов контрактных соглашений между участниками интеграционного взаимодействия.

В состав группы институциональных инструментов, обеспечивающих стратегию горизонтальной интеграции региональной социально-экономической политики, входят следующие основные инструменты:

- региональный бюджет развития;
- институциональный арсенал региональной налоговой политики, в том числе льготы и преференции для плательщиков по региональным налогам;
- институт управления обращающимися в регионе долговыми обязательствами;
- специальные режимы ведения хозяйственной деятельности (особой экономической зоны и др.);
- реструктуризация задолженности по налогам для регионообразующих предприятий, попавших в кризисную ситуацию;
- применение процедур банкротства;
- договора о сотрудничестве между регионами, обладающими существенным потенциалом интеграционного взаимодействия;
- фонды поддержки региональных инноваций и общественных инициатив;
- договора, заключаемые регионами с крупнейшими хозяйствующими субъектами, инвестирующими свои средства в развитие территориальной общественно-хозяйственной системы и др.

Таким образом, эффективность стратегии интеграции региональной социально-экономической политики может быть определена на основе соотнесения прироста валового регионального продукта, обусловленного факторами интеграционного характера и общего прироста данного продукта, обусловленного всеми факторами развития общественно-хозяйственной системы.

Список использованных источников

1. Невейкина Н.В. Актуальные тенденции социально-экономического развития российских регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 7. С. 22–28.
2. Павлов К.В. Межрегиональная экономика как перспективное направление исследований // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 7. С. 42–52.
3. Попов А.А. Исследование факторов функционирования региональных социально-экономических систем с помощью факторного анализа // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 7. С. 29–34.

4. Созаева Т.Х., Жантудуева Х.М. Пространственное экономическое развитие территорий в условиях модернизации. Нальчик: изд-во М. и В. Котляровых (ООО «Полиграфсервис и Т»), 2012. 164 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА С ЦЕЛЬЮ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИНЦИПОВ БЕНЧМАРКИНГА НА ПРАКТИКЕ

Гусева Е.В., Фойгель М.А.

В современных российских условиях происходит формирование высококонкурентной среды во многих отраслях экономической деятельности. Практика мирового бизнеса показывает, что для достижения конкурентного преимущества необходимо изучать, знать и использовать опыт своих конкурентов, уже добившихся успехов в различных направлениях деятельности.

В условиях жесткой конкурентной борьбы наиболее востребованными в хозяйственной деятельности компании становятся маркетинговые инструменты ведения бизнеса, среди которых немалую важность приобретает метод конкурентной борьбы – бенчмаркинг.

Актуальность и недостаточный уровень разработанности теоретического, методического и практического аспектов данной проблемы дает основание констатировать, что проблематика применения бенчмаркинга в высшем учебном заведении требует как теоретического обоснования, так и экспериментальной проверки.

Целью работы является разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации на основе приемов бенчмаркинга.

Достижение цели возможно благодаря решению ряда задач:

- анализ теоретических источников по обозначенной проблеме;
- анализ абитуриентов и студентов ВУЗа;
- анализ конкурирующих ВУЗов;

Практическая значимость данного исследования состоит в том, что ее выводы и рекомендации могут быть использованы руководством Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации при формировании механизма стратегического управления конкурентоспособностью ВУЗа.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» является некоммерческой организацией, созданной для достижения образовательных, научных, социальных, культурных и управленческих целей, в целях удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан в образовании, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

ВУЗ образован 14 мая 1930 года постановлением Народного комиссариата финансов РСФСР и постановлением Народного комиссариата просвещения РСФСР как Центральный заочный институт финансово-экономических наук, который после ряда реорганизаций в 2011 году был присоединен к Финансовому университету при Правительстве Российской Федерации.

Полное наименование филиала ВУЗа: Краснодарский филиал федерального образовательного бюджетного учреждения высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

В ходе проведения анализа внутренней и внешней среды Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации были выявлены основные проблемы:

1. Слабая коммуникативная политика, слабое развитие корпоративного имиджа;
2. Недостаточно эффективное взаимодействие с потенциальными работодателями по формированию регионального компонента содержания образовательных программ, отсутствие гибкости в формировании модели конкурентоспособного выпускника;
3. Недостаточно активная и целенаправленная социальная и воспитательная работа;
4. Недостаточная активность студентов для участия в научных исследованиях, отсутствие мотивации.

Исследование проводилось с целью получения информации о потенциальных и реальных потребителях услуг ВУЗа, для дальнейшей корректировки его деятельности.

Анализируя диаграмму 1, расположенную ниже, можно сделать вывод, что основными потенциальными потребителями ВУЗа являются учащиеся средней школы (37%), за ними следуют занятые в сфере труда (28%), далее учащиеся колледжей (27%).

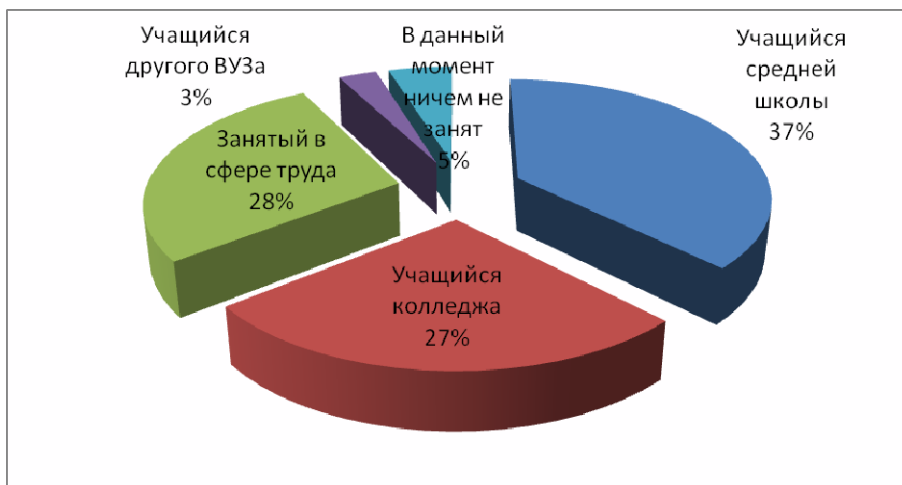


Рис. 1. Диаграмма соотношения категорий абитуриентов ВУЗа

При исследовании абитуриентов анализировалось восприятие ими различного вида маркетинговых коммуникаций. Было выявлено, что основными источниками получения информации для абитуриентов являются: слухи (39%) и интернет (32%). Участие в выставках и ярмарках, выступление в школах проходит большинством абитуриентов не замеченным. Диаграмма источников получения информации о Краснодарском филиале Финуниверситета изображена на рисунке 2.

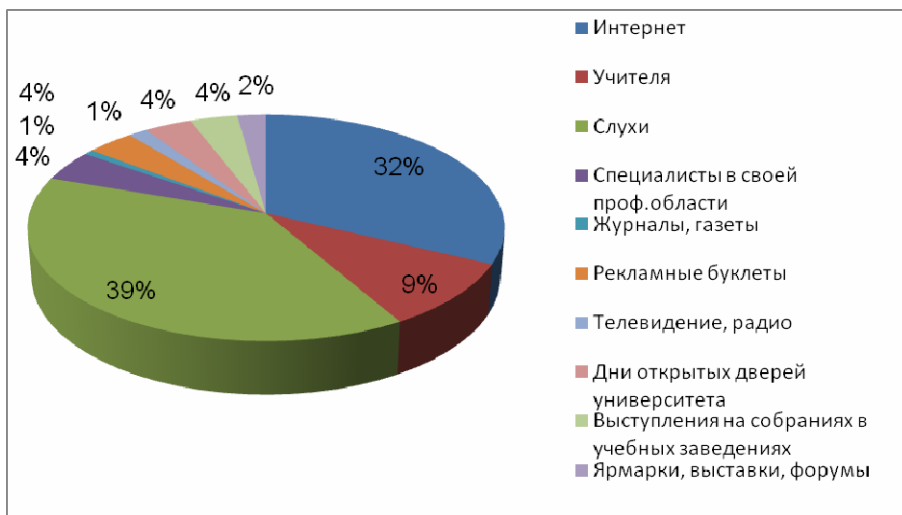


Рис. 2. Диаграмма источников получения информации о Краснодарском филиале Финуниверситета

Студентам было предложено в произвольной форме указать мероприятия, которые помогли бы им в процессе обучения. Большинство (40%) хотело бы получить увеличение количества изучаемых предметов.

На рисунке 4 представлена диаграмма конкурентного анализа ВУЗа.

Анализ деятельности основных конкурентов показал, что Краснодарский филиал по многим параметрам уступает конкурирующим ВУзам, преимуществом является ценовая доступность обучения.

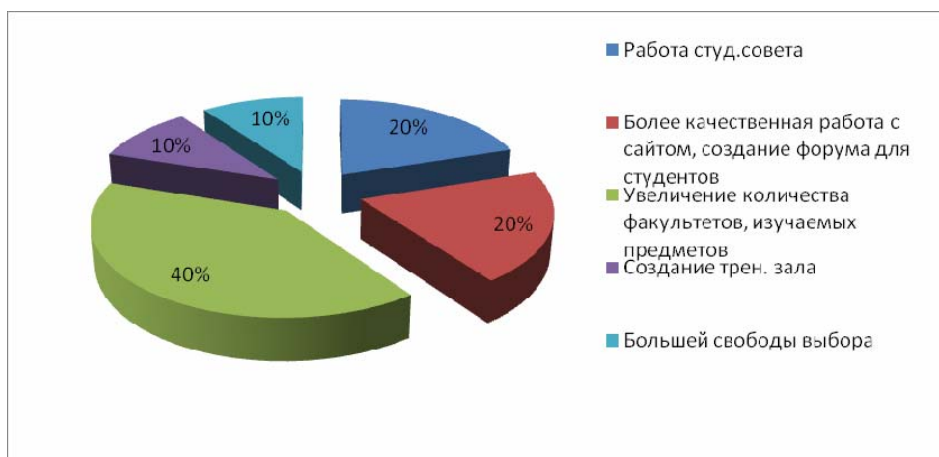


Рис. 3. Диаграмма требований студентов по улучшению образовательного процесса

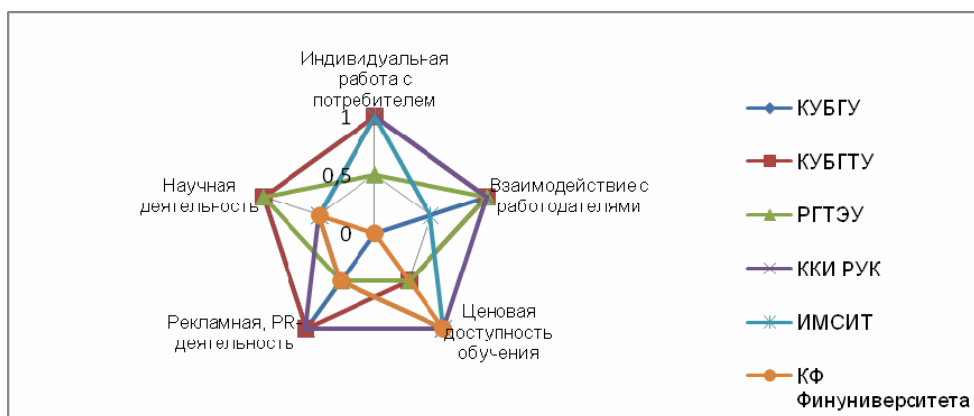


Рис. 4. Диаграмма конкурентного анализа ВУЗа

На основе проведенных исследований, анализа организации деятельности конкурентов, в целях устранения проблемных областей были предложены следующие мероприятия по улучшению эффективности деятельности Краснодарского филиала Финансового университета.

Таблица 1

Мероприятия по совершенствованию деятельности ВУЗа

Мероприятие	Позволяет
Продвижение бренда Финансового университета, с целью его популяризации среди студентов	<ul style="list-style-type: none"> – Изготовления и установки баннера- носителя идентификаторов, позиционирования, платформы, ДНК бренда. – Изготовления брендированной сувенирной продукции.
Развитие социальной и воспитательной работы	<ul style="list-style-type: none"> – Развитие студенческого актива – Индивидуальная работа со студентами
Организация бизнес- инкубатора	<ul style="list-style-type: none"> – Привлечь студентов к активному участию в научно-исследовательской и инновационной работе; – Создать условия для закрепления талантливой молодежи в сфере науки, предпринимательства; – Привлечь в ВУЗ сильных студентов; – Нарботать контакты с работодателями, сохранить контакты с участвующими в программе выпускниками; – Развить бизнес-связи в рамках бренда филиала.
Использование социальных сетей предполагает создание сообщества в социальных сетях, запуск таргетинговой рекламы, блогинга	<ul style="list-style-type: none"> – Создать доверие к бренду, повысить его узнаваемость; – Инициировать бесплатные публикации в СМИ; – Создать быструю обратную связь; – Оперативно реагировать при форс-мажорных обстоятельствах; – Сократить расходы, требующиеся на продвижение; – Направить рекламу непосредственно на целевую аудиторию.

В заключение можно сказать, что бенчмаркинг в высшем учебном заведении, основываясь на глубоком анализе деятельности объекта бенчмаркинга, позволяет существенно улучшить собственную практику, беря за основу используемый другими подход с целью усиления конкурентоспособности.

Список использованных источников

1. Подопригора М.Г. Механизм стратегического управления конкурентоспособностью вуза на рынке образовательных услуг на основе бенчмаркинга и методики распознавания образов- Монография. Таганрог: Издательство ТТИ ЮФУ, 2011. 216 с.
2. Устав федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» № 510 от 14.07.2010.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Дзагоева М.Р., Позмогов А.И., Дзагоева И.А.

В современных условиях значительно возрастает роль инвестиционных проектов, предназначенных для развития промышленных предприятий [1; 2].

Под инвестиционным проектом в общем смысле понимается комплекс действий, направленных на достижение целей функционирования и развития предприятия за счет вложения инвестиций (кредитов, финансов).

Инвестиционный проект разрабатывается на базе применения проектного анализа, который представляет собой исследование эффективности, устойчивости и жизнеспособности проекта.

Анализ эффективности инвестиционного проекта позволяет выявить соотношение выгод (дохода, прибыли) и затрат по проекту [3]. Эффективность характеризует способность проекта приносить чистые выгоды и позволяет выбрать между альтернативными проектами наилучший. Существует достаточно широкий спектр критериев эффективности проекта. Большинство из них рассчитываются на основе денежных потоков, которые представляют собой зависимость от времени денежных поступлений и платежей по проекту в течение всего расчетного периода.

Эффективность инвестиционного проекта в целом рассчитывается двумя основными способами: 1) определяется общественная, или социально-экономическая эффективность проекта как соотношение общественных выгод и затрат по проекту. Она учитывает социально-экономические последствия его осуществления для общества в целом, как для непосредственных участников проекта, так и для третьих лиц; 2) коммерческая, или финансовая эффективность инвестиционного проекта предполагает сопоставление частных выгод и затрат, и учитывает последствия его осуществления для всей совокупности его непосредственных участников (кроме государства).

Жизнеспособность (реализуемость) проекта – это возможность осуществления проекта с точки зрения различных аспектов анализа. Эта характеристика позволяет определить область допустимых решений – выбрать проекты, которые действительно можно реализовать в существующей институциональной, социальной, экологической и рыночной среде при данном уровне технического развития.

Устойчивость проекта – это способность проекта реагировать на разнообразные внешние и внутренние возмущения. Она позволяет оценить область допустимых отклонений различных внутренних и внешних по отношению к проекту факторов, в которой проект продолжает оставаться эффективным, оценить риски, связанные с реализацией проекта и т.д. Эта характеристика особенно важна в условиях переходной экономики, где очень высока неопределенность и вероятны существенные отклонения факторов от прогнозируемых значений.

Особенным участником каждого инвестиционного проекта является государство. С одной стороны, государство получает поступления от любого проекта в виде налогов и взносов в бюджеты различных уровней. С другой стороны, государство является выразителем интересов общества в целом и поддерживает, а иногда даже самостоятельно осуществляет общественно значи-

мые инвестиционные проекты. Таким образом, для государства важнейшими показателями являются бюджетная и общественная эффективность проекта.

Влияние налогообложения на результат инвестиционного проекта проявляется в двух аспектах.

Во-первых, потоки денежных средств проекта приведут к налогообложению, которое само по себе повлияет на оценку проекта. Будут существовать естественные различия между притоком денежных средств и уровнем прибыли, на которой основана уплата налогов. Во-вторых, льготы, скидки (освобождение от уплаты) по выплате процентов снизят эффективную процентную ставку, которую фирма выплачивает по займам, а, следовательно, и возможную стоимость капитала.

Налогообложение имеет сложное влияние, но и на налогообложение в свою очередь оказывают влияние ряд факторов:

- налогооблагаемая прибыль и налоговые ставки;
- отчетный период и сроки оплаты налогов;
- суммы, оплаченные как авансовый подоходный налог с юридических лиц;
- льготы по налогам;
- расходы, принятые в зачет.

Инвестор при принятии инвестиционных решений руководствуется показателем финансовой эффективности проекта, поэтому задача государства – при помощи бюджетных инструментов повысить финансовую эффективность общественно значимых инвестиционных проектов, чтобы приблизить ее к экономической. Для этого нужно или увеличить выгоды от проекта или снизить затраты в денежных потоках, которые используются для расчета финансовой эффективности. При этом экономическая эффективность проекта не снизится, т.к. расходы государства будут являться одновременно доходами других участников проекта, а вот финансовая эффективность возрастет, и проект станет более привлекательным для инвесторов. Кроме того, государство может предложить какие-либо особые условия финансирования проекта. При этом возрастет не финансовая эффективность проекта в целом, а эффективность участия в проекте. Поддержка инвестиционных проектов осуществляются за счет снижения доходов бюджетов или за счет увеличения расходов, в частности, за счет бюджета развития.

Важной мерой поддержки предприятия, осуществляющего инвестиционный проект, являются налоговые расходы – расходы государства в результате установления налоговых льгот, предусмотренных законом. Согласно бюджетной классификации, всевозможные налоговые льготы относятся к расходам бюджетов, но по существу они вызывают не рост расходов, а снижение доходов.

Налоговые льготы предприятиям, осуществляющим инвестиционный проект, могут предоставляться в следующих формах:

- уменьшение налогооблагаемой базы;
- налоговые каникулы;
- налоговые кредиты;
- введение ускоренной амортизации.

Налоговые льготы – частичное или полное освобождение определенного круга физических и юридических лиц от уплаты налогов. Предоставление налоговых льгот предприятиям, осуществляющим инвестиционные проекты, увеличивает финансовую эффективность этих проектов, поскольку налоги рассматриваются в качестве оттока денежных средств. Налоговые льготы могут принимать разнообразные формы.

Налогооблагаемая база может быть уменьшена на определенную сумму. В налоговом законодательстве РФ была ранее предусмотрена такая льгота по налогу на прибыль для предприятий, осуществляющих инвестиции. К сожалению, в рамках кампании по отмене всевозможных льгот с 1 января 2002 г. эта льгота отменена.

Налоговые каникулы – это установленный законом срок, в течение которого определенная группа предприятий, фирм, организаций освобождается от уплаты того или иного налога [4]. Например, согласно Закону «О налоге на прибыль предприятий и организаций», в первые два года работы не уплачивали налог на прибыль малые предприятия, осуществляющие деятельность в довольно широком спектре отраслей, в частности, в строительстве «объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения», при условии, что выручка от ука-

занных в Законе видов деятельности превышает 70% общей суммы выручки от реализации. В третий и четвертый год работы, указанные малые предприятия уплачивали налог «в размере соответственно 25 и 50% от установленной ставки налога на прибыль», если выручка от указанных видов деятельности превышает 90% суммарной выручки от реализации. Вступившая в действие с 2002 года седьмая глава налогового кодекса РФ также не предусматривает этой льготы.

Налоговые кредиты – это одна из разновидностей бюджетных кредитов. В случае налогового кредита бюджет не предоставляет непосредственно средств предприятию, но предприятие получает отсрочку по выплате налогов. Налоговые кредиты предоставляются на тех же условиях, что и бюджетные кредиты вообще.

Еще одним способом поощрения инвестиционной активности является введение ускоренной амортизации для предприятий в приоритетных отраслях. Эта мера позволяет снизить налог на прибыль и быстрее начать использовать амортизационный фонд в качестве источника капиталовложений. В российском законодательстве предусмотрена ускоренная амортизация для малых предприятий.

Таким образом, анализ показывает, что налогообложение инвестиционных проектов предприятий промышленности не предполагает их существенной поддержки.

Государственная поддержка инвестиционных проектов может производиться за счет как текущих, так и капитальных расходов бюджета. За счет капитальных расходов предоставляются:

- бюджетные кредиты юридическим лицам под низкие проценты или на беспроцентной основе;
- инвестиции в уставные капиталы действующих или вновь создаваемых юридических лиц;
- средства на обслуживание и погашение долговых обязательств, в том числе государственных или муниципальных гарантий;
- строительство инфраструктурных объектов, необходимых для реализации проекта;
- субвенции юридическим лицам.

За счет текущих расходов предоставляются субсидии юридическим лицам.

1. Бюджетный кредит – это форма финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает предоставление средств юридическим лицам на возвратной и возмездной основах [5]. Эта форма поддержки позволяет повысить эффективность участия в инвестиционном проекте. Однако, согласно статье 76 Бюджетного кодекса, на выдачу бюджетных кредитов существует целый ряд ограничений. Во-первых, для получения бюджетного кредита, необходимо предоставить обеспечение в форме банковских гарантий, поручительства, залога имущества, в том числе в виде акций, иных ценных бумаг, паев, в размере не менее 100 процентов предоставляемого кредита. При этом обеспечение исполнения обязательств должно иметь высокую степень ликвидности. Во-вторых, обязательным условием предоставления бюджетного кредита является проведение предварительной проверки финансового состояния получателя бюджетного кредита финансовым органом или по его поручению уполномоченным органом. Уполномоченные органы проводят также проверку целевого использования бюджетного кредита. При утверждении бюджета на очередной финансовый год указываются цели, на которые может быть предоставлен бюджетный кредит, условия и порядок их предоставления, лимиты предоставления бюджетных кредитов, а также ограничения по субъектам использования бюджетных кредитов. В-третьих, бюджетный кредит может быть предоставлен только тем юридическим лицам, которые не имеют просроченной задолженности по ранее предоставленным бюджетным средствам на возвратной основе.

2. Предоставление бюджетных инвестиций предприятиям «влечет возникновение права государственной или муниципальной собственности на эквивалентную часть уставных (складочных) капиталов и имущества этих предприятий» [Бюджетный кодекс, ст. 80]. При этом государство становится просто одним из инвесторов проекта.

Согласно статье 80 Бюджетного кодекса, инвестиции юридическим лицам включаются в проект бюджета только при наличии технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, проектно-сметной документации, плана передачи земли и сооружений, а также при наличии проекта договора между Правительством Российской Федерации, органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации или органом местного самоуправления и указанным юридическим лицом.

3. Государственная гарантия – в РФ – способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, в силу которого РФ или субъект РФ (гарант) дает письменное обязательство отвечать за

исполнение лицом, которому дается государственная гарантия, обязательства перед третьими лицами полностью или частично [4]. Государственные гарантии займов не изменяют показателя финансовой эффективности инвестиционного проекта, но дают возможность привлечь источники финансирования, поскольку существенно снижают риск кредиторов.

Предоставление государственных гарантий регулируется Положением «О предоставлении государственных гарантий под инвестиционные проекты социальной и народно – хозяйственной значимости» от 12 ноября 1999 г. № 1249. В соответствии с этим Положением, гарантии предоставляются российским инвесторам на конкурсной основе. Общая сумма государственных гарантий, а также их верхний предел в отношении заемных средств для реализации инвестиционных проектов социальной и народно – хозяйственной значимости определяются законом о федеральном бюджете на соответствующий год. Существует целый ряд условий получения государственной гарантии. Во-первых, претенденты должны иметь устойчивое финансовое положение и источники возврата в срок и в полном объеме кредита с начисленными на него процентами. Во-вторых, для реализации инвестиционного проекта «претендент должен предоставить собственные средства и / или средства, направляемые из бюджета субъекта РФ, составляющие не менее 20% стоимости инвестиционного проекта, а по инвестиционным проектам стоимостью более 50.000.000\$ – не менее 10% его стоимости». В-третьих, претендент не должен иметь просроченной кредиторской задолженности, в том числе в бюджет и во внебюджетные фонды. В-четвертых, он не должен был нести убытков в течение последних трех лет.

Исполнение обязательств по предоставленным государственным гарантиям осуществляется за счет средств резервного фонда Бюджета развития Российской Федерации на соответствующий год. Гарантия не может предоставляться на срок более пяти лет.

4. Строительство инфраструктурных объектов, таких как подъездные пути, линии коммуникаций, больницы, школы – очень важная форма поддержки для многих крупных проектов, в особенности для проектов, связанных со строительством новых поселков. Одно дело, когда в инвестиционный проект закладывается только строительство жилых домов, и совсем иное дело, когда нужно нести затраты также на строительство дороги к поселку, проведение электроэнергии и т.д. Затраты по такому проекту будут гораздо больше, чем по аналогичному проекту по строительству домов в местности с уже готовыми инфраструктурными объектами. Государство заинтересовано в решении социальных проблем, в частности, проблемы обеспечения населения адекватными жилищными условиями, поэтому оно оказывает застройщикам необходимую помощь.

5. Субвенция – это бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов.

Субсидия – это бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Эти две формы поддержки увеличивают финансовую эффективность инвестиционных проектов, поскольку они увеличивают выгоды в инвестиционном денежном потоке. Субсидии и субвенции могут предоставляться из федерального, регионального или муниципального бюджетов в случаях, предусмотренных соответствующими целевыми программами, а также федеральными и региональными законами или по решению уполномоченных органов управления. Если субсидии или субвенции используются не по назначению или не используются в установленный срок, они подлежат возврату в бюджет.

Субсидии могут предоставляться не только непосредственно предприятию, осуществляющему инвестиционный проект, но и потребителям его продукции. Примером могут служить субсидии, которые предоставляются населению на покупку жилья. Они позволяют повысить платежеспособный спрос на жилье и дают возможность предприятиям, осуществляющим жилищное строительство, реализовать свою продукцию по более высоким ценам. При этом увеличиваются поступления по проекту, и растет финансовая эффективность.

В трехлетней перспективе 2012–2014 годов приоритеты Правительства РФ в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее – создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе [6]. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инновационной деятельности, а также деятельности в области образования и здравоохранения.

Основными направлениями налоговой политики предусматривалось внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям.

1. Налоговое стимулирование инновационной деятельности.
2. Налог на прибыль организаций.
3. Налог на добавленную стоимость.
4. Акцизное налогообложение.
5. Введение налога на недвижимость.
6. Налогообложение имущества (в том числе земельных участков).
7. Налог на добычу полезных ископаемых.
8. Водный налог.
9. Налогообложение в рамках специальных налоговых режимов.
10. Налоговое администрирование.
11. Упрощение администрирования налогообложения физических лиц
12. Международное сотрудничество, интеграция в международные организации и соглашения, информационный обмен.

Введено налоговое стимулирование инновационной деятельности, в частности снижение тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование. Федеральным законом от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (в ред. от 28 декабря 2010 г.) были установлены пониженные тарифы страховых взносов, в том числе для организаций, получивших статус участников проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом от 28 сентября 2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково».

Проведено уточнение порядка учета расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки. Принят федеральный закон от 7 июня 2011 г. № 132-ФЗ «О внесении изменений в статью 95 части первой, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности и статью 5 Федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Указанным федеральным законом установлен новый порядок учета расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки (далее – НИОКР) при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Определяется перечень статей расходов (заработная плата персонала, амортизационные начисления, материальные и прочие расходы), относимых к расходам на НИОКР для целей налогообложения прибыли организаций. Это позволит не только минимизировать риски неправомерного сокращения налоговых обязательств недобросовестными налогоплательщиками, но и существенно сократить риски добросовестных налогоплательщиков, связанные с неопределенностью состава расходов на НИОКР при применении действующих норм законодательства о налогах и сборах.

В целях равномерного учета расходов на НИОКР налогоплательщику предоставляется право формировать в налоговом учете резерв предстоящих расходов на НИОКР. При этом предусматривается, что налогоплательщик на основании разработанных и утвержденных им программ самостоятельно принимает решение о создании резерва, отражая соответствующее решение в учетной политике для целей налогообложения. При этом расходы налогоплательщика, осуществляемые им при реализации указанных программ, производятся за счет такого резерва.

Условия создания резерва: срок не более двух лет, в пределах расходов (сметы) на НИОКР, предельный размер отчислений ограничен в отношении всех создаваемых резервов (3% от доходов).

Предусмотрено освобождение от налогообложения налогом на имущество организаций энергоэффективного оборудования сроком на 3 года с момента ввода в эксплуатацию, а также оборудования, используемого для создания научно-технической продукции. Введена налоговая льгота по налогу на имущество в отношении вновь вводимых объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность, вновь вводимых объектов, имеющих высокий класс энергетической эффективности – в течение трех лет со дня постановки на учет указанного имущества.

Федеральным законом от 27 июля 2010 г. № 229-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные

акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования» внесены изменения в порядок предоставления отсрочки (рассрочки) по уплате налога, инвестиционного налогового кредита. Отсрочка (рассрочка) может быть предоставлена заинтересованному лицу, финансовое положение которого не позволяет уплатить налог в установленный срок, однако имеются достаточные основания полагать, что возможность уплаты указанным лицом такого налога возникнет в течение срока, на который предоставляется отсрочка (рассрочка). Отсрочка (рассрочка) по уплате налога может быть предоставлена организации на сумму, не превышающую стоимость ее чистых активов, физическому лицу – на сумму, не превышающую стоимость его имущества, за исключением имущества, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации не может быть обращено взыскание.

Увеличена сумма инвестиционного налогового кредита с 30 до 100 процентов стоимости приобретенного заинтересованной организацией оборудования, используемого для проведения научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства.

Список использованных источников

1. Алексеев А.В. Современные инвестиционные приоритеты в российской промышленности / А.В.Алексеев, Н.Н.Кузнецов // ЭКО. 2009. №4. С. 2–19.
2. Близнюк Н. Вектор развития России. Сайт ЗАО «Информационная группа «Медиасеть». <http://www.allrussia.ru/new/110531165412.html>
3. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб. пособие / П.Л.Виленский, В.Н.Лившиц, С.А.Смоляк. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2002. 888 с.
4. Глоссарий.ру. www.yandex.ru
5. Бюджетный кредит. www.budgetrf.ru.
6. Проект основных направлений бюджетной политики на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов и основные характеристики федерального бюджета на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов. <http://mvf.klerk.ru/>

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Дзокаева З.М., Бедоева К.В.

Основным барьером неразвитости третьего сектора в РФ и форм гражданского участия является несформированная мотивация людей к общественной активности, выражающаяся в социальном отчуждении, что влияет на характер и формы проявления общественно-государственного партнерства в РФ.

Социальное отчуждение россиян становится существенным барьером развития всего третьего сектора в отечественной экономике. При этом социальное отчуждение россиян проявляется как на эмоциональном уровне (равнодушие, усталость), так и на содержательном – несоответствие представлений об общем интересе, недоверие к власти, неверие в социально активную деятельность. К этому добавляется отсутствие опыта совместных действий, опыта выстраивания договоренностей, определения целей и средств для достижения конструктивного взаимодействия между обществом, бизнесом и государством.

Феномен российского социального отчуждения имеет несколько аспектов реализации, а именно:

- низкую мотивационную активность россиян;
- неразвитость социальной культуры и накопление опыта коллективных действий;
- неразвитость организационных форм общественной активности граждан.

Первый аспект социальной отчужденности россиян, связанный с низким уровнем мотивационной активности имеет историческую основу и определенную специфику, проявляющиеся в том, что в течение двадцатого века российская общность и идентичность коренным образом поменялась диаметрально противоположно. Данные процессы существенным образом повлияли на

динамику мотивационных компонент российских граждан, отражающих гражданскую готовность к социально-значимым действиям и проявляющиеся через эмоциональное и психологическое подтверждение потребности в социальной активности, сформированность интереса, понимание цели, значения и смысла, приписываемые социальному действию. В исследованиях, посвященных социальной трансформации 90-х годов, происходившей в странах Восточной Европы и России, отмечается, что радикальные социальные трансформации сильнее всего сказались на состоянии «культурной среды коллективного агентства».

Россияне утрачивают желание и возможность объединяться ради общественно полезных целей; ценность выживания, сохранения личного благополучия и благополучия своей семьи вытесняют ценности коллективного действия и альтруистической солидарности. Сравнительно редкие примеры гражданских инициатив и успешно действующих общественных движений существуют в среде социального отчуждения: ни поддержки, ни осуждения, ни интереса со стороны общественности. Очевидно, что это один из наиболее существенных барьеров для развития гражданского участия и повышения мотивационной активности россиян.

Данные исследований и опросов фиксируют существенный разрыв между реальным и потенциальными уровнями вовлеченности россиян в деятельность НКО, проявляющийся в том, что только 2-3% россиян имеют опыт участия в НКО, по сравнению с 20–25% россиян, допускающих для себя такую возможность. Кроме того 70% россиян считают, что именно государство должно активно заниматься социальной сферой.

Второй аспект проявления социальной отчужденности россиян, связан с неразвитостью культуры по накоплению опыта коллективных действий. Участие людей в коллективном действии представляет собой вызов их способности к групповой работе, к осознанию себя в качестве члена сообщества, группы, а также к целому ряду практических навыков – организации и ведения дискуссии, к достижению и подтверждению консенсуса, к выдвижению представителей общегрупповых интересов и т.д.

Институционализация опыта коллективных действий сводится к формированию полноценной групповой субъектности и осознание ее коллективной идентичности, подтвержденной ресурсами, способности действовать для достижения своих целей, способности устанавливать правила в определенной сфере социальных отношений и способности самому следовать этим правилам. Такая постановка проблемы подсказывает, что приоритетами должны стать мероприятия, направленные на повышение культуры солидарности (способности членов сообщества, группы брать на себя ответственность за существование группы), к преодолению оторванности социальных активистов от населения, а также к повышению культуры представительства, партнерства и кооперации при взаимодействии с государством и бизнес-структурами. Без этих навыков невозможны устойчивое существование и успешная деятельность возникающих низовых инициатив, способных не только транслировать коллективный интерес граждан, но и транспортировать во времени и пространстве прошлый опыт совместной деятельности индивидов.

Третий аспект социальной отчужденности россиян, связан с неразвитостью организационных форм общественной активности граждан, проявляющийся в том, что у россиян практически отсутствуют эффективные организационные формы гражданского участия, способствующих абсорбированию социальной активности в систему существующих государственных институтов. Как показывают исследования общественных движений, на начальном этапе социальные движения всегда сталкиваются с ригидностью существующих политических, административных и бизнес-структур. Однако по мере организационного развития, мобилизации ресурсов и накопления опыта гражданского участия усиливается их трансформирующее влияние на институциональную структуру общества.

Разнообразные формы гражданского участия возможны лишь в том случае, если у населения с властью устанавливаются не только вертикальные, иерархические отношения господства/подчинения, но и формируется режим горизонтальных, диалоговых отношений, построенных на фундаменте закона и права. От этого зависит диалогоспособность разных социальных акторов (от отдельных индивидов и социальных движений до институциональных игроков), их готовность к конструктивным формам взаимодействия. Если граждане отказываются от институциональных форм взаимодействия и сотрудничества, это приводит к воспроизводимому отчуждению. Это означает, с одной стороны, предрасположенность системы манипулировать людьми, не заботясь об их «компетентном участии», а с другой, – состояние дериивации и социальной

отчужденности как неприятия индивидом условий, при которых результаты его действия находятся вне пределов его собственного понимания и контроля.

Таким образом, общественно-государственное партнерство в качестве института согласования интересов экономических субъектов как особого социально-экономического ресурса модернизационной динамики общества, имеет существенные ограничения развития для российской действительности, связанного с феноменом социального отчуждения граждан, и проявляющегося: во-первых, в низкой мотивационной активности россиян к социальным действиям, во-вторых, неразвитости социальной культуры по накоплению опыта коллективных действий; в-третьих, недостаточной эффективности функционирования организационных форм общественной активности российских граждан.

Недостаточная эффективность организационных форм общественной активности граждан, проявляется в том, что у россиян практически отсутствуют эффективные и действенные организационные формы гражданского участия, способствующих абсорбированию социальной активности в систему существующих государственных институтов. В большинстве случаев организационные формы НКО носят чисто декоративный характер, а возможность формировать «повестку дня» работы Общественной палаты реализуется через полностью подконтрольный аппарат палаты и не предусматривает никаких нормативно закреплённых механизмов влияния на управленческие решения со стороны НКО. Хотя в последние годы в России появилось много общественных организаций, созданных по инициативе властей и тесно связанных с государственными структурами, но в какой мере их деятельность является частью гражданской активности населения, не всегда ясно.

Так формирование социально-ориентированных НКО вносит дифференциацию в финансирование государством третьего сектора и очерчивает «предпочтительный» круг НКО в большей степени по своему статусу, чем по направлениям деятельности. Социально-ориентированные НКО сформировались в 53 субъектах РФ, с общим объемом финансирования 3,221 млн. руб. за счет средств бюджетов субъектов РФ. Конкурс региональных программ поддержки социально ориентированных НКО в октябре 2011 г., в результате чего в 49 регионов перечислено 600 млн. рублей.

Неравномерность развития социально-ориентированных НКО, позволяет разделять НКО-сообщество на «статусные» организации, приближенные к власти, и все остальные, что дает дополнительные возможности для возникновения конкуренции между участниками третьего сектора по поводу предоставления государственных финансовых средств для производства общественных благ.

Кроме того, российские НКО, занимаясь еще и коммерческой деятельностью, имеют неравноправные прямые (субсидии, гранты) и косвенные финансовые регуляторы (налоги, льготы) в сравнении с бизнесом. Возникает институциональная группа для защиты и лоббирования интересов НКО развития собственных инициатив и формирования позитивного общественного мнения. Так, с 1 января 2011 года должны были быть введены новые ставки, совокупный размер которых составил бы 34% от фонда оплаты труда для всех НКО без исключений, независимо от вида налогового режима. В результате дискуссий с представителями властей и НКО, применяющих упрощенную систему налогообложения, были распространены пониженные тарифы 24%, вместо 34% переходного периода (2011–2019 гг.).

Отстаивание экономических интересов НКО велось в рамках института общественно-государственного партнерства и может служить примером конструктивного диалога между гражданским обществом и государством. Однако эффективность лоббирования интересов НКО остается еще не достаточно полной, ведь не все некоммерческие организации с упрощенной системой налогообложения могут воспользоваться льготным 24% тарифом в переходный период, поскольку даже с учетом имеющихся льгот большинство НКО в России с трудом выдерживают налоговую нагрузку. Все это еще более усиливает структурную неравномерность развития третьего сектора, способствуя его неоднородности, что затрудняет формирование эффективных форм его социально-ориентированной деятельности в рамках общественно-государственного партнерства.

Разнообразные формы гражданского участия возможны лишь в том случае, если у населения с властью устанавливаются не только вертикальные, иерархические отношения господства/подчинения, но и формируется режим горизонтальных партнерских отношений. От этого зависит диалогоспособность разных социальных акторов (от отдельных индивидов и социальных

движений до институциональных игроков), их готовность к конструктивным формам взаимодействия. В работе обоснована устойчивость формирования предпосылок, условий и факторов, определяющих модернизационную динамику развития общественно-государственного партнерства с позиции феномена социального отчуждения граждан и особенностей НКО как институтов гражданского общества, что позволяет выявить институциональные ограничения общественно-государственного партнерства.

В итоге, развитие устойчивых форм общественно-государственного партнерства позволяет найти направления совершенствования институтов согласования общегосударственных экономических интересов с индивидуальными и региональными интересами с тем, чтобы изменить направленность экономических интересов по пути увеличения продуктивности.

В целом можно сделать вывод о том, что взаимодействие российских институтов гражданского общества и государства является не столь эффективным как в других зарубежных странах, обладающих развитыми инструментами и институтами фандрайзинга, нацеленными на аккумуляцию финансовых средств из различных источников и целевое использование на социальные проекты.

Разбалансированность процессов институционализации социально-экономических интересов индивидов по иерархическим уровням и направленности, отсутствие действенных коммуникативных «площадок» конструктивного диалога между гражданским обществом, государством и бизнесом, актуализирует поиск новых организационных форм развития «третьего сектора» экономики, выполняющего функции социального посредника между государственными и рыночными элементами институциональной среды, с целью снижения конфликтности, уровня неравенства и неравномерности социально-экономического развития российского общества.

Список использованных источников

1. Андреев А.Л. Российский менталитет и проблема модернизации // Мониторинг общественного мнения. 2010. № 3.
2. Штомпка П. Культурная травма в посткоммунистическом обществе // Социологические исследования. 2001. № 2; Штомпка П. Социальное изменение как травма // Социологические исследования. 2001. № 1.
3. Ядов В.А. Некоторые социологические основания для предвидения будущего российского общества // Россия реформирующаяся. М.: Academia, 2002.
4. Магун В.С., Руднев М.Г. Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами // Вестник общественного мнения. 2008. № 1. С. 33–58.
5. Россияне об общественно-полезных НКО и их взаимоотношении с государством // zircon.ru/upload/File/russian/publication/
6. Красин Ю.А. Государство и гражданское общество: отношения оппонирования – партнерства // Власть и общество: региональный аспект взаимодействия. Екатеринбург. 2005. С. 34.
7. Распоряжение Президента Российской Федерации от 02.03.2011 № 127-рп «Об обеспечении в 2011 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества» // <http://graph-kremlin.consultant.ru/>
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 года № 713 «О поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций»
9. Доклад о состоянии институциональной благотворительности в Российской Федерации. – М.: Форум доноров, 2011.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Дырий А.П., Саввиди С.М.

Низкая конкурентоспособность обрабатывающей промышленности – одна из болевых точек российской экономики и одно из главных препятствий для ухода от сырьевой модели развития. Кризис 2008–2009 годов показал, что даже благоприятная конъюнктура и высокие темпы роста, наблюдавшиеся в «нулевых», не позволили России изменить структуру экономики и модернизировать обрабатывающую промышленность [3].

Так, по данным источника [2] авторами отмечается, что важнейшими направлениями макроэкономического воздействия на рост конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности являются: повышение качества жизни населения; формирование социальной структуры по уровням экономики; введение национальных стандартов на качество товаров и услуг; создание единой научно-технической и инновационной политики; определение и распределение ренты, получаемой от использования природных ресурсов, их продажи внутри страны и за рубежом; разумное сохранение природных ресурсов, необходимых для обеспечения жизнеспособности населения страны и его будущих поколений; создание механизма по распределению прибыли между участниками рынка одного типа продукции; реструктуризация экспортно-импортной политики, ориентированной, в первую очередь, на экспорт готовой продукции и изделий, сокращение импортных поставок по видам продукции, которая может производиться отечественными товаропроизводителями; запрет ввоза некачественных видов пищевого сырья и товаров, визуализированные данные представлены в рисунке 1.



Рис. 1. Система компетенций управления конкурентоспособностью предприятия [2]

Конкурентоспособные компании, предприятия должны повышать продуктивность каждого элемента деятельности путем внедрения современной техники, технологий, обновления основных фондов, выпуска качественной продукции для отечественного и мирового рынков; внедрения современных условий труда и быта персонала, охраны окружающей среды, рационального расходования собственных, территориальных, федеральных ресурсов, контроля и отчета перед вышестоящими органами, сокращения тяжелых работ и других требований, необходимых для экономического роста.

Эффективность управления конкурентоспособностью деятельности предприятий должна основываться на соблюдении принципов экономического роста, способствующих использованию современных методов и стиля управления, внедрению инновационных процессов и безотходных технологий, соблюдению законности и выполнению взятых обязательств, формированию интеллектуального потенциала, улучшению качества и конкурентоспособности продукции, пользующейся спросом в России и за рубежом, контролю за использованием всех видов ресурсов.

Таким образом можно сделать вывод, что одного стремления компаний обрабатывающей промышленности, в сложившихся условиях хозяйствования недостаточно, их векторные усилия упираются в рамки общенациональных проблем и препятствий, что говорит о высокой степени зависимости предприятий данной отрасли промышленности от государственных трендов развития экономики. Государственные органы должны создавать положительную конъюнктуру внутри обрабатывающей промышленности. Следует отметить, что Правительством Российской Федерации неоднократно отмечались существующие проблемы в области различных подотраслей обрабатывающей промышленности, и согласно данным Минпромторга России [4], разработана Государственная программа Российской Федерации «развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (далее – государственная программа) разработана в соответствии с поручением Председателя Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № ВП-П13-8165. Программа направлена на интеграцию усилий государства в сфере развития промышленного потенциала, создание системных долгосрочных стимулов для повышения конкурентоспособности российских промышленных компаний на внутреннем и мировом рынке.

Программа разработана в тесной взаимосвязи с государственными программами в таких отраслях промышленности как авиационная, судостроительная, радиоэлектронная, фармацевтическая и производство медицинских товаров, и описывает систему мер промышленной политики преимущественно для гражданских отраслей с низким уровнем участия государства в капитале промышленных компаний. Данный подход предопределяет особенности инструментальных приоритетов Программы и их направленность. Кроме того, в Программу включены мероприятия по выполнению международных обязательств по уничтожению запасов химического оружия, развитию системы технического регулирования и стандартизации, направления государственной поддержки оборонно-промышленного комплекса, которые не вошли в иные государственные программы в сфере ОПК, а также мероприятия по федеральным целевым программам в сфере развития оборонно-промышленного комплекса и создания стратегических материалов закрытого характера для использования ресурсных показателей этих программ в качестве аналитических (базовых) при формировании проектов федерального бюджета на соответствующий период.

Трансформация промышленности в период после распада СССР происходила неравномерно. Отрасли, ориентированные на мировые рынки, восстанавливались быстрыми темпами, интегрировались в мировую хозяйственную систему, привлекали капитал для обновления основных фондов и внедряли передовые технологии управления производством и корпоративного менеджмента.

Отрасли, ориентированные на внутренний рынок, прошли этап глубокой реструктуризации и в настоящее время развиваются на базе новых производственных возможностей, созданных в последние десять лет в значительной степени при поддержке государства. В большинстве случаев предприятия в этих отраслях формируются на базе современных технологических решений, ориентируются на выпуск конкурентоспособного ассортимента, эффективно конкурируют и кооперируются с международными корпорациями. В начале 2000-х годов стало очевидно, что без участия государства в решении ключевых задач инфраструктурного, инвестиционного и инновационного характера промышленность не сможет выйти на необходимый уровень конкурентоспособности и обеспечить реализацию конкурентных преимуществ на внешнем и внутреннем рынках. Таким образом, для развития этого важнейшего сектора экономики, выведения его на совре-

менный технологический, экономический и управленческий уровень было необходимо выработать государственную промышленную политику, определяющую национальные цели и приоритеты в сфере промышленности, сформировать стратегии развития отраслей промышленности и инструменты их реализации.

Текущее состояние гражданских отраслей российской обрабатывающей промышленности (табл. 1) характеризуется значительной неоднородностью в развитии отдельных видов экономической деятельности.

Таблица 1

Сведения о показателях (индикаторах) государственной программы, подпрограмм государственной программы, федеральных целевых программ (подпрограмм федеральных целевых программ) и их значениях [4]

№ п/п	Показатель (индикатор) (наименование)	Ед. измерения	Значения показателей										
			2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2020 к 2011
Государственная программа													
1.	Индекс роста объемов производства, год к году	%	107,1	104,8	105,8	105,9	105,3	105,3	104,6	104,7	105,1	105,2	157,4
2.	Динамика производства к 2011 году	%	100	104,8	110,8	117,4	123,6	130,1	136	142,4	149,7	157,4	-
3.	Индекс роста производительности труда, год к году	%	106,7	105,8	105,6	105	105,6	104,8	105,1	104,7	104,8	105,6	158,1
4.	Индекс роста инвестиций в сопоставимых ценах, год к году	%	108,6	105	106,3	112,3	108,1	107,3	107,2	107,7	107,9	106,7	193,1

Соответственно, необходимо диверсифицировать инструменты промышленной политики применительно к целям и задачам отдельных отраслей. В условиях возможного ухудшения мировой конъюнктуры на товарных рынках и сохранения нестабильности на рынке капитала необходимо фокусировать ресурсы государства на приоритетных направлениях поддержки, избегая распыления средств. Промышленная политика государства должна быть ориентирована на решение системных проблем, тормозящих выход промышленности на инновационный путь развития. К таким проблемам можно отнести следующие: структурные диспропорции промышленного комплекса; высокая степень износа основных фондов; низкая восприимчивость к внедрению инноваций; технологическое отставание в ряде отраслей; низкая производительность труда; высокая материало- и энергоёмкость производимой продукции; отсутствие современного оборудования для производства инновационной конкурентоспособной высокотехнологичной продукции; недостаточная доля продукции с высокой долей добавочной стоимости; недостаточное кадровое обеспечение; недостаточные финансово-экономические возможности целого ряда отраслей для инновационного развития.

Конкурентоспособность предприятий обрабатывающей промышленности, безусловно, зависит от макроэкономической конъюнктуры, прежде всего, от динамики реального курса рубля, налоговой нагрузки и инфраструктурных ограничений. Вместе с тем проблемы развития промышленных компаний обусловлены внутренними факторами: низкой инновационной активностью на уровне отдельной организации или предприятия, невысоким качеством менеджмента, а также низкими стимулами к реформированию и модернизации.

Вступление России в ВТО, формирование единого экономического и технологического пространства в рамках Евразийского союза, формирование экономических регионов на Дальнем Востоке и в западных регионах Российской Федерации создают новые возможности для промышленных компаний. Вместе с тем, интенсивная региональная и технологическая интеграция приводят к росту конкуренции за потребителя и ресурсы.

В таких условиях дальнейшая подпитка обрабатывающих отраслей инструментами государственной поддержки с расчетом на медленный органический рост и постепенную трансформацию и интеграцию в эффективную технологическую среду становится не возможной. Необходимо стимулировать интенсивный рост, быстрое обновление технологической базы там, где нет смысла воспроизводить готовые технологические решения, ориентировать промышленность на

создание новых рынков и отраслей, способных участвовать в мировой технологической гонке на равных с ведущими экономиками мира.

Вступление России в ВТО предполагает изменение арсенала инструментов государственной поддержки, акцент перемещается в сферу поддержки спроса, развития институциональных условий, выстраивания системы долгосрочных, устойчивых и предсказуемых мер, направленных на повышение эффективности промышленных предприятий, в том числе, на выравнивание макроэкономических показателей, влияющих на конкурентоспособность экономики. В этом ряду важное значение имеет создание комплекса инструментов государственной поддержки на основе принципов проектного финансирования.

Исходя из представленных выше материалов можно сделать вывод о том, что повышение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей промышленности в России – вопрос общенационального масштаба, требующий глубокой проработки как на государственном, так и на частном уровне, в макро- и микроэкономических условиях хозяйствования. Качественные структурные изменения также необходимы отечественным производителям для поднятия международного престижа и восприятия отечественной продукции за рубежом.

Список использованных источников

1. Минпромторг <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/fcp/8>
2. Ободянский В.А. Управление повышением конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности АПК / автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. экон. наук. М., 2012
3. Экспертный сайт ВШЭ, <http://www.opec.ru/1675241.html>
4. Минпромторг России <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/fcp/8>

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ¹

Жантудева Х.М., Халишхова Л.З.

На современном этапе пространственного экономического развития выстраивается новая парадигма: меняется объект освоения – с природных ресурсов на инновации, т.е. с фактора производства «земля» на фактор производства «знания». В связи с этим, немаловажное значение отводится роли регионов в инновационном функционировании национальной экономики.

Основой устойчивого экономического роста в модернизации экономического пространства регионов являются инновации, научно-технический прогресс, позволяющие полнее удовлетворять потребности общества, населения в разнообразных видах продукции и услуг при существенной экономии природных ресурсов, сырья и материалов, а также ведущие к коренным изменениям в технологическом способе производства.

Основными причинами, препятствующими эффективному развитию регионов в научно-технической и инновационной сферах деятельности, на наш взгляд, являются:

1. Отсутствие интеграционных хозяйственных отношений между государством, организациями и наукой, что приводит к отсутствию взаимосвязи между научно-технической и инвестиционной деятельностью.

2. Слабость поддержки предприятий, занимающихся инновационной деятельностью.

Среди субъектов РФ в 2011 году наибольшее число организаций, выполнявших научные исследования и разработки наблюдалось в ЦФО (37%), а наименьшее – в СКФО (3 %) (рис. 1).

В 2011 году среди субъектов РФ наибольшее участие организации в осуществлении инновационной деятельности наблюдалось в ЦФО, а наименьшая – в СКФО (рис. 2).

В 2011 году наибольшее число созданных и используемых передовых производственных технологий среди субъектов РФ наблюдалось в ЦФО, а наименьшее – в СКФО (рис. 3).

3. Уход из научно-технической и инновационной сфер высококвалифицированных кадров, ушедших в другие сферы деятельности или эмигрировавших из-за изменения системы ценностей общества.

¹ Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 12-12-07002 а (р)

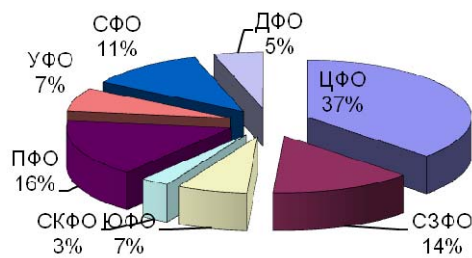


Рис. 1. Число организаций, выполнявших НИР [5]

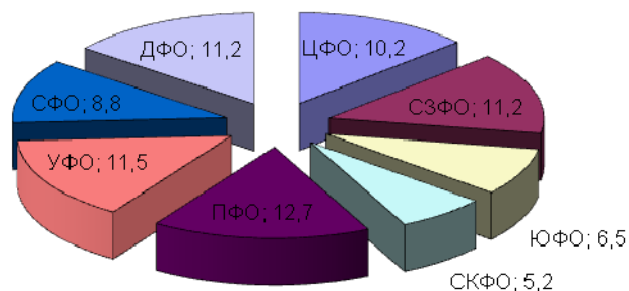


Рис. 2. Инновационная активность организаций субъектов РФ [5]

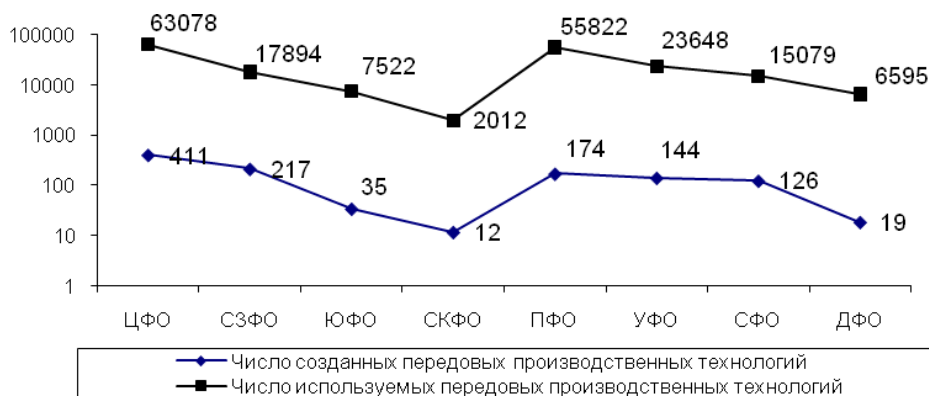


Рис. 3. Число созданных и используемых передовых производственных технологий [5]

Наибольшая численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в 2011 году среди субъектов РФ наблюдается в ЦФО (52 %), а наименьшая – в СКФО (1 %) (рис 4).

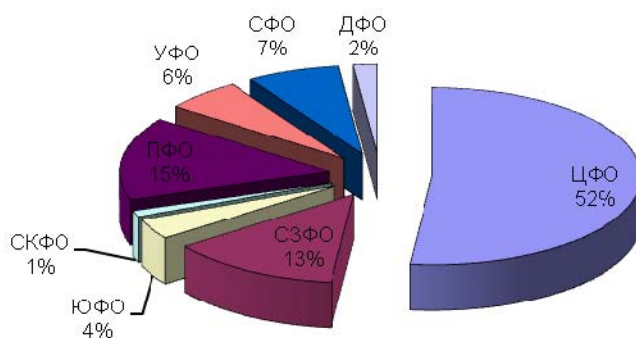


Рис. 4. Численность персонала, занятого НИР [5]

4. Отсутствие на макро- (федеральном), мезо- (региональном) и микроуровнях (уровне предприятий) системы инвестирования научно-технической и инновационной деятельности.

Большинство предприятий субъектов РФ, как известно, не в состоянии выдержать конкуренцию на отечественном и мировом рынках, что обусловлено преобладанием старых технологий, слабого использования достижений современной науки и управления.

В 2011 году среди субъектов РФ внутренние затраты на НИР в СКФО составляли 1 % (рис. 5). В СКФО в 2011 году наибольшая доля внутренних текущих затрат приходилось на фундаментальные разработки (2%) [5].

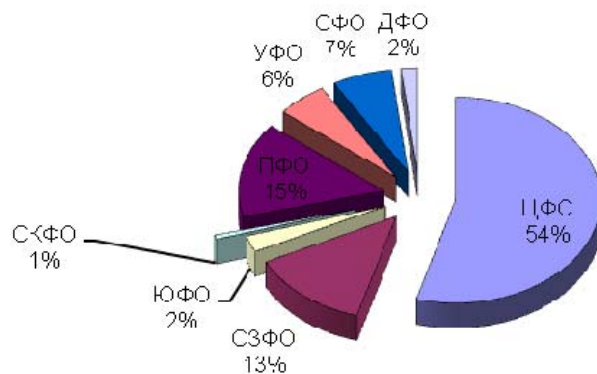


Рис. 5. Внутренние затраты на НИР [5]

В 2011 году среди субъектов РФ наибольшая доля затрат на технологические инновации наблюдалась в ЦФО (37,6%), а наименьшая – в СКФО (0,3 %) (рис. 6).

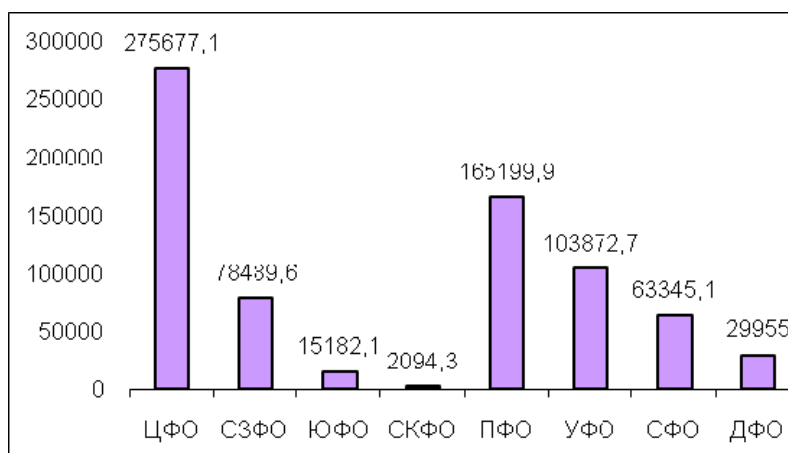


Рис. 6. Затраты на технологические инновации [5]

В 2011 году среди субъектов РФ наибольшее количество патентных заявок наблюдалось в ЦФО (46%), а наименьшее – в ДФО (2 %); наибольшее количество выданных патентов наблюдалось в ЦФО (50%), а наименьшее – в ДФО и СКФО (около 2% соответственно) (рис. 7).

Модернизация экономического пространства регионов может пройти по одному из направлений: первое – ускоренной технико-технологической модернизации хозяйственного потенциала, кардинально меняющая его, основанная на парадигме формирования новых дополнительных конкурентных преимуществ и превращении их в важнейший фактор «прорывного» вхождения экономических субъектов в общероссийское и международное экономическое пространство, стремлении быстрого занятия открывающихся «рыночных ниш»; второе – «модернизация по возможности», использование уже имеющихся конкурентных преимуществ, ориентация на завоеванные ранее сегменты соответствующих внутрисоссийских и мировых рынков. Преемственность направлений определяется историческими особенностями страны, менталитетом, сложившейся структурой экономики и другими факторами.

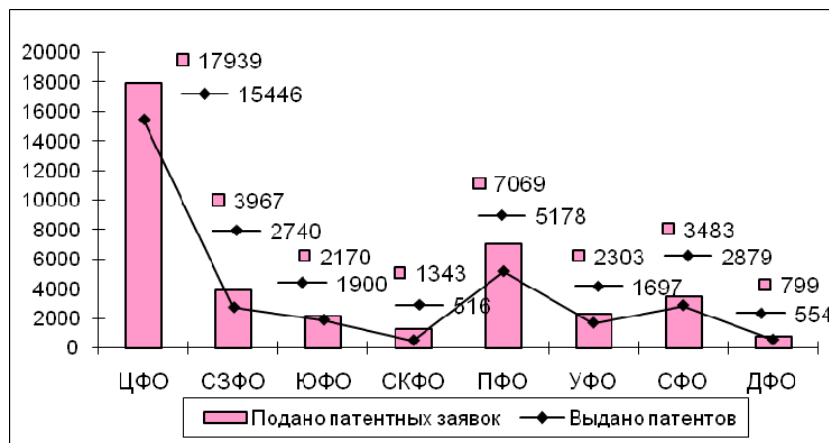


Рис. 7. Поступление патентных заявок и выдача охранных документов в субъектах РФ [5]



Рис. 8. Составляющие модернизации [составлен автором по данным 1, 4]

В этой связи нарастание противоречий в сложившейся модели развития экономики, осознание ее низкой эффективности в повышении уровня жизни и благосостояния, отставание от развитых стран обуславливает возникновение модернизационных импульсов.

Таким образом, эффективное развитие регионов в условиях трансформации национальной экономики требует:

1) наличия четкой и обоснованной инновационной стратегии;
2) финансовой и правовой поддержки науки и инноваций, активизации инновационной деятельности, перехода на новые формы решения экономических, экологических и социальных проблем регионов, характерных для инновационной экономики.

3) определения степени участия государства в инновационной экономике путем законодательного введения понятия государственного заказа в сфере инновационной деятельности; определения перечня видов деятельности, которые могут относиться к инновационным.

4) разработки концепции развития инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры в стране с определением долговременных стратегических целей и средств их достижения в рамках формирования инновационной экономики.

5) разработки программы инновационного развития страны, которая должна быть адресным документом, указывающим по ресурсам, исполнителям и срокам совокупность мероприятий, направленных на достижение целей инновационного развития.

6) комплексного развития отечественных производств и территорий до уровня их конкурентоспособности на мировом уровне.

7) реализации единого инновационно-инвестиционного цикла путем инновационно-инжинирингово-инвестиционных центров, которые будут способны обеспечить эффективное производство наукоемких инновационно-инвестиционных услуг за счет собственного оборотного капитала с последующими (на основании полученных результатов) инвестициями в новые проекты и т.д.

8) создания условий для формирования благоприятной среды для привлечения частных инвестиций в инновационную деятельность, путем предусмотрения на законодательном уровне преференции субъектам предпринимательства, участвующим в инновационной деятельности, включая льготное кредитование, использование залогов, лизинг дорогостоящего оборудования. Важно предусмотреть развитие форм совместного финансирования инновационных проектов за счет средств федерального, регионального и местного бюджетов и средств частных инвесторов через территориально-отраслевые программы и венчурные фонды.

9) дать возможности малому и среднему бизнесу, путем законодательного закрепления всех налоговых поступлений от деятельности предприятий малого и среднего бизнеса за местным бюджетом на долгосрочной основе, что создаст у местных властей стимул к развитию соответствующих производств и привлечет дополнительные инвестиционные потоки в социальную и деловую инфраструктуру.

10) развитие соответствующей инфраструктуры: технопарки, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы, наукограды, и инновационные кластеры др. На сегодняшний день технопарки свою изначальную функцию поддержки высокотехнологического бизнеса, за редким исключением, не выполняют, а только объединяют, как правило, малые предприятия, не обязательно наукоёмкие, которые уже наладили выпуск своей продукции. Возможность сочетания образования, науки и производства – главное преимущество наукограда.

Список использованных источников

1. Байрамова Ж.М. Региональные аспекты модернизации национальной экономики // Известия ПГПУ. 2011. № 24. С. 181–187.
2. Балашов Г.И. О системе государственной поддержки инновационных проектов. // Инвестирование в инновационный бизнес: мировая практика – венчурный капитал. М., 2006. С. 70–79.
3. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке. // Инновации. 2003. №1. С. 20–26.
4. Кот В.В. Модернизационный вектор посткризисного развития российской экономики: структурные составляющие модернизации российской экономики
5. Краюхин Г.А. Инновации, инновационные процессы и методы их регулирования: сущность и содержание. СПб: СПб. ГИЭА, 2005. 329 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012. 990 с.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ: ИНТЕГРАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Захарова Е.Н., Ковалева И.П.

Недостаточно высокая экономическая эффективность функционирования бюджетных учреждений здравоохранения, ограниченность общественных ресурсов и другие факторы неизбежно ставят вопрос о наиболее приемлемых формах организации взаимоотношений бюджетных медицинских учреждений и частных организаций на рынке медицинских услуг. В связи с этим рассмотрим специфику медицинских услуг.

Многогранность медицинской услуги выражается в двойственности ее полезного эффекта. Наличие как медицинского, так и общественного эффектов, получаемых в результате оказания медицинских услуг, существенно отличает их от других видов услуг и обозначает их роль не только в удовлетворении потребностей отдельной личности, но и в социально-экономическом развитии общества. Медицинские услуги, с одной стороны, обладают признаками товарности, служа для удовлетворения частных потребностей индивидуумов в поддержании своего здоровья, а с другой, – выступают в виде общественного нематериального блага, имеющего высокую социальную значимость.

Качество медицинской услуги в значительной мере обуславливается неэкономическими факторами. На практике потребителям во многих случаях довольно проблематично мгновенно оценить качество оказанных им медицинских услуг, в связи, с чем принято относить эти услуги к такой категории как доверительные блага – это специфическая группа товаров и услуг, измерение качественных характеристик которых сопряжено с чрезмерно высокими издержками. В частности, примером доверительных благ являются медицинские, консалтинговые, образовательные, страховые услуги [4, с. 233].

Трудность измерения качества медицинских услуг связана с проблематичностью достаточно четкого определения полезного эффекта от их потребления, а также зачастую и с довольно размытыми формулировками изначальных требований к качеству данной услуги. В связи с этим в вопросах определения качества, объема, содержания и результатов потребления медицинских услуг ее потребитель полностью доверяет оказывающему их медицинскому учреждению либо конкретному врачу.

При этом потенциальные потребители медицинских услуг зачастую ориентируются на распознавание слабых сигналов, свидетельствующих об уровне их оказания в конкретном медицинском учреждении. Во многом это обусловлено тем, что потребители медицинских услуг не всегда владеют достаточной и достоверной информацией о реальном качестве приобретаемого ими товара.

Все вышесказанное свидетельствует о необходимости развития как общественного, так и коммерческого сегментов в сфере предоставления медицинских услуг.

Особенность рынка медицинских услуг заключается в том, что он представляет собой взаимосвязанное и взаимообусловленное единство двух сегментов – частных и государственных медицинских услуг, каждый из которых выполняет функции, способные минимизировать недостатки второго сегмента (рис. 1).

Дуальная по своей сущности экономическая природа медицинских услуг позволяет сделать вывод о целесообразности существования как общественного, так и частного секторов медицинского обслуживания, обуславливающей, в то же время, общественно важную необходимость интеграционного взаимодействия данных секторов. При этом в пользу необходимости данного взаимодействия говорит постоянно растущая доля услуг частной медицины в общем объеме медицинских услуг [1].

Общий объем рынка платных медицинских услуг в России в 2012 году, по оценке агентства *BusinesStat*, превысил 1,1 трлн. руб. Основную долю доходов частной медицине приносит лечение больных в рамках программы ОМС (690 млрд. руб.). Оплата пациентами своего лечения принесла частным медицинским организациям 207 млрд. руб., а 109 млрд. руб. пациенты потратили в рамках программ ДМС. Таким образом, оплаченные услуги за счет ОМС или ДМС составили порядка 62% от всего оказанного объема медицинской помощи [3]. В то же время, эксперты компании РБК оценивают объем рынка платных медицинских услуг в 2013 году в размере 570 млрд. рублей [5].

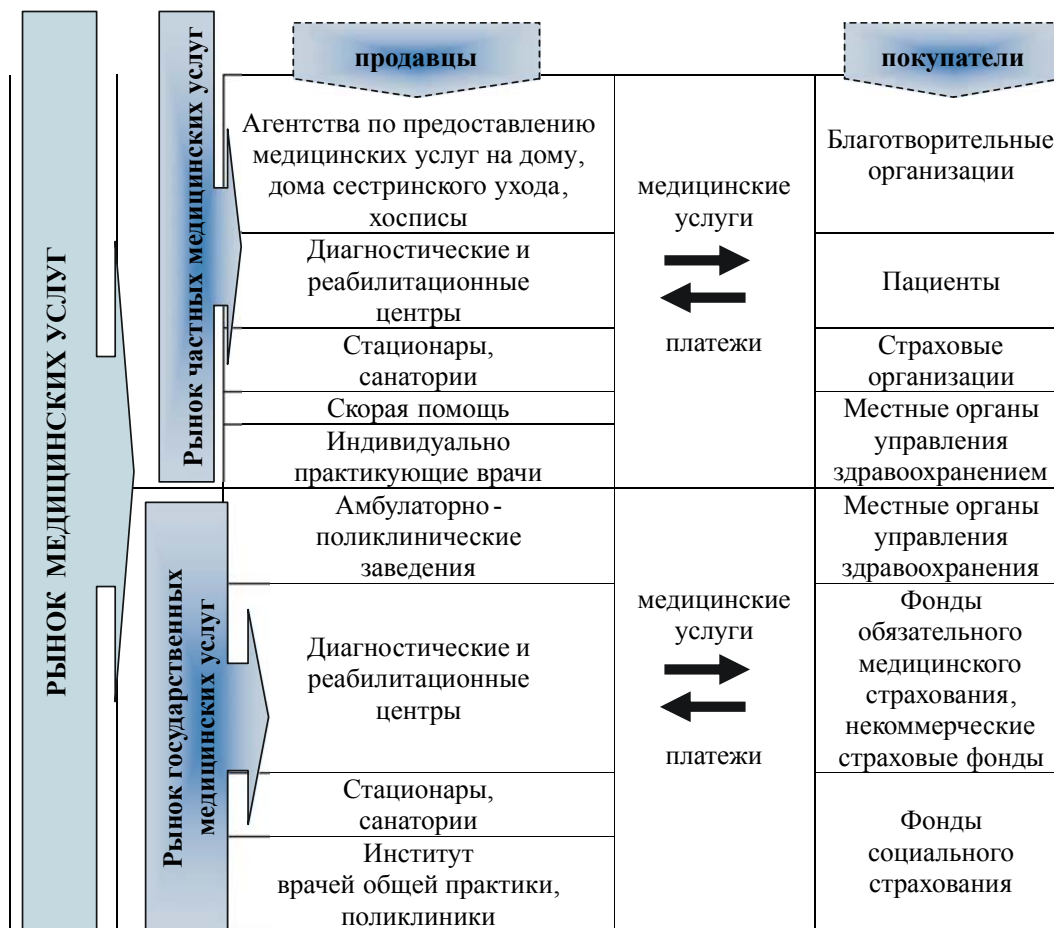


Рис. 1. Характеристика ключевых сегментов рынка медицинских услуг

Что касается специализации частных медицинских учреждений, то наиболее распространенные профили – стоматология и гинекология: услуги по этим медицинским специальностям предоставляют соответственно 44 и 41% частных амбулаторно-поликлинических учреждений. Наиболее распространенными профилями больничных учреждений являются терапия (71%) и хирургия (66%). При этом частные медицинские учреждения практически не предоставляют услуги скорой медицинской помощи, а также довольно редко практикуют вызов врача к пациенту. Около трети частных амбулаторно-поликлинических учреждений оказывают медицинские услуги только одного профиля. Среди однопрофильных учреждений большинство составляют учреждения стоматологического профиля [7, с. 97].

Примерно четверть частных медицинских организаций оказывают услуги, которые не предоставляются в государственных учреждениях, работающих на этой же территории. За исключением различных услуг в области косметологии, это, как правило, различные методы диагностики и лечения, основанные на новых медицинских технологиях.

Частная медицина в России сегодня работает в очень сложных условиях. Сдерживающим фактором в работе коммерческих медицинских структур является жесткое государственное регулирование и контроль. Любая деятельность в этой сфере возможна только после получения лицензии, которое для большей части негосударственных учреждений здравоохранения является ключевой проблемой в процессе организации их функционирования.

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективность рыночных отношений в здравоохранении в значительной степени возрастает при тесном взаимодействии субъектов рынка, предоставляющих медицинские, страховые и информационные услуги [2, с. 109]. В этой связи в мировой практике все большее внимание уделяется стратегиям интеграционного взаимодействия различных структур, задействованных в обеспечении населения медицинской помощью.

Формы взаимодействия коммерческого сектора с государством могут выходить за рамки обычного финансирования. К ним относятся принятие коммерческими структурами обязательств

по лечению пациентов, направляемых государственными учреждениями, аренда помещений государственных больниц, прием в государственных больницах платных пациентов из коммерческих клиник. Большое значение приобретает обмен кадрами между органами власти и частным медицинским бизнесом.

Данное взаимодействие обеспечивает широкий диапазон экономических интересов. Государство с помощью контрактов с частными структурами и благодаря конкурентному механизму достигает экономии бюджетных средств. При этом финансируются не производственные ресурсы, а конечные результаты деятельности медицинских работников, и асимметрия информации о качестве услуг уменьшается. Для производителей услуг возникает необходимость изучения потребностей населения, потоков пациентов по различным направлениям, сравнение вариантов предоставления медицинских услуг, поиск ресурсосберегающих альтернатив. Экономический интерес частных производителей, более гибких самих по себе, но ограниченных уровнем частных инвестиций, заключается в доступе к общественным ресурсам. При этом создаются предпосылки для долговременных связей на основе отношений доверия, что тоже ведет к снижению издержек, особенно характерных для рынка доверительных услуг.

В данном процессе медицинские контракты используются не просто для усиления стабильности и длительности отношений. Основная их цель – конкретизация качества медицинских услуг и их цен, которые служат источником возмещения издержек. Государство с помощью контрактов ослабляет негативные последствия информационной асимметрии и естественных монополий.

Сотрудничество между поставщиками медицинских услуг предусматривает объединение учреждений здравоохранения в единую систему, позволяющую более полно удовлетворять потребности обслуживаемого района и избегать негативных последствий нарастающей конкуренции.

Если говорить в целом о региональной интеграции, то Американская ассоциация больниц (ААБ) и другие авторы идеи создания интегрированных региональных сетей уверены, что практически все больницы заинтересованы во вхождении в региональные сети. Лишь отдельные крупные специализированные больницы, например детские, получали бы пациентов от нескольких сетей сразу, формально оставаясь за рамками интегрированных систем. ААБ, призывая к формированию региональных медицинских сетей, указывает на необходимость учреждения независимого органа, который устанавливал бы нормативы подушевого финансирования медицинских сетей.

Помимо основных форм медицинской интеграции необходимо отметить структуры, объединяющие страховщиков и поставщиков медицинских услуг. Так, в США по предложению ААБ, страховщики становятся партнерами медицинских сетей. Работая вместе, страховщик и поставщик создают систему параллельных стимулов, которая подогревает заинтересованность в оказании качественной и рентабельной помощи.

На сегодня большинство работодателей пользуются услугами так называемых менеджерских страховых организаций, которые организуют оказание медицинских услуг по цене, значительно ниже той, которую заплатил бы работник при индивидуальном обращении за помощью. Основной особенностью таких организаций является заключение селективных контрактов, то есть с несколькими поставщиками медицинских услуг, что позволяет добиться более низких цен.

Понятие «менеджерские страховые организации» включает организации, поддерживающие здоровье (ОПЗ, health maintenance organizations), и организации предоставления предпочтительных услуг (ППУ, preferred provider organizations). ОПЗ покрывают медицинские услуги, оказанные только врачами или клиниками, с которыми подписаны соответствующие контракты. ППУ позволяют оплатить медицинские услуги, оказанные как внутри собственной сети поставщиков медицинских услуг (с которыми заключены договора), так и услуги, оказанные вне сети. Вопреки ожиданиям многих экспертов ППУ за последнее десятилетие отвоевали значительную долю рынка у ОПЗ.

Гибкость управления и успех деятельности организации ППУ постепенно приводит к тому, что и ОПЗ стремятся разрабатывать более мобильные модели управления. Первые ОПЗ в США, такие как Kaiser Permanente в Окланде и Health Insurance Plan в Калифорнии, представляли собой модель ОПЗ с собственным госпиталем и штатными медицинскими сотрудниками.

Само название – «организация, поддерживающая здоровье» – происходит из идеи, в соответствии с которой ОПЗ функционируют для поддержания состояния здоровья своих клиентов, а не просто занимаются лечением их болезней. Выполняя эту миссию, ОПЗ обычно обеспечивают профилактическое медицинское обслуживание. Внутри своей структуры ОПЗ могут разрабаты-

вать и внедрять руководства по эффективной и экономичной медицинской помощи, а лечащий врач выступает в роли консультанта и координатора, помогающего сориентироваться и разобраться в сложной системе здравоохранения.

Несмотря на многочисленные исследования, доказывающие высокое качество услуг и экономическую эффективность ОПЗ, эти организации теряют свою долю рынка. На смену им приходят организации с более гибкими моделями управления, способные предложить клиентам значительные скидки за счет развитой сети контрактных госпиталей. На сегодня характерна картина, когда врач или клиника имеет около дюжины или более контрактов с различными компаниями, диагностическими лабораториями и в своей работе пользуется несколькими практическими руководствами [6].

Необходимость более рационального распределения финансовых ресурсов здравоохранения порождает еще одну особенность – усиление роли регионов. В некоторых странах региональные органы получают денежные фонды из центральных бюджетов с учетом подушевого норматива, а затем самостоятельно распоряжаются ими. В Италии и Швеции местные органы управления имеют больницы в своей собственности и получают дополнительные ресурсы за счет регионального налогообложения и платных медицинских услуг [8, с. 4].

Делегирование ответственности за развитие здравоохранения локальному звену стимулирует инновации и способствует более оперативной реакции на потребности пациентов. Местное налогообложение более прозрачно, что особенно важно при наличии теневого рынка медицинских услуг.

Кроме того, расходы на здравоохранение и другие социальные статьи обычно доминируют в местных бюджетах, поэтому взаимосвязь между суммой местных налогов и той частью, которая направляется на медицинские потребности, более очевидна. Также на местном уровне лоббирование отдельных структур и конкуренция за приоритетность государственных расходов выражены слабее, поэтому вопросам финансирования здравоохранения уделяется большее внимание. При этом именно с территориальными органами заключают контракты медицинские организации. Экономический статус последних тоже изменяется. В частном секторе они изначально выступают рыночными субъектами и продавцами услуг, в то время, как в государственном секторе они становятся таковыми в процессе институциональных преобразований. С этой целью определенным образом специфицируются права собственности. Присвоение, владение медицинскими ресурсами и контроль за ними осуществляет государство, а пользование и распоряжение (управление) – самостоятельно действующий в виде предприятия субъект (амбулатория семейного врача, поликлиника, больница и т. д.).

Таким образом, можно говорить об институциональном преобразовании сектора здравоохранения, которое оставляет за государством не только права присвоения и контроля за выполнением стандартов качества медицинских услуг, но и регулирование рыночного поведения их производителей, что свидетельствует о развитии принципиально новых форм интеграционного взаимодействия учреждений сферы здравоохранения в рамках децентрализации управления медицинской сферой.

Список использованных источников

1. Анализ рынка частной медицины // www.expertyug.ru/analytics/412-analiz-rynka-chastnoy-medicyny.
2. Виницкий Д. В. Проблемы и условия формирования рынка медицинских услуг (федеральный и региональный аспекты) // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. № 3.
3. Кеннет К. Российская частная медицина сегодня // trcw.ru/articles/detail.php?ID=3451.
4. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
5. Обзор платных медицинских услуг и здорового образа жизни // www.rbc.ru/reviews/medicine2013/chapter_1_1.shtml.
6. Система здравоохранения в Соединенных Штатах Америки: страхование нации // health-ua.com/articles/2775.html.
7. Шишкин С., Потапчи Е., Селезнева Е. Частный сектор здравоохранения в России: состояние и перспективы развития // Вопросы экономики. 2013. № 4.
8. Irwin J. Migration patterns of nurses in EU // Eurohealth. 2001. № 4.

ТЕХНОЛОГИЯ ОБРАБОТКИ УЧЕТНЫХ ЗАДАЧ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПАКЕТОВ «МИНИ-БУХГАЛТЕРИЯ»

Зиновьева Л.В., Васильева Л.Ф.

Персональные компьютеры кардинально меняют подход к организации бухгалтерского учета на малых предприятиях, число которых достигает сотни тысяч и постоянно увеличивается. Малые предприятия нуждаются в надежных, но недорогих программных продуктах, обеспечивающих снижение затрат на внедрение и эксплуатацию программ без дополнительных затрат по настройке, а также позволяющих бухгалтерам самим настраивать программу, не прибегая к услугам специалистов.

Программы «мини-бухгалтерия» пользуются наибольшим спросом на современном рынке бухгалтерских программ, удовлетворяют потребности большинства коммерческих фирм; они сравнительно недорогие и легко адаптируются к условиям пользователя. Пакеты этого класса ориентированы на пользователя – непрофессионала, легко осваиваются бухгалтером. Для них характерна простота администрирования и инсталляции программного продукта, что снижает затраты на автоматизацию деятельности небольших предприятий.

Программы, ориентированные на малый бизнес, являются достаточно универсальными и логически законченными. Они идут под общим названием «Проводка–Главная книга–Баланс» и выполняют в основном функции ведения синтетического и несложного аналитического учета [1, с. 53].

Основой всех пакетов является правильное отражение финансово-хозяйственных операций в виде бухгалтерских проводок в едином журнале хозяйственного учета без выделения отдельных участков учета. Бухгалтер освобождается от ручной работы по ведению учетных регистров, журналов-ордеров, ведомостей затрат по статьям калькуляции, составлению отчетности.

На основании проводок, занесенных в единый журнал хозяйственных операций, обеспечивается получение оборотно – сальдовой ведомости, шахматной ведомости, Главной книги, баланса, карточек синтетического счета, отчетных форм. На экране дисплея оперативно отражаются обороты по счетам, входящее и исходящее сальдо, обороты Главной книги. Все выходные формы могут выводиться на экран, жесткий диск и печать.

Программы для малого бизнеса характеризуются некоторыми общими чертами. В основном они предназначены для ведения синтетического учета. Кроме того, в них предусматриваются возможности выполнения несложного аналитического учета при небольшом объеме информации. В программах предлагаются различные подходы к организации аналитического учета. Наибольшее распространение получило кодирование субсчетов и счетов аналитического учета. С этой целью программой предусматривается кодирование в плане счетов субсчетов и счетов аналитического учета. Несколько по – иному аналитический учет выполняется в программе «1С: Бухгалтерия», где открытие субконто происходит по балансовому синтетическому счету.

К общим характеристикам программ относится похожее построение меню, оперирование одними и теми же клавишами, наличие плана счетов, типовых проводок, помощи в виде подсказок, календаря, калькулятора, использование типовых форм бухгалтерской документации. Данные программы имеют возможности работать с различной валютой, формировать в машине справочники, создавать архивные копии, получать расчеты за любой период, производить настройку машины на заданный период и др.

Пакеты могут обеспечивать печать некоторых форм первичного учета: платежных поручений, накладных, приходных и расходных кассовых ордеров. Бухгалтер может самостоятельно корректировать и настраивать план счетов; изменять, исключать и вводить новые типовые операции, создавать новые схемы корреспонденции счетов. Приведенные характеристики в полной мере относятся ко всем бухгалтерским программам, независимо от их ориентации на малые, средние или крупные предприятия.

Пакет «мини-бухгалтерия» предусматривает ведение бухгалтерского учета на одном ПК путем организации локального автоматизированного рабочего места бухгалтера. Не исключена возможность организации на малом предприятии и небольшой локальной вычислительной сети, состоящей из 3–4 персональных компьютеров, установленных у руководителя, менеджера и бухгалтера.

Пакеты «мини-бухгалтерия» успешно применяются на малых предприятиях с небольшой численностью сотрудников и небольшим объемом информации. По российскому законодательству малыми могут считаться предприятия с различными характеристиками, в том числе и с численностью работников. Для промышленности, строительства и транспорта численность установлена до 100 человек, сельского хозяйства и научно-технической сферы – до 60 человек, в оптовой торговле – до 50 человек, а в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – до 30 человек [1, с. 56].

В соответствии с Указаниями по ведению бухгалтерского учета и отчетности и применению регистров бухгалтерского учета на малых предприятиях, имеющих незначительное количество хозяйственных операций, технологический процесс ведется по упрощенной форме учета. Это вполне обеспечивается пакетом «мини-бухгалтерия». Малое предприятие само выбирает форму бухгалтерского учета исходя из своих потребностей, приспособливает учетные регистры к специфике своей работы при соблюдении основных принципов ведения учета, составляет рабочий план счетов.

В качестве регистра синтетического учета используется книга учета хозяйственных операций, где каждая проводка заносится с первичных документов в журнал хозяйственных операций по следующей форме:

Дата	ДТ	КТ	Количество	Сумма	Содержание документа
------	----	----	------------	-------	----------------------

Журнал проводок является регистром синтетического и аналитического учета, на основании которого по истечении отчетного периода составляется бухгалтерская отчетность.

Некоторые программы обеспечивают составление первичных документов. Аналитический учет по участкам учета отсутствует. Исключением является составление аналитических группировок на основании кода рабочего плана счетов.

С составления программ «мини-бухгалтерия» начинали многие фирмы-производители программных продуктов [2, с. 52]. Первые программы «Мини – бухгалтерия» явились «базовым вариантом» для разработки более сложных программ (1С; Турбо-бухгалтер и др.). В качестве примера можно привести следующие программы: «1С: Бухгалтерия» базовый вариант, Инфо – Предприниматель, Баланс 1W, Янус- Бухгалтерия, Главный бухгалтер, Турбо-бухгалтер, Инфо – бухгалтер, Интегратор – Соло, Инфин и др.

Например, программа «Инфо – Предприниматель» предназначена для автоматизации бухгалтерского, налогового и торгового учета для Предпринимателей Без Образования Юридического Лица (ПБОЮЛ), работающих по упрощенной системе налогообложения (УСН).

К функциональным возможностям программы «Инфо – Предприниматель УСН» относятся:

- возможность выбора объекта налогообложения – либо доходов, либо доходов за вычетом расходов;
- автоматическое формирование книги учета доходов и расходов;
- учет основных средств и нематериальных активов;
- расчет заработной платы и взносов в пенсионный фонд;
- учет кассовых операций;
- работа с Z-отчетами по разным ККМ;
- автоматическое формирование декларации по ЕН.

Программа «Главный бухгалтер» предназначена для ведения сводного суммового учета на бухгалтерских счетах с трехуровневой аналитикой. Обеспечивает формирование первичных документов, книг покупок и продаж, ведение журнала проводок, автоматическое составление на его основе различных накопительных ведомостей, баланса и отчетных форм. Система проста в освоении, настройке и работе. Обеспечивает возможность создания произвольного количества независимых рабочих директорий для ведения в одной программе учета сразу по нескольким предприятиям. Указанные свойства обеспечили широкое применение программы в аудиторских фирмах и фирмах, предоставляющих услуги по бухгалтерскому сопровождению.

Программа «Инфо – Бухгалтер» имеет такие преимущества, как удобство использования, надежность системы и простота освоения.

В «Инфо – Бухгалтер» предусмотрена возможность внесения поправок «задним числом», интегрированная правовая система «Гарант», система генерации отчетов, полный комплект от-

четных документов и многое другое – все, что необходимо бухгалтеру. Программа обеспечивает надежную сохранность информации, адаптирована к различным режимам налогообложения, оснащена всеми разделами бухгалтерского и налогового учета [3].

К основным возможностям «Инфо – Бухгалтера» относятся автоматическое выполнение проводок, а также ручная корректировка, автоматическое заполнение всех ведомостей, главной книги, журналов – ордеров, ведение аналитического и синтетического учета, расчет амортизации и заработной платы, анализ финансовой деятельности с построением графиков и диаграмм и др. [4].

Одномашинный (несетевой) вариант системы «Интегратор-Соло» предлагается для небольших фирм, где бухгалтерский учет ведут один-два бухгалтера. Он содержит практически те же функции и возможности, что и сетевой вариант. При этом поддерживается многозадачный режим работы системы, а сетевые возможности не включаются в стоимость программного продукта. Это значительно расширяет область применения системы, позволяет использовать интегрированный подход к автоматизации и богатые функциональные возможности системы в малых бухгалтериях. В системе обеспечивается гибкое разделение бухгалтерии на участки учета и рабочие места. Все участки учета могут разместиться на одном компьютере.

Задача системы «Интегратор-Соло» не только автоматизировать ведение учета на малом предприятии, но и отработать основные принципы многопользовательского применения системы (разделение на участки учета, обмен информацией и другие), что при дальнейшем развитии фирмы и увеличении количества бухгалтеров обеспечит плавный переход к работе с сетевой бухгалтерской системой «Интегратор» [5].

Список использованных источников

1. Брага В.В., Левкин А.А. Компьютерные технологии в бухгалтерском учете на базе автоматизированных систем. Практикум. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001. 220 с.
2. Информационные системы бухгалтерского учета: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 060500 «Бухгалтерский учет, анализ, аудит» / В.В. Подольский, А.И. Уринцов, Н.С. Щербаков; под ред. проф. В.И. Подольского. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2005. 255 с.
3. Инфо – Бухгалтер 10 www.ib.ru/products/ib10
4. Сравнительные характеристики программных продуктов «Инфо – Бухгалтер» и «1С Бухгалтерия 7.7» www.modus.ru/cd/106
5. Интегратор – Соло 4.86 www.softsklad.ru/businesses/complexs/6262prog.html

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Зинченко Н.В.

Высокая производительность – основа устойчивого экономического роста. Однако на сегодняшний день производительность труда в России по-прежнему низка: в среднем по проанализированным секторам она составляет лишь 26% от уровня производительности в США. Правительство РФ поставило рост производительности в качестве одной из ключевых задач, без которой Россия не сможет к 2020 г. удвоить ВВП на душу населения. Реализация данной цели потребует ежегодного роста производительности труда примерно на 6%.

Как отмечалось ранее, на сегодняшнем этапе социально-экономического развития российские трудовые ресурсы не отвечают критериям международной конкурентоспособности, что обуславливает системное отставание российских предприятий и экономики в целом при международных сравнениях основного показателя глобальной конкурентоспособности – производительности, прежде всего производительности труда [1].

Развитие человеческого капитала предусматривает формирование условий для устойчивого роста заработной платы, сбалансированного с повышением производительности труда и качества рабочей силы [2].

По словам В.В. Путина, главная проблема сегодняшней российской экономики – это ее крайняя неэффективность. Производительность труда в России остается недопустимо низкой. В основных секторах российской экономики должен быть достигнут как минимум четырехкратный рост этого показателя за 12 лет [3].

Кризис только усилил необходимость безотлагательных мер по повышению производительности. России нужна новая парадигма роста, основанная на высокой производительности основных факторов производства, а не на благоприятной конъюнктуре сырьевого рынка. В результате анализа пяти важнейших для российской экономики секторов были выявлены три основные группы проблем, определяющих отставание от США по производительности труда.

1. Неэффективная организация труда. В зависимости от сектора этот фактор обуславливает от 30 до 80% отставания в производительности. Для российских компаний характерны такие недостатки, как низкий уровень автоматизации, наличие ненужных функций и процессов, а также дефицит навыков управления проектами.

2. Устаревшее оборудование и неэффективные технологии. Почти 40% российских теплотростанций работают на устаревшем оборудовании, а 16% сталелитейных заводов используют устаревшие мартеновские печи. На долю этого фактора в различных отраслях приходится от 20 до 60% отставания [4].

3. Структурные особенности российской экономики. Это менее значимый фактор, который объясняет 5–15% отставания. К структурным особенностям относятся, например, относительно малый размер розничных кредитов и депозитов вследствие более низкого уровня дохода в России или традиционно сложившийся недостаток сталепрокатных мощностей и, как следствие, низкая доля продукции высоких переделов в выпуске.

Все перечисленные проблемы прослеживаются и в сельском хозяйстве. Эффективность деятельности и конкурентоспособность организации во многом зависят от его персонала. Наличие квалифицированных, творчески относящихся к делу, ответственных и исполнительных работников определяет успех хозяйствования в любой сфере деятельности. Формирование трудовых ресурсов и их использование в разных отраслях экономики имеют свои особенности. Так в сельском хозяйстве с развитием научно-технического прогресса сокращается численность работников, занятых непосредственно производством продукции. В их использовании наблюдается сезонность и тесная взаимосвязь с природно-климатическими условиями.

На примере Учхоза «Кубань» КГАУ рассмотрим показатели, характеризующие производительность труда. По данным финансовой отчетности анализируемого предприятия за 2010–2012 г.г. мы имеем следующие сведения (табл. 1–4).

Таблица 1

**Показатели обеспеченности кадрами и интенсивности их использования
в Учхозе «Кубань» КГАУ**

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2010 г.	
				Абсолютное отклонение, ±	Темп роста, %
Среднегодовая численность работников, чел	304	297	284	-20	93,4
из них					
- руководители	18	18	18	0	100
- специалисты	30	30	30	0	100
Отработано, тыс. чел.-ч.	511	577	556	45	108,8
Выработка среднегодовая одним работником, чел.-ч.	1680,9	1942,8	1957,7	276,8	116,5
Возможная выработка одним трудоспособным, чел.-ч.	1768,0	1768,0	1768,0	0	100,0
Коэффициент использования труда	0,95	1,10	1,11	0,16	116,8

По данным таблицы 1 численность работников в Учхозе «Кубань» КГАУ с 2010 г по 2012 г снизилась на 20 чел., при этом численность специалистов и руководителей осталась неизменной. Выработка работников увеличилась на 276,8 чел.-ч. или 16,6%, а коэффициент использования труда – на 0,16, то есть увеличилась интенсивность использования трудовых ресурсов предприятия.

Показатели прибыльности персонала в Учхозе «Кубань»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2010 г.	
				Абсолютное отклонение, ±	Темп роста, %
Среднегодовая численность работников, чел.	304	297	284	-20	93,4
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	162901	195606	198943	36042	122,0
Валовая прибыль, тыс. руб.	32540	47594	43790	11250	134,6
Прибыль от продаж, тыс. руб.	32540	47594	43790	11250	134,6
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	31466	33578	31963	497	101,6
Чистая прибыль, тыс. руб.	30220	31556	29636	-584	98,1
Приходится на 1 работника, тыс. руб.:					
- выручки от реализации	535,9	658,6	700,5	164,6	130,7
- валовой прибыли	107,0	160,2	154,2	47,2	144,1
- прибыли от продаж	107,0	160,2	154,2	47,2	144,1
- прибыли до налогообложения	103,5	113,1	112,5	9	108,7
- чистой прибыли	99,4	106,3	104,4	5	105,0

Оценивая показатели прибыльности персонала, представленные в таблице 2, в Учхозе «Кубань» КГАУ в 2010-2012 гг., следует отметить, что все они увеличились, это связано с тем, что финансовые результаты предприятия – выручка, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения увеличивались, тогда как численность персонала снижалась, то есть снижение численности персонала было экономически обоснованным, так как вызвало адекватный прирост финансовых показателей.

Самая высокая производительность труда в Учхозе «Кубань» КГАУ, 2012 г. наблюдается по такой культуре как подсолнечник – часовая производительность труда составила 10143 руб./чел.

Показатели производительности труда в Учхозе «Кубань» КГАУ, 2012 г.

Показатель	Наименование продукции (работ, услуг)				
	пшеница	рис	ячмень	подсолнечник	сахарная свекла
Объем валовой продукции, ц	40811	16837	4460	17128	1061
Средняя цена реализации 1 ц, руб.	930	854	815	1777	43
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	37955	14371	3633	30429	46
Затраты труда на продукцию, чел.-ч.	30	10	9	3	1
Количество среднегодовых работников, производивших продукцию, чел.	30	10	9	3	1
Часовая производительность труда – стоимость валовой продукции на 1 чел.-ч., руб.	1265,2	1437,1	403,7	10143	43
Годовая производительность труда – стоимость валовой продукции на 1 работника, тыс. руб.	1265,2	1437,1	403,7	10143	43
Трудоемкость, чел.-ч / ц	0,07	0,06	0,2	0,02	0,09

При этом минимальная трудоемкость продукции – подсолнечника, она составила 0,02 чел.-ч/ц. Такое снижение трудоемкости связано с введением в производство новых технологий обработки семян и ростков подсолнечника.

Как указывалось выше, прибыльность персонала увеличилась, это было связано с тем, что были получены положительные результаты прибыльности производства подсолнечника – 5060 руб./чел., и пшеницы – 635,5 руб./чел.

Однако необходимо отметить убыточность персонала при производстве риса и сахарной свеклы. Убыток от продажи риса составил 2347 тыс. руб. Прибыль от продажи сахарной свеклы равна нулю.

Таблица 4

Показатели эффективности использования кадров в Учхозе «Кубань» КГАУ, 2012 г.

Показатель	Наименование продукции (работ, услуг)				
	пшеница	рис	ячмень	подсол- нечник	сахарная свекла
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.	37955	14371	3633	30429	46
Среднегодовая численность работников, чел.	30	10	9	3	1
Отработано, тыс. чел.-ч.	30	10	9	3	1
Прибыль от продаж, тыс. руб.	19065	-2347	2216	15180	0
Производительность труда: - часовая, руб. / чел.-ч.	1265167	1437100	403667	10143000	46000
- годовая, тыс. руб./ чел.	1265,2	1437,1	403,7	10143	43
Прибыльность персонала, тыс. руб./ чел.	635,5	-	246,2	5060	0

Таким образом, в результате оценки эффективности использования трудовых ресурсов Учхоза «Кубань» КГАУ можно сделать вывод, что прибыльность персонала увеличилась, так как финансовые результаты предприятия – выручка, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения увеличивались, тогда как численность персонала снижалась, то есть снижение численности персонала было экономически обоснованным, так как вызвало адекватный прирост финансовых показателей.

Повышение производительности потребует совместных усилий государства и компаний по решению наиболее важных задач:

1. Стимулировать конкуренцию. Уровень производительности в отраслях во многом отражает сложившийся в них уровень конкуренции. Если говорить о крупнейших российских сельскохозяйственных компаниях, то в основном им приходится конкурировать на мировом рынке. Обратная картина в электроэнергетике, которая до недавнего времени была естественной монополией. Добиться усиления конкуренции можно путем устранения законодательных и административных барьеров, тем самым обеспечивая равные условия конкуренции. Необходимо также повысить производительность самих государственных компаний.

2. Реализовать программы повышения операционной эффективности. Избыточные и зачастую устаревшие правила и нормы, а также чрезмерно бюрократизированные процедуры получения согласований снижают эффективность бизнес-процессов. В то же время даже без каких-либо изменений в режиме регулирования российские компании способны значительно поднять уровень производительности. Этого можно добиться с помощью программ повышения операционной эффективности, основанных на применении принципов «бережливого производства».

3. Внедрить комплексный подход к планированию и развитию территорий. Недостаточно эффективное планирование отрицательно сказывается на развитии инфраструктуры, приводит к повышению рисков и удорожанию инвестиционных проектов во всех отраслях экономики.

4. Разработка и обеспечение эффективной реализации генеральных планов городов и регионов, равно как и создание единой базы данных земельных участков, позволят сократить время, которое приходится затрачивать на получение необходимых разрешений и согласований, а значит, увеличить производительность.

5. Реализовать программы поддержки мобильности трудовых ресурсов и социальной защиты. Мобильность трудовых ресурсов чрезвычайно важна, так как обеспечивает их перераспределение между отраслями и регионами по мере повышения производительности. Сегодня мобильность ограничена рядом инфраструктурных, жилищных, юридических и культурных барьеров.

ров. Федеральное правительство, местные органы власти и бизнес могут способствовать перераспределению трудовых ресурсов, например, за счет улучшения качества систем трудоустройства, стимулирования развития регионов и создания новых рабочих мест.

Список использованных источников

1. Зинченко Н.В., Лобанова В.В. Исследование особенностей конкуренции на рынке трудовых ресурсов Краснодарского края // Экономика и предпринимательство. 2013, № 2 (31) С. 296.
2. Пшениснова С.Р., Зинченко Н.В. Развитие рынка труда России // Кубанский институт социэкономике и права (фил). ОУП «Акад.труда и социальных отношений.» Краснодар, 2011. С. 84.
3. Калинин М. Производительность труда: «от А до Лин». – URL:<http://www.slideshare.net/MKalinin/ss-27483786>.
4. Путин В.В. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года». URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2008/02/159528.shtml>

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ НЕЭФФЕКТИВНЫХ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Зыза В.П., Алексеенко А.Г.

Слияния и поглощения получили широкое развитие в конце XIX в. в США, позднее охватили другие страны с развивающейся рыночной экономикой и к концу XX в. стали реальностью российской экономики. Изначально процесс слияний и поглощений был подчинен основной цели бизнеса – получению наибольшей прибыли за счет снижения издержек и (или) усиления монополистического положения на рынке. Эксперты выделяют 5 наиболее выраженных волн в развитии слияний и поглощений, имеющих свои особенности, отличающие их друг от друга: 1) 1897–1904 гг., 2) 1916–1929 гг., 3) 1965–1969 гг., 4) 1981–1989 гг., 5) 1992–2000 гг.

Первая волна слияний и поглощений проходила в период резкого обострения конкурентной борьбы в американской экономике. Рост издержек конкуренции толкал промышленные компании к слияниям, массовой монополизации рынка при практическом бездействии антитрестовского законодательства, попыткам увеличения прибыли за счет роста цен на продукцию. Отрицательный эффект масштаба производства через монопольно высокие цены перекладывался на плечи покупателей. Особенностью первого этапа слияний и поглощений в США стал их преимущественно горизонтальный характер, что усиливало возможности захвата рынка. Кроме того, процесс был массовым и скоротечным, охватывавшим одновременно объединение десятков и сотен компаний. Именно в этот период были созданы такие монополистические монстры, как StandartOil, AmericanTobaco, GeneralElectric и т.п.

Характеризуя этот период в развитии американского общества, историк экономической мысли Б.Селигмен отмечал, что «в мире бизнеса царили законы джунглей», а попытки навести порядок при помощи акта Шермана 1890 г. торпедировались монополистами «тактикой проволочек и обструкций в судах». Здесь стоит заметить, что в 90-е гг. XX века, в начале становления рынка слияний и поглощений в нашей стране ситуация сильно напоминала обстановку в США столетней давности.

На второй волне слияния и поглощений, осуществлявшейся в период послевоенного бума, все заметней и эффективней стало проявляться антимонопольное законодательство. Удалось даже разукрупнить крупнейшие монополистические объединения, в т.ч. и вышеназванные. Образование новых трестов стало практически невозможным. Концентрация производства путем приобретения внешних структур стала ограничиваться на уровне олигополий. Третья волна в условиях ужесточения борьбы с монополизмом, дальнейшего ограничения интеграции характеризовалась созданием конгломератов. В 80-е гг. – годы неоклассического возрождения, либерализации рынка, ослабления антимонопольного законодательства – наблюдался процесс усиления позиций монополистов. Пик слияний и поглощений произошел на пятой волне этого процесса в 90-е гг. Толчком к этому стала усилившаяся глобализация мировой экономики.

Даже беглый экскурс в историю слияний и поглощений позволяет сделать вывод, что этот процесс носил волнообразный характер. Он проходил в разных исторических условиях, на разных принципах. На протяжении столетия в разных странах разрабатывались механизмы, упро-

щающие дружеские слияния, ведущие к повышению общественного производства, и создавались механизмы, блокирующие враждебные поглощения, эгоистические устремления недобросовестных участников этого процесса.

Казалось бы, наработанный в мировой практике опыт институциональных ограничений враждебных поглощений, слияний откровенно монополистической направленности следовало использовать в нашей экономике. Однако, создание рынка слияний и поглощений приобрело во многом криминальный характер, как и становление самой рыночной экономики. Оказалось невозможным удержать процесс недобросовестной консолидации компаний в рациональных границах при практически полном отсутствии рыночных институтов, бессилии государства и тотальном правовом нигилизме в условиях массового захвата собственности. Рейдерство стало широко распространенным приемом приватизации предприятий, а позднее - передела собственности. Власть не могла должным образом реагировать на возникающие новые криминальные схемы слияний и поглощений. Принимаемые законы, направленные на предотвращение враждебных поглощений, были сырыми, имели многочисленные лазейки, которыми успешно пользовались лица, заинтересованные в недобросовестных присоединениях. Особенно это было характерно для 90-х годов, которые можно назвать первым этапом становления рынка слияний и поглощений в России.

Вступивший в действие 1.03.1998 г. Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» был призван решить задачу естественного отбора эффективных компаний, но превратился в инструмент агрессивного передела собственности. Вопреки духу закона объектом поглощений становились жизнеспособные предприятия, попадавшие по тем или иным причинам во временные финансовые трудности (например, неоплата за выполнение госзаказа или задержки с реализацией продукции. А дальше – иск кредитора в арбитражный суд, «нужный» арбитражный управляющий и – захват предприятия. По мнению многих экспертов, принудительное банкротство превратилось в простой и дешевый способ передела собственности. В мае 1998 г. постановлением правительства был запущен механизм ускоренного банкротства за счет продажи предприятий-должников. В результате этого в течение одного года число возбуждаемых дел в арбитражных судах увеличилось в разы.

Фактическое отсутствие институциональной защиты от враждебных поглощений в 90-е годы привели к нерациональному переделу собственности, падению производства, снижению его эффективности. Господствующие позиции в национальной экономике заняли громоздкие, неэффективные, трудноуправляемые корпорации, подмявшие под себя средний и малый бизнес. С другой стороны, по причине отставания необходимых политических, правовых, рыночных рамок в ряде отраслей было допущено необоснованное дробление предприятий, в условиях современного уровня обобществления производства не способных стать конкурентоспособными (например, разделение Аэрофлота на сотни (!) самостоятельных предприятий) [1, 93].

Все это делает более актуальной проблему выстраивания эффективных институциональных ограничений недружественных поглощений, неэффективного передела собственности. Устойчивый рост экономики, зрелость и цивилизованность рынка напрямую зависит от уровня развития системы общественных и правовых институтов, формирования институциональной среды, в которой экономические агенты, в т.ч. участники рынка слияний и поглощений, понимали бы, что нельзя жить в обществе и быть не подчиняться его законам и правилам.

Конечно, за последние годы в этом направлении сделано немало. Анализ слияний и поглощений свидетельствует о появлении важной тенденции к постепенному переходу при консолидации бизнеса от враждебного взаимодействия и рейдерства к заключению дружественных сделок, направленных на повышение эффективности производства, стало сокращаться количество публичных корпоративных конфликтов. Однако, проблема выстраивания более действенных институциональных рамок ограничения неэффективных слияний и поглощений не стала менее актуальной. Несмотря на принятие значительного количества Федеральных Законов для борьбы с недобросовестными приемами консолидации бизнеса, многочисленными изменениями и дополнениями действующих законодательных актов, эта работа недостаточна и неэффективна. Дальнейшее совершенствование правовой составляющей институциональных ограничений корпоративных захватов должно идти по следующим направлениям.

Первое – нацеленность законодательной деятельности на упреждение новых приемов враждебных слияний и поглощений. Опыт показывает, что бизнес-структуры России постоянно

сталкиваются с новыми для нашей страны, но давно известными в зарубежной практике методами захвата собственности через слияния и поглощения.

Второе направление, тесно связанное с первым, – совершенствование практики применения законов, ограждающих от враждебных поглощений. Слабым звеном в борьбе с корпоративными захватами является правоприменительная практика в судебной системе, в том числе по причине несовершенства законодательной базы. На слушаниях в Саратове в 2008 г. отмечалось, что в России ежегодно происходят тысячи недружественных поглощений, в т.ч. захваты оборонных предприятий (НПО «Базальт», объекты Минобороны в Поволжье, речные порты и заводы оборонного значения в Саратове, а также завод, выпускающий компоненты для переносных ракет «Игла» в Санкт-Петербурге) [1, 106]. При этом по факту рейдерства в 2006 г. было вынесено только 6 обвинительных приговоров, а в 2007 г. только 2. Одной из причин этого является отсутствие четких правовых критериев враждебных поглощений. В действующем уголовном законодательстве есть всего несколько статей, которые могут быть инкриминированы лицам, осуществляющим такие поглощения: мошенничество; грабеж; причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием; фальсификация доказательств; вынесение заведомо неправосудного приговора, решения или иного судебного акта. Еще в 2007 г. группой депутатов Государственной Думы был предложен на рассмотрение в Думу проект Федерального Закона «О внесении дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации». Он был подготовлен с целью ужесточения наказания за незаконное получение контроля над имуществом, имущественными и неимущественными правами субъектов предпринимательской деятельности. Однако в марте 2012 г. он был снят с рассмотрения Советом Государственной Думы. Через год, весной 2013 г. глава Высшего Арбитражного Суда РФ А. Иванов, заявил, что суды не в силах решить проблему рейдерского отъема активов у собственников самостоятельно; следовательно, нужно менять законодательство в части, касающейся регистрации фирм-однодневок и использования оффшорных компаний, создающих невозможность определения, является ли владелец добросовестным приобретателем. По мнению Иванова, судьи должны учиться распознавать специальные схемы рейдерского захвата, рассматривать дела по поглощениям более квалифицированно [2].

Еще одним (третьим) направлением правового сегмента институциональных ограничений враждебных поглощений является использование зарубежного опыта с обязательной адаптацией его к российским реалиям, менталитету действующих на этом поприще лиц в условиях первоначального накопления капитала и их стремления по пересмотру его результатов, что объясняет расцвет рейдерства после спада первой волны приватизации. Неправая приватизация порождает соответствующие методы передела собственности.

Наработанные мировой практикой способы защиты от враждебных поглощений, ставшие уже классикой, объединены в несколько групп:

1) методы защиты, встроенные в законодательство. Они предусматривают существование в национальном корпоративном праве ряда юридических норм:

– нормы, блокирующие поглощение, если сделка не одобряется супербольшинством голосов по обыкновенным голосующим акциям. Условие супербольшинства означает установление высокого процентного барьера акций, необходимых для одобрения поглощения, обычно 60–90%;

– нормы, запрещающие крупным акционерам проводить сделки по слияниям или присоединениям компании в течение определенного количества лет после приобретения крупного пакета акций без предварительного одобрения советом директоров;

– норма, допускающая сохранение за государством при приватизации золотой акции, предоставляющей право вето на сделки, изменяющие контроль над компанией и т.п.

2) специальные защитные поправки в уставе компании. К ним относят, например: разделенный совет директоров – поправка о разделении совета директоров на три равные части (в течение трех лет только одна часть может быть переизбрана сроком на год, что лишает покупателя возможности получения немедленного контроля над компанией-целью после завершения сделки);

3) использование компаний специальных ценных бумаг, решение об эмиссии которых принимается советом директоров в случае угрозы враждебного поглощения и не требует одобрения общим собранием. К ним относятся так называемые «ядовитые пилюли». Эти особые ценные бумаги наделяют своих владельцев определенными правами в случае попытки враждебного по-

глощения. Наиболее известный тип ядовитых пилюль – привилегированные конвертируемые акции. В случае недружественного поглощения они дают акционерам компании-цели право приобретения дополнительных акций со значительным дисконтом или продажи своих акций компании-покупателю со значительной премией. Для компании-покупателя проведение жесткого поглощения зачастую становится невозможным из-за возросшего объема финансовых ресурсов, необходимых для выкупа контрольного пакета акций [3, 71];

4) защита интересов топ-менеджеров компании и удорожание тем самым враждебного поглощения. К особым условиям контрактов для защиты интересов топ-менеджеров относят «золотые парашюты». Золотой парашют – это контракт топ-менеджера компании, предоставляющий ему право получения значительной компенсации при досрочном расторжении контракта или его увольнения из компании из-за смены ее владельца.

Низкая возможность использования опыта западных стран объясняется, во-первых, отсутствием надлежащей базы для применения. Такие методы, как метод разделения совета директоров, метод справедливой цены, метод ядовитой пилюли и ряд других не могут применяться по причине несоответствия Федеральному Закону «Об акционерных обществах» или по причине неразвитости российского фондового рынка. Что же касается метода «золотого парашюта», то их первые выплаты показали, что они стали способом не защиты от захвата, а обогащения топ-менеджеров крупных корпораций. Потребовалось вмешательство Президента РФ, запретившего выплату «золотых парашютов» в госкорпорациях и компаниях с преобладающим государственным участием. Итогом данного вмешательства стал проект Федерального закона № 378667-6, внесенный в Госдуму в 2013 г. и принятый в первом чтении. В соответствии с ним в Трудовой кодекс РФ предлагается включить новую статью, устанавливающую ограничение размеров выходных пособий определенным категориям работников при смене собственника имущества организации. Однако ко второму чтению документ будет серьезно изменен: среди возможных поправок – уменьшение размера выплат до трёхкратного среднего месячного заработка (в настоящем виде – шестикратный) [5].

Ограничивают использование зарубежного опыта в борьбе с корпоративными захватами и крайне своеобразные методы нападения российских компаний-приобретателей. Характерные черты нападения: злоупотребления должностными полномочиями, вымогательство, преступный сговор, угроза убийством, фальсификация и хищение документов, преднамеренное банкротство. Поскольку эти методы в западных странах не получили значительного развития, то и противодействие им оказалось соответствующим. На этом поле борьбы с недобросовестными корпоративными захватами мы вынужденно оказались во многом первопроходцами и, повторимся, действующими с большим опозданием.

Вместе с тем, в российской практике противостояния враждебным поглощениям с использованием классических методов есть и положительные примеры. Наши компании используют методы, разделяющиеся на две группы: превентивные и активные. Первая группа методов применяется для плановой организации обороны компаний, вторая – в период начавшейся атаки. К превентивным методам относятся:

- формирование защищенной корпоративной структуры, выражающееся в разделении имущественных прав и операционной деятельности. Например, одна компания владеет недвижимостью, другая – средствами производства, а компания, ведущая основную операционную деятельность, имеет с двумя предыдущими договор аренды или лизинга. Помимо них в предложенной структуре могут быть специализированные сервисные компании и управляющая компания;

- обеспечение эффективной экономической безопасности компании с помощью мониторинга текущей ситуации. Для оценки угрозы недружественного поглощения требуется анализ значительного числа факторов, складывающихся вокруг компании. Существуют индикаторы, позволяющие с большой вероятностью утверждать, что в ближайшее время будет предпринята попытка враждебного поглощения;

- эффективная мотивация и ограничение полномочий руководителей компании. Данный способ защиты основан на двух элементах: мотивации менеджеров на рост и развитие компании и разумном ограничении полномочий наемных менеджеров путем передачи части полномочий в ведение правления (дирекции);

- создание условий, препятствующих массовой скупке акций, например, условие супербольшинства. В компании «ВымпелКом» порог супербольшинства равен 80%. Попытка рейдера

в 2005 г. отменить это положение с помощью иска миноритарного акционера компании была неудачной. Норвежская компания Telenor, чьи интересы как акционера «ВымпелКома» в таком случае нарушались, сумела отстоять 80-процентную норму в Верховном суде РФ;

- создание системы контроля над кредиторской задолженностью, формирование подконтрольной кредиторской задолженности, включающей в себя: минимизацию просроченной кредиторской задолженности; создание компании-фильтра, накапливающей кредиторскую задолженность компании (данный метод был успешно использован руководством «Тольяттиазота») [4, 294].

К числу активных методов защиты от враждебного поглощения относятся:

- контр-скупка акций или контратака в виде встречной покупки долговых обязательств. Контратака на акции рейдера была применена в России несколькими нефтегазовыми компаниями. Суть данной меры заключается в выдвигении контрпредложения компании-рейдеру о скупке ее акций. Выгода и целесообразность подобной защиты все же вызывают сомнения, поскольку неизвестно, окупятся ли вложенные инвестиции в перспективе;

- срочная реструктуризация активов. В качестве примеров можно привести: реструктуризацию ОАО «Норильский никель»; трансфер ряда активов «АвтоВАЗом» дилерам и инвестиционным институтам, а также передачу им «Завода имени Тарасова» в аренду оборудования; подготовку сделки по передаче в залог правительству РФ пакета акций 50% + 1 акция в рамках реструктуризации задолженности «АвтоВАЗа» перед федеральным бюджетом;

- блокировка пакета акций, приобретенного компанией-захватчиком, при одновременной дополнительной эмиссии;

- выявление недовольных акционеров.

Использование имеющегося, хотя и далеко не совершенного, арсенала методов борьбы с неэффективными слияниями и поглощениями не должно усыплять бдительность, т.к. разрабатывается новые способы недружественного поглощения, учитывающие изменения в законодательстве, что не делает российские компании достаточно защищенными от угрозы недружественного поглощения. Подводя итоги, следует подчеркнуть, что, несмотря на большое количество законов, регулирующих сферу корпоративных слияний и поглощений, существующее правовое поле не обеспечивает достаточное регулирование данной сферы отношений и должную защиту от неэффективных сделок. Институциональные ловушки, сформировавшиеся в результате несовершенства нынешнего правового института реорганизации, в рамках которого осуществляются российские слияния и поглощения, а также пробелов в законодательстве, регулирующем подобные сделки, препятствуют как неэффективным, так и обоснованным и эффективным сделкам слияний и поглощений, что наносит вред рыночной среде. Следовательно, можно сделать вывод, что механизмы регулирования деятельности субъектов в данной сфере в нашей стране требуют дальнейшего совершенствования.

Список использованных источников

1. Бегаева А.А. Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования. М.: Инфотропик Медиа, 2010 г. 132 с.
2. Зеркалов Д. В. Рейдерство: Монография. К.: Основа, 2011 г. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
3. Кормщииков С.В. Защита от недружественных слияний и поглощений. Классификация различных методов // «Российское предпринимательство». 2011. № 7. С. 69–73.
4. Рудык Н.Б. Методы защиты от враждебного поглощения. М.: Дело, 2006. С. 291–296
6. Российский рынок слияний и поглощений: новое в законодательстве // Федеральная антимонопольная служба России. URL: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35075 (дата обращения: 12.12.2013)

КОМПАРАТИВИСТСКИЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Карташов К.А.

Если мы пристально взглянем вглубь веков, то первое, что мы увидим, непрерывную череду различных конфликтов. Это и пища, и ареал обитания, и борьба за женщин (на первобытной стадии). Все эти конфликты можно выразить одним определением – конкуренция. В процессе

эволюции конкуренция приобрела новые оттенки и формы проявления, породив тем самым целые научно-теоретические течения и практические ориентиры развития общества.

Вспомним возникновение таких дисциплин как страхование (первобытные люди научились делать запасы пищи, на случай голода). При этом создавалась группа людей для выполнения этой задачи, а это уже задатки менеджмента. В любой первобытнообщинной ячейке присутствовал вождь, а также группа старейшин, советников (так называемые топ-менеджеры сегодня). Это, и многое другое, в конечном счете, за долгое время и сложило современное представление о современном понимании общественного воспроизводства.

Практическая жизнедеятельность общества потребовала теоретическое переосмысление и формулирование условий хозяйствования, с помощью социально-экономического языка изложения. Возникновение экономического искусства, ремесла и науки позволило раскрыть закон ограниченности природных ресурсов и безграничности человеческих потребностей, что легло в основу формирования и создания нового витка теоретико-практических рассуждений и исследований.

Если раньше удовлетворение потребностей ставилось как цель любой коммерческой организации независимо от возможного истощения природных ресурсов, то теперь еще одним детерминантом выступает и возобновляемость, экологическая безопасность и учет эргономических, эстетических, органолептических свойств производимой продукции.

Сегодня детерминантом экономического развития выступает эффективная рыночная инфраструктура, повышение уровня конкурентоспособности предприятий и квалификация трудовых ресурсов с их ориентацией на научно-техническую составляющую, улучшение качества выпускаемой продукции и т.д. В нашей стране в конце 20 века главным направлением развития была плановая экономика, исключая удовлетворение не только индивидуальных социально-экономических потребностей российского общества, но и групповых, например, так называемая «утечка мозгов», что до сих пор «аукается» экономическим субъектам Российской Федерации. Хотя в СССР формирование кадров осуществлялось еще со школьной скамьи, социальные гарантии государства и чувство патриотизма работало как мотивация и стимул деятельности работников, однако проблемы эффективности деятельности субъектов экономики все равно были и остаются.

В больших городах России предприятиям требуются высококвалифицированные специалисты, поэтому они вынуждены прибегать к помощи рекрутинговых компаний, а появление последних, свидетельствует о том, что проблема возросла до необходимости создания целого институционального состава рыночной среды. Однако привлечение высококвалифицированных работников, на неподготовленную, неразвитую почву чревато последствиями уже имеющегося практического опыта прошлых лет. Следовательно, необходима модернизация всех субъектов хозяйствования, одними из которых являются предприятия.

В современной экономической российской действительности встает вопрос о повышении конкурентоспособности хозяйственных субъектов. Многие исследователи говорят о том, что дела у нас обстоят хорошо, с точки зрения балльной оценки, мол, по валовому внутреннему продукту мы уступаем, несколько позиции до призовых, однако если рассматривать валовый национальный доход, то здесь дела обстоят иначе. К сожалению и статистика ограничивается в основном подсчетом ВВП.

«Кризис сделал мировую экономику более фрагментированной и разнообразной, чем когда-либо и заставляет компании работать с несколькими параллельными бизнес-моделями», – сказал профессор Гарелли. «Развивающиеся экономики, опираются на внутренний спрос и национальные компании, чтобы оградить себя от экономического кризиса, в то время как развитые страны прибегают к повторной индустриализации. В обоих случаях, экономический национализм возвращается и привлекается протекционизм» [3].

Поэтому смеем предположить, что повышение конкурентоспособности продукции, предприятия, регионов и страны в целом это не просто очередной «лозунг», а попытка решить данные проблемы на стратегической основе, причем без ограничительных и протекционистских мер со стороны государства, а исходя из качественно новых мер и механизмов решения востребованных российскими предприятиями проблем. Здесь хотелось вспомнить мнение Яковлева А.А., который в своей работе отмечал, что взаимодействие бизнеса с государством станет более эффективным в тех случаях, когда индивидуальное лоббирование собственных интересов предприятия к созданным коллективным действиям, направленным на обеспечение условий для устойчивого экономического развития в своих секторах, отраслях и регионах [4, С. 27-52]. Поэтому возникает

необходимость не просто исследование накопившегося опыта отдельных предприятий, регионов, а модернизации, преобразование отечественных предприятий, основанных на грамотно выстроенной, стратегически ориентированной бюджетной политике предприятия во взаимосвязи с конкурентной стратегией с одной стороны, а с другой минимизацию издержек и получению большего эффекта от бизнеса.

Конкурентоспособность субъектов и объектов отечественной экономики должно исходить из понимания, что конкурентная стратегия это: искусство достижения цели, способ решения поставленных задач, философия ведения бизнеса, методология и процесс, ремесло и элемент общей стратегии предприятия.

Дабы эффективно-результативно использовать имеющиеся ограниченные ресурсы пространственно-территориальной характеристики страны необходимо на наш взгляд также использовать компаративистский подход к формированию и развитию национальной экономики. В данном контексте компаративистский подход выступает «губочным эффектом» развития, основанном на адаптации позитивного зарубежного опыта. Тем более это актуально в связи с вступлением России в ВТО с 2012 года – конкурентный вызов отечественным предприятиям бросили лидирующие зарубежные компании.

Вспомним фразу «Восток дело тонкое». Со стороны многих государств еще с 50-60 гг. 20 столетия уделялось пристальное внимание Японии, особенно в сфере инновации – данная страна не обладала абсолютным преимуществом перед другими странами, однако преобладание корпоративной стратегии создало свое богатство – человеческие ресурсы, культуру, а также своеобразную иерархию организационной структуры управления. Японские предприятия достигли апогея в развитии корпоративного духа, симбиоза работников и направление их действия к общей цели и миссии предприятия.

Часто мы слышим, высказывания российских граждан следующего содержания «На экспорт отправляется лучшая отечественная продукция, а на внутренний рынок – худшего качества». Если рассматривать японский опыт, то они стремятся повысить конкурентоспособность своей продукции на внутреннем рынке, прежде чем конкурировать на мировом рынке. Тоже самое КНР, 3 года насыщали автомобилями внутренний рынок, выявляя брак, недостатки. Это дает им следующее [1]:

- постоянное соперничество между национальными предприятиями диктует развитие нововведений на внутреннем рынке, при этом предпочтение отдается высококачественным изделиям;
- иностранные предприятия вынуждены экспортировать свой товар только высокого качества, чтобы устоять в конкурентной войне с японскими предприятиями;
- 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.

Конкурентные преимущества японских компаний можно оценить следующим образом:

- высокое качество выпускаемой продукции, благодаря применению эффективной системы управления качеством;
- высокий уровень качества продукции в значительной степени обусловлен привлечением к управлению качеством всего персонала фирм, в том числе и через кружки качества;
- высокие инновационные способности японских фирм к радикальным изменениям технологии производства;
- внедрение информационных технологий в промышленные системы и использование информации в сфере услуг;
- внесение изменений в управление производственными процессами, таких как (гибкость), внимание к качеству, кооперации;
- осуществление крупных инвестиций в новые технологии и быстрое развертывание производства новой продукции;
- транснационализация японских финансовых и промышленных корпораций и превращение их в международные финансовые центры [1].

В Швейцарии к их сильной стороне можно отнести: взаимоотношения между работодателями и сотрудниками, университетами и предприятиями; защищенность интеллектуальной собственности; развитая инфраструктура финансового рынка.

В Германии развито партнерство между государственным и частным сектором, создана отличная инфраструктура, присутствует макроэкономическая стабильность. Ключевым фактором в развитии Германии является высшее образование и профессиональная подготовка кадров. В плане эффективности работы рынков – антимонопольные законы Германии, активная борьба с монополизмом, открытость рынков и общая политика по повышению конкуренции на рынках [2].

Исходя из выше изложенного, считаем, что необходимы следующие условия:

- развитие кадрового персонала с ориентацией, на практическую деятельность (креативность мышления) основанную на формировании философии сотрудничества индивидуума (будущего потенциального сотрудника) с предприятием;
- переориентация на партнерские отношения между государственным и частным сектором. Возможность создание в определенных отраслях и секторах саморегулируемых организаций с их культурно-этическим кодексом и аудиторским контролем;
- объективная необходимость в глубокой диверсификации производителей национальной экономики;
- инновации в производственной области и стремление к улучшению качества продукта;
- устранение «правового нигилизма» в области конкуренции и создание комплексного подхода по защите пострадавших субъектов экономики, а также устранение административных барьеров;
- совершенствование налоговой и таможенной, финансово-кредитной и бюджетной политики государства.

Список использованных источников

1. Киржнер Л.А. Конкурентоспособность организаций Японии И США [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:http://biz-books.biz/business_menedjment/konkurentosposobnost-organizatsiy-yaponii.html.
2. Маклаков А. Высокая конкурентоспособность Германии и ее причины [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<http://dialogs.org.ua/ru/cross/page31440.html>.
3. Мировой рейтинг конкурентоспособности [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<http://j-times.ru/rejting/mirovoj-rejting-konkurentosposobnosti.html>.
4. Яковлев А.А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3, №1. С. 27–52.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Карташов К.А., Сулейманов С.К.

Рыночное условие хозяйствования субъектов экономики диктует объективную необходимость в повышении конкурентоспособности продукции, предприятия, региона и страны в целом. Сегодня повышение конкурентоспособности на разных уровнях – это элемент стратегии национального развития на долгосрочную перспективу, способствующий устойчивому росту национальной конкурентоспособности основных производственных секторов/отраслей экономики.

Для выявления места и роли предприятия в рыночной среде, оценки конкурентоспособности предприятия и его продукции требуется проведение целого комплекса вычислительных мероприятий, которые в общем виде содержат как минимум следующие вычисления:

Для расчета емкости рынка необходимо учитывать так называемое балансовое уравнение:

$$E = P_p + I_m - \mathcal{E} + (O_{нач.} - O_{кон.}),$$

где E – емкость рынка; P_p – объем производства продукции; I_m – величина импорта продукции; \mathcal{E} – величина экспорта продукции; $(O_{нач.}$ и $O_{кон.})$ – данные об остатках продукции на начало и конец анализируемого периода [7, с. 170–171].

Далее необходимо раскрыть занимаемую долю рынка (сегмента) предприятия [5].

$$y_p = \frac{Q}{E},$$

где y_p – занимаемая доля рынка; Q – объем реализованной продукции; E – емкость рынка.

Качество продукции оценивается системой параметров и вычисляется следующим образом [6, С. 28]:

$$I = \frac{Пэ}{З_n + З_э} \text{ или } I = \frac{U}{C_{\Sigma}}$$

где I – интегральный показатель качества продукции; $Пэ$ – суммарный полезный эффект от использования продукции по назначению; $З_n$ – суммарные затраты на создание; $З_э$ – суммарные затраты на эксплуатацию; U – комплексный показатель качества продукции, отражающий полезность продукции; C_{Σ} – цена потребления, складывающейся из продажной цены и затрат потребителя при эксплуатации.

Процедура определения единичных параметрических индексов по техническим показателям (показателям качества) определяется следующим образом [6, С. 29]:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i, баз}} \times 100\% \text{ или } q_i = \frac{P_{баз}}{P_i} \times 100\%$$

где q_i – единичный параметрический индекс, рассчитанный по i -му параметру; P_i – значение i -го параметра изделия; $P_{баз}$ – аналогичный параметр базового изделия, с которым производится сравнение.

Использование первой или второй формулы зависит от отношения величины параметра выбора к величине параметра товара, с которым осуществляется сравнение.

Групповой показатель, отражающий более высокую степень соответствия общественной потребности, определяется, как сумма произведений единичных показателей представлен ниже [6, С. 30]:

$$J_r = \sum_{i=1}^n q_i j_i$$

где J_r – групповой показатель конкурентоспособности по всему перечню существенных технических параметров качества; q_i – единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру качества; j_i – коэффициент весомости i -го параметра, характеризующий его рейтинг, определяемый методом экспертных оценок (значение j_i равны для i -го параметра для всех сравниваемых изделий и базового образца, а сумма j_i равна единице для каждой группы параметров); n – количество существенных параметров качества, подлежащих оценке.

Качество продукции неразрывно связано с ее ценой. Поэтому необходимо раскрыть следующее:

Уровень цен продукции определяется следующей формулой:

$$K_z = \frac{Z}{Z_k}$$

где K_z – уровень цен; Z и Z_k – цены на аналогичную продукцию исследуемого предприятия и конкурента.

Групповой показатель конкурентоспособности продукции по экономическим параметрам с учетом цен потребления сравниваемых продуктов:

$$J_э = \frac{Ц_{п.р.}}{Ц_{п.б.}}$$

где $J_э$ – групповой показатель конкурентоспособности продукции по экономическим параметрам; $Ц_{п.р.}$ – цена потребления рассматриваемой продукции, р.; $Ц_{п.б.}$ – цена потребления конкурирующей продукции (базового образца), р.

Расчет взвешенных параметрических индексов.

$$Q_p = \sum_{i=1}^n q_i * a_i / 100\%,$$

где Q_p – взвешенный параметрический индекс; q_i – параметрический индекс i -го параметра; a_i – вес i -го параметра; n – количество параметров.

С помощью данной формулы можно рассчитать единичный и взвешенный параметрические индексы по экономическим параметрам.

Далее определяют набор экономических (стоимостных) параметров, которые характеризуют основные свойства продукции сквозь затраты на приобретение и использование товара на протяжении всего периода его потребления.

Обычно величины экономических параметров (размер издержек) складываются из цены изделия (C_1), расходов на его транспортировку (C_2), установку (C_3), эксплуатацию (C_4), ремонт (C_5), техническое обслуживание (C_6), обучение персонала (C_7), налогов (C_8), страховых взносов (C_9) и т.д. В совокупности эти расходы составляют цену потребления – C_3 , т.е. объем средств, необходимых в течение всего срока эксплуатации товара[4]:

$$C_3 = C_1 + C_2 + C_3 + \dots + C_n$$

Чем выше цена потребления, тем меньше оцениваемый товар отвечает запросам (ожиданиям) покупателя. Как правило, сумма затрат на эксплуатацию товара превосходит покупную цену, однако, если речь идет о продовольственных товарах и розничных покупателях, обычно учитывается лишь C (цена товара).

Далее необходимо уточнить, что продукция предприятия исследуется исходя из глубины и широты ассортимента. Глубина ассортимента определяется количеством изделий в одной ассортиментной группе (часть выпускаемой продукции), а ширина представлена количеством этих ассортиментных групп (вся совокупность товарной продукции). Поэтому далее используем формулу для нахождения широты ассортимента.

$$B_a = \frac{n_a}{n_{ak}},$$

где B_a – широта ассортимента; n_a , n_{ak} – число наименований выпускаемой продукции исследуемого предприятия и конкурента.

Также учитываются эргономические и эстетические показатели, для отдельных видов продукции проводится органолептический анализ. С точки зрения раскрытия значимых факторов, которые воздействуют на результативный признак – использует корреляционно-регрессионный анализ.

Интересна формула расчета интегрального критерия, описывающая обобщенное расстояние между исследуемым объектом и его условным эталонным конкурентом [2, С. 22]:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^m (1 - X_{ij})^2},$$

где R_j – рейтинговое число j -го субъекта; X_{ij} – стандартизированный i -й показатель j -го субъекта.

Часто данную формулу используют для анализа устойчивости хозяйствующих субъектов на мезоуровне, однако ее, возможно, использовать и на микроуровне (предприятия, организации).

Однако конкурентоспособность предприятия в целом можно рассчитывать по следующей формуле [3, С. 10]:

$$K_{сп \text{ предпр}} = (П_{р \text{ предпр}} / Д_{рынка \text{ предпр}}) / (П_{р \text{ уч рынка}} / О_{рынка}),$$

Где $K_{сп \text{ предпр}}$ – конкурентоспособность предприятия; $П_{р \text{ предпр}}$ – прибыль предприятия на конкретном рынке продукции; $Д_{рынка \text{ предпр}}$ – доля конкретного рынка продукции предприятия; $П_{р \text{ уч рынка}}$ – прибыль всех участников рассматриваемого рынка; $О_{рынка}$ – объем всего анализируемого рынка.

Но целесообразно еще и раскрытие коэффициента конкурентной нагрузки, который необходим для анализа интенсивности конкуренции по видам экономической деятельности):

$$K_{KH} = \frac{(O_{np} - \mathcal{E} + I + Z_c)}{O_{потр}},$$

где K_{KH} – коэффициент конкурентной нагрузки по виду экономической деятельности; O_{np} – объем производства анализируемого товара в отрасли в анализируемом периоде, тыс. р.; \mathcal{E} – экспорт анализируемого товара, тыс. р.; I – импорт анализируемого товара, тыс. р.; Z_c – складские запасы в системе товародвижения (торговле) анализируемого товара, тыс. р.; $O_{потр}$ – объем потребления анализируемого товара, тыс. р. [1, С. 134-135].

Коэффициент конкурентной нагрузки указывает стоимость анализируемого вида товара, произведенную или ввезенную, а также находящуюся в системе товародвижения в расчете на 1 р. стоимости анализируемого товара, реально потребленного потребителями в анализируемом периоде. Если он превышает единицу, это указывает на перепроизводство, отсутствие рыночного равновесия между спросом и предложением на анализируемый товар и возможное обострение конкурентной борьбы. Если этот коэффициент меньше единицы, это указывает на дефицит промышленной продукции конкретного вида на рынке и возможное ослабление конкурентной борьбы [1, С. 135].

Помимо вышеизложенных вычисления необходимо выявление финансовой устойчивости, оценивающейся целой системой параметров, а также уровня использования производственной мощности предприятия. А также параметров позволяющие произвести оценку: эффективности переработки грузов, размера затрат на хранение продукции и размера запасов, а также месторасположения складских помещений; эффективность каналов распределения продукции; условия доставки сырья, материалов, товаров и объемов закупки; объема производства; применяемой техники, технологии и оборудования производства; условия послепродажного обслуживания; уровня квалификации сотрудников (от высшего звена до низшего); и т.д.

Подводя итог уточним, что это лишь малая часть используемых формул оценки конкурентоспособности предприятия, продукции необходимых для их эффективного функционирования, а также выявления сильных и слабых сторон предприятия. Но создание и формирования условий для конкурентоспособной стратегий национальной экономики должна исходить не только из повышения конкурентоспособности российской продукции и предприятий, но и из складывающихся отношений между ними. В своей работе А.А. Яковлев отмечал, что взаимодействие с государством станет более эффективным в тех случаях, когда бизнес сможет перейти от традиционного индивидуального лоббирования собственных интересов к созданным коллективным действиям, направленным на обеспечение условий для устойчивого экономического развития в своих секторах, отраслях и регионах [8, С. 27-52].

Список использованных источников

1. Глихих Л.В. Теория и методология разработки и реализации конкурентных стратегий промышленных предприятий: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Л.В. Глихих. СПб, 2013. 329 с.
2. Любушин Н.П., Черкасова О.Г. Интеграция подходов к анализу устойчивости хозяйствующих субъектов // Дайджест-финансы. 2013. №10 (226). С. 22.
3. Манвелян М.О. Конкурентоспособность промышленных предприятий: методика оценки и пути повышения: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М.О. Манвелян. Краснодар, 2009. 21 с.
4. Расчет конкурентоспособности товара [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.psycho.ru/library/3594>
5. Романова А. И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегии повышения [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-predpriyatiya-metody-otsenki-strategii-povysheniya>.
6. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. 192 с.
7. Шведова И.А., Кузнецова Т.Е. Книга директора по маркетингу производственного предприятия [Текст] / И.А. Шведова, Т.Е. Кузнецова. СПб.: Питер, 2009. С. 170–171.
8. Яковлев А.А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3, №1. С. 27–52.

XXI В.: ВОЗВРАЩЕНИЕ В МЕТОДОЛОГИЮ ИССЛЕДОВАНИЯ НАУЧНЫХ МЕТОДОВ ИНДУКЦИИ И ДЕДУКЦИИ

Лебедев К. Н.

В цитируемой литературе по истории методологии экономического исследования последние десятилетия XIX в. хотя и трактуются как период значительных достижений в становлении экономической методологии, но тем не менее в ней отсутствует крайне важная для формирования эффективной современной экономической науки объективная оценка достижений в области формирования логического метода исследования. В результате экономическая наука вступает в третье тысячелетие с общепризнанной трактовкой логического метода исследования на уровне общенаучных методов, которая дает весьма туманное представление о том, как же логическим путем выводятся экономические закономерности. В российской литературе эта трактовка традиционно осуществляется в терминах методов восхождения от абстрактного к конкретному, анализа и синтеза, индукции и дедукции, единства логического и исторического. Помимо крайне абстрактности содержания отдельных методов данного ряда, характеристику логического метода характеризует неясность соотношения между ними в ходе вывода зависимостей. Неясно и их соотношение с наблюдением и экспериментом, математическим и статистическим методами. Сильное удивление у продвинутого читателя может вызвать присутствие среди методов «научного» исследования в качестве их полноправных представителей формально-логических методов индукции и дедукции (пример формальной индукции (вывода от частного к общему): Иван, Петр, Степан и пр. – смертны; Иван, Петр, Степан и пр. – люди; все люди – смертны; пример формальной дедукции (вывода от общего к частному): все люди смертны; Семен – человек; Семен – смертен), о «нестрогости», или «неубедительности», которых как методов вывода зависимостей так много сказано в специальной литературе по экономической методологии. Особенно раздражает вытекающее из формально-логической трактовки данных методов постоянное, осуществляемое их экономическими интерпретаторами, сравнение метода экономической теории с методом, которым пользовался Шерлок Холмс.

Первое, что должно броситься в глаза исследователям представлений ученых-политэкономов о логическом методе экономического исследования в конце XIX в., да и начале XX в., так это то, что он, во-первых, был представлен всего двумя методами – индукции и дедукции, каждый из которых охватывал весь процесс вывода зависимости и применялся для соответствующих целей в зависимости от характера изучаемых процессов и характера их исследования, и, во-вторых, данные методы имели принципиально иную трактовку, чем та, которую они имеют в современной науке, и, в отличие от формально-логических методов с соответствующими названиями, были «строгими» приемами вывода закономерностей, т.е. выступали «научными» методами индукции и дедукции. Трактовка логического метода политической экономии или экономической науки и ее метода в целом выступала экономической интерпретацией сформированной еще Дж. Ст. Миллем в работе «Система логики силлогистической и индуктивной» (1843 г.) трактовки метода научного исследования в целом, в том числе социального, в связи с чем формулировки (как и сами названия) соответствующих методов в специальных методологических трудах и теоретических отделах курсов политической экономии фактически повторяли их формулировки в соответствующей работе Дж. Ст. Милля.

Научный метод индукции представлял собой метод разницы (единственного различия) из списка индуктивных методов Дж. Ст. Милля (см. ниже) и определялся как сравнение двух случаев, в одном из которых присутствует изучаемое явление, сходных во всем, кроме одного обстоятельства¹. Научный метод дедукции характеризовался как мысленное суммирование следствий

¹ Вот как определяется метод разницы в работе Дж. Н. Кейнса «Предмет и метод политической экономии» (1890 г.): «Суть метода разницы состоит в сравнении двух случаев, сходных между собой во всех существенных отношениях за исключением того, что в одном из них присутствует известная причина, отсутствующая в другом: следствия этой причины и становятся таким образом явными» [3, 136]. А вот как он определяется Дж. Ст. Миллем: «Если случай, в котором исследуемое явление наступает, и случай, в котором оно не наступает, сходны во всех обстоятельствах, кроме одного, встречающегося лишь в первом случае, то это обстоятельство, в котором одним только и разнятся эти два случая, есть следствие, или причина, или необходимая часть причины явления» [9, 355].

отдельных причин, определяющих изучаемое явление. В нем выделялись 2 этапа: 1) этап нахождения следствий (законов) отдельных причин, 2) этап суммирования следствий отдельных причин (собственно дедукция)¹.

Применявшаяся формулировки научных методов индукции и дедукции нельзя назвать адекватными, так как они плохо передают содержание соответствующих методов, что выступило одним из благоприятных условий для демонтажа логического метода экономической теории, произведенного в 20–30-е гг. XX столетия, сопровождавшегося переходом к формально-логической трактовке данных методов. Главной причиной неудачности формулировок соответствующих методов выступило то, что объект познания в них не передавался в терминах процесса. Это было простительно для Дж. Ст. Милля, но непростительно для ученых, работавших в конце XIX – начале XX в. Передовая философская мысль уже заявила, что современной формой объекта научного познания является не предмет, (например, в экономике – хозяйство), а процесс (в экономике соответственно – хозяйственная деятельность)².

Вследствие неиспользования процессного подхода научная индукция представлялась как сравнение двух случаев (фактически – двух тел до и после какого-то воздействия). Между тем, еще комментатор Дж. Ст. Милля (как философа и логика) английский философ В. Минто, судя по ссылкам на его работу, хорошо известный ученым-политэкономам, работавшим на рубеже XIX–XX вв., показал в своей работе «Дедуктивная и индуктивная логика» (рус. издание 1905 г.), что в методе единственного различия речь фактически идет об изучении одного случая – до и после введения в него исследуемого фактора³. Политэкономы-методологи также «не обнаружили» в соответствующей работе Дж. Ст. Милля и, соответственно, не указали другой разновидности научной индукции, трактуемой как научный метод вывода зависимостей непосредственно от фактов, – метода полной аналогии (см. ниже).

В связи с отмеченным выше дадим адекватные определения научных методов индукции и дедукции. Метод научной индукции состоит: 1) в выявлении всех существенных условий и факторов изучаемого процесса и генерализации на данной основе одного случая; 2) в применении для изучения нового процесса ранее изученного процесса на основе определения всех существенных условий и факторов первого (полная аналогия). Метод научной дедукции состоит в представлении изучаемых процессов как взаимодействия осуществляющих их объектов (их элементов) и объектов их внешней среды (их элементов) на основе знания законов их поведения, или, что то же самое, в моделировании изучаемых процессов из их элементов на основе знания ситуационных вариантов

¹ Вот как кратко характеризуется научная дедукция в «Политической экономии» А. И. Чупрова (1-е изд., 1892 г.): «Первая ступень дедуктивного процесса состоит в том, что при помощи индукции или основанного на ней вывода определяется закон каждой из причин, влияющих на отдельные явления. Когда законы простейших причин обнаружены, предстоит вторая ступень дедуктивного процесса: должно определить по законам причин, какое действие произведет данная их совокупность. Это – процесс вычисления: нужно вычислить, как видоизменяется каждая из причин при соединенном их действии, когда одни из них подпадают под влияние других...» [12, 45]. А вот как этот процесс описывает Дж. Ст. Милль в «Системе логики...»: «...Прежде всего необходимо знать... законы каждой из действующих вместе причин; это, в свою очередь, предполагает либо некоторый прежний процесс наблюдения или эксперимента над каждой причиной в отдельности, либо же прежнюю дедукцию, которая должна в своих конечных посылках зависеть от наблюдения или эксперимента» [9, 416]. Как пишет Дж. С. Милль далее, «когда законы причин установлены и удовлетворительно выполнена первая часть рассматриваемого нами теперь важного логического процесса, исследователь приступает ко второй его части: к определению (на основании найденных законов причин) того, какое именно следствие произойдет под влиянием того или другого сочетания этих причин. Это – процесс «вычисления» в очень широком смысле этого термина, весьма часто предполагающий и процессы вычисления в самом узком значении этого слова» [9, 420].

²Как пишут В.П. Кохановский, В.И. Пржиленский и Е.А. Сергодеева в работе «Философия науки» (2006 г.) об изменениях, возникших при переходе от классического к неклассическому этапу развития науки, совершившемуся в конце XIX в., «новую трактовку получил и объект познания. Он понимается не как тело, а как процесс...» [4, 230].

³Пример, который приводит В. Минто: «Представим себе, например, такой случай: человек ранен в голову и падает мертвым. Мы исследуем явление смерти: случай, где его нет, это – прежнее состояние человека, пока он не получил раны, а случай, где оно есть, это – его состояние после раны» [10, 380]. Кстати, и сам Дж. Ст. Милль указывал на существование соответствующей разновидности метода разницы и даже считал ее главной. Как он писал, обосновывая неприменимость метода разницы в форме опыта (эксперимента) для изучения сложных явлений, «...обыкновенный процесс метода различия – сравнение состояния вещей после опыта с состоянием их перед опытом – оказывается совершенно непригодным в случаях смешения следствий...» [9, 413].

последних. При этом законы отдельных действий или элементов изучаемых процессов устанавливаются на основе той же дедукции, научной индукции или математического метода.

Приведенные выше формулировки научных методов индукции и дедукции позволяют четко провести разницу между ними и теми методами индукции и дедукции как методами вывода зависимостей, которые представлены в логическом методе современной науки.

Индукция, представленная в современном методе, – обобщение нескольких одинаковых частных зависимостей. Необходимость проверки изучаемой зависимости на нескольких случаях перед ее генерализацией объясняется отсутствием требования учета всех ее существенных причин. Понятно, что в этих условиях даже многократное повторение не может обеспечить «убедительность» полученного вывода. Научная же индукция есть генерализация одного случая, но основанная на полном учете всех его существенных обстоятельств, что и позволяет получить «строгий» вывод в ходе изучения одного случая. То, что называется индукцией в современном логическом методе, на рубеже XIX–XX вв. именовалось специалистами по экономической методологии низшим типом индукции. Он трактовался как элемент метода наблюдения, используемый для предварительной разработки законов, именованных в таком случае эмпирическими. Как писал Дж. Н. Кейнс в своей работе «Предмет и метод политической экономии» (1890 г.), «господство низшего типа индуктивного мышления в разработке экономических вопросов является одним из самых обильных источников заблуждений в этой области...» [3, 162].

Дедукция, представленная в современном логическом методе науки, есть применение для изучения нового случая ранее выведенной на основе формальной индукции «нестрогой» зависимости. Понятно, что такое исследование может привести к ошибкам в объяснении экономических явлений и формировании мер экономической политики. В научном логическом методе ей противостоит второй вариант индукции, состоящий в применении для изучения нового случая ранее полученной, причем все равно каким методом (посредством первого варианта научной индукции, научной дедукции или математического метода), «строгой» зависимости на основе изучения всех существенных обстоятельств нового случая, что обеспечивает получение такого же «строгого» вывода.

При этом среди современных методов индукции и дедукции отсутствует аналог метода научной дедукции, которая признавалась главным методом экономического исследования в паре «индукция–дедукция» по причине сложности процессов, изучаемых в экономической науке (см. ниже).

Существенным недостатком характеристики научных методов индукции и дедукции в работах по методологии политической экономии и в теоретических разделах курсов науки, написанных в конце XIX – начале XX в., было то, что они не противопоставлялись формально-логическим методам индукции и дедукции, что также выступило благоприятным условием для последовавшего вскоре демонтажа логического метода науки с переходом к трактовке соответствующих методов в формально-логическом духе. Это совершенно непростительно не только в виду последствий для судьбы логического метода, но и потому, что образец характеристики научных методов индукции и дедукции в противопоставлении их формально-логическим методам с такими же названиями уже существовал в философии науки и был представлен в хорошо известной ученым-политэкономам работе философа и логика В. Минто¹.

История формальных методов индукции и дедукции восходит к логике Аристотеля, назначением которой было служить руководством для модной в соответствующие времена умственной игре – игре в вопросы и ответы (диалектике), в ходе которой спрашивающий должен был вынудить собеседника согласиться с утверждением, противоречащим тому, которое он первоначально взялся защищать. История научных методов индукции и дедукции восходит ко времени становления современного естествознания. Соответствующие названия они получили из-за определенного внешнего сходства с формальными методами – в обоих случаях представлены выводы непосредственно от фактов и выводы непосредственно от теоретических положений. Особые заслуги в разработке научного логического метода исследования принадлежат Дж. Ст. Миллю, который в своей «Системе логики...» вывел, в частности, пять индуктивных (т.е. отталкивающихся

¹Как отмечал В. Минто в работе «Дедуктивная и индуктивная логика», «в основе всех этих учений лежит одно и то же стремление предотвратить заблуждения и предохранить разум от ошибок» [10, 17], «...нет никакого антагонизма между этими двумя ветвями логики; они задаются различными целями: одна дополняет другую, но ни одна не может заместить другой» [10, 19].

непосредственно от фактов) методов, которыми пользовались ученые, главным образом, из области естествознания для вывода законов своих наук: 1) метод сходства (совпадения), 2) метод различия (разницы), 3) соединенный метод сходства и различия, 4) метод остатков, 5) метод сопутствующих изменений)¹. При этом он установил, что единственным «строгим», т.е. научным, методом из данного списка выступает метод различия.

Следует отметить, что определенную путаницу, усложнившую разделение двух ветвей логики, обусловило то, что первые учения о методе (логике) науки стали возникать под названием «индуктивная логика», поскольку становление науки происходило под лозунгом согласования выводов с фактами реальной жизни, что противопоставлялась религиозной науке, занимавшейся объяснениями и выводом правил поведения из догматов церкви, метод которой стал именоваться «дедуктивным». По этой причине формальную индукцию и дедукцию стали относить к дедуктивной логике (иногда – к силлогистической), а в научной индукции – выделять наряду с собственно индукцией и дедукцию².

В рассматриваемом периоде времени развития экономической методологии были предприняты попытки исследовать границы применимости научных методов индукции и дедукции исходя из особенностей процессов, изучаемых в экономике³, и характера их исследования, влияющих на метод, в ходе которых был, в частности, получен вывод о том, что в абстрактном (противопоставляемом историческому или национальному) и позитивном исследовании народного хозяйства применим, главным образом, лишь метод научной дедукции. К сожалению, данное исследование в связи с последующим демонтажем научного логического метода остановилось в самом начале.

В 20-е гг. прошлого века в отечественной науке началась переделка метода экономического исследования, состоящая в согласовании его формулировки метода с представлениями о методе социально-экономического исследования классиков марксизма-ленинизма. Именно тогда главным логическим методом исследования был объявлен метод научной абстракции – благодаря утверждению К. Маркса о том, что «...при анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции» [8, б]. Индукция и дедукция получили формально-логическую трактовку, так как такую трактовку им давали К. Маркс, Ф. Энгельс и В. И. Ленин. Движущие причины соответствующего процесса следует искать в ответе на вопрос, кому это нужно. Здесь можно выделить и простое стремление авторов понравиться тов. И. В. Сталину (на первых этапах), и желание избавиться от определенных неудобств, связанных с существованием научного метода, – он «мешает» делать политически ангажированные выводы, для получения которых, кстати, хорошо приспособлен диалектический материализм, относящийся к философскому уровню метода исследования⁴.

¹Метод сходства: если все предшествующие явлению обстоятельства, кроме одного, могут отсутствовать, не уничтожая при этом явления, то это единственное обстоятельство и является его причиной. Метод различия: если случай, в котором исследуемое явление встречается, и случай, в котором оно не встречается, одинаковы во всех обстоятельствах, кроме одного, то это обстоятельство и является причиной данного явления. Соединенный метод сходства и различия является способом получения дополнительной уверенности в правильности вывода, полученного методом сходства, на основе метода различия, когда из всех обстоятельств рассматриваемого случая исключается только причина, выявленная методом сходства, и при этом исчезает изучаемое явление. Метод остатков: если из явления вычтешь ту его часть, которая является следствием известных причин, то оставшая часть явления есть следствие оставшихся причин, предшествующих данному явлению. Метод сопутствующих изменений: если какое-то явление изменяется всякий раз, когда изменяется другое, то между ними имеет место причинная связь.

² Подобное словоупотребление, граничащее с терминологической путаницей, представлено в рассматривавшихся выше работах Дж. Ст. Милля и В. Минто.

³ Среди таких особенностей, отличающих процессы, изучаемые в экономике, от процессов, главным образом изучаемых в естествознании и технике, выделялись, прежде всего, особенности, обуславливающие сложность изучения соответствующих процессов: 1) множественность их причин (условия и факторов), 2) совместное действие факторов, 3) постоянное изменение причин, 4) взаимовлияние причин.

⁴Как пишет Ю. И. Будович в статье «Курс отечественной политэкономии середины XIX – начала XX в. о методе экономического исследования», характеризуя метод советской политической экономии, «методом получения выводов стала зачастую искусственная подгонка хозяйственных явлений под категории философских законов с нужным следствием. Так, на основании философского закона соответствия формы содержанию в науке делался вывод о том, что развитие производительных сил неизбежно потребует общественной собственности на средства производства. Для его доказательства необходимо было лишь объявить рост масштабов производства и взаимозависимости между отдельными частями экономики усилением общественного характера производительных сил, а отношения собственности назвать формой, в которой происходит это развитие» [2, 84].

В западной науке также происходит утрата представления о научных методах индукции и дедукции и замена их формально-логическими методами с теми же названиями. Первоначально главной причиной послужила математизация науки – необоснованный упор на применение в исследовании математического метода, в результате чего сокращается сфера использования других научных методов вывода зависимостей – дедукции и индукции. Затем в печальной судьбе научного логического метода сыграл роль официальный отказ западного методологического истеблишмента от изучения контекста открытия, озвученный в экономической теории М. Фридменом и подтвержденный позднее М. Блаугом, фактический обязавший методологов заниматься только вопросами того, как экономисты подтверждают свои теории. Дело довершило фактическое объявление «дурным тоном» методологических исследований занятие вопросами предмета и метода науки в целом.

Важно отметить, что метод научной дедукции, хотя и «на задворках» официальной теории метода экономического исследования, но тем не менее продолжает существовать. Он представлен, в частности, в виде метода под названием «Мысленный эксперимент». Это было второе название метода научной дедукции в политэкономии конца XIX – начала XX в.

Перманентные «провалы» государственного регулирования экономики, низкий уровень корпоративных управленческих решений, превративший в «золотое правило» экономики тезис о неизбежном разорении 25 % новых коммерческих предприятий в течение первого года своего существования и т.д., могут быть непосредственно связаны с отсутствием адекватной общепринятой теории метода экономического исследования, идеал которого формирует экономическая теория как фундаментальная экономическая наука. Многочисленные доводы указывают на то, что его логический элемент должен формироваться в терминах научных методов индукции и дедукции, в связи с чем их официальное возвращение в метод науки, естественно, в современном виде (см. выше), представляется крайне необходимым. Но этот момент является лишь начальным этапом необходимых преобразований, создающим основу для последующей детальной разработки метода исследования для всех экономических наук и видов практики экономического управления (работа по развитию теории научного логического метода экономического исследования представлена, в частности, в трудах Лебедева К. Н. [5, 122-12], [6, 10-17], [7, 85-89]).

Список использованных источников

1. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: пер. с англ. М.: Журнал «Вопросы экономики», 2004.
2. Будович Ю. И. Курс отечественной политэкономии середины XIX – начала XXв. о методе экономического исследования // Вестник Финансовой академии. 2004. № 1.
3. Кейнс Дж. Н. Предмет и метод политической экономии. М.: Типография И. А. Баландина, 1899.
4. Кохановский В. П., Пржиленский В. И., Сергодеева Е. А. Философия науки: учеб. пособие. М.: МарТ, 2006.
5. Лебедев К. Н. Индукция и дедукция в экономическом исследовании // Экономические науки. 2008. № 42.
6. Лебедев К. Н. Метод экономической науки и политики: уровень общенаучных методов // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 31 (160).
7. Лебедев К. Н. К вопросу о реконструкции метода экономического исследования // Экономические науки. 2010. № 70 (9).
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. 1. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1983.
9. Милль Дж. С. Система логики силлогистической и индуктивной. Изложение принципов доказательства в связи с методами научного исследования. М.: Издание Г. А. Лемана, 1914.
10. Минто В. Дедуктивная и индуктивная логика. М.: Типография Товарищества И. Д. Сытина, 1905.
11. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS, 1994. Вып. 4.
12. Чупров А. И. Курс политической экономии. М.: Издание М. и С. Сабашниковых, 1918.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ И ИНСТРУМЕНТАРИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ, ПРАВА И ПОЛИТИКИ

Лебедева А.К., Будович Ю.И.

Как известно, познание общества обеспечивается всем комплексом наук о различных сферах социальной жизни (экономической, политической, правовой и т.д.). При этом общепризнанным является тезис о том, что успешное познание общества возможно только при условии тесного взаимодействия между соответствующими науками. Каким же должно быть это взаимодействие и каковы его реальные формы? Изучение вводных глав учебников и учебных пособий по основным общественным дисциплинам (экономическая теория, политология, правоведение и др.) показывает, что под таким взаимодействием понимается исследование с учетом результатов друг друга, а под результатами понимаются результаты изучения процессов, относящихся к соответствующим сферам (факты, законы и др.), и успешные приемы и методы исследования. Представляется, однако, что взаимодействия по соответствующим линиям не достаточно для успешного развития как каждой из общественных наук, так и всего социального исследования. Необходимо значительно более тесное взаимодействие общественных наук в части методологии исследования, которое не должно замыкаться лишь на обмене хорошо себя зарекомендовавшими методами исследования. О том, что такового более тесного взаимодействия нет, лучше всего говорит отсутствие какого-то единого подхода к структуре теоретических отделов учебников и учебных пособий по основным общественным дисциплинам (или тех же вводных глав) и самим наполняющим эти отделы теоретическим конструктам. Сразу скажу, что интерес автора к данной теме продиктован не столько заботой об эффективности научного социального исследования, сколько стремлением избавить студентов от лишних сложностей, связанных с изучением общественных наук, которые, на наш взгляд, непосредственно вытекают из их недостаточного взаимодействия в вопросах методологии.

Прежде всего, отсутствует единый подход к формулировке предмета исследования, в частности, его объекта, т.е. соответствующей сферы жизнедеятельности. Так, в экономической теории объект исследования получает определение через условия снабжения человеческой деятельности используемыми в ней ресурсами – предметом экономической теории считается поведение людей в условиях редкости ресурсов. В этих условиях, приступая к изучению предметов, например, политологии или правоведения (этими науками и экономической теорией автор статьи и ограничивается в своем анализе), если соответствующие темы в них изучаются позже, было бы естественным ожидать определений видов социальной жизни, исследуемых этими науками, так же в виде условий обеспечения деятельности ресурсами. Это позволило бы уяснить границу между науками, тем более что в самой экономической теории ничего не говорится о том, как по данному признаку происходит разграничение известных сфер жизни общества. Однако подобных определений объектов политологии и правоведения вы не встретите, в связи с чем соответствующий вопрос остается для студента невыясненным. Разумеется, можно понять объективную причину, по которой политологи и правоведы не определяют «свои» сферы жизни общества на основе признака «обеспеченность ресурсами». Дело в том, что этот признак вовсе не является признаком разграничения объектов исследования общественных наук – и политическая деятельность, и законотворчество могут происходить в условиях нехватки ресурсов, т.е. экономисты-теоретики ошибаются. Однако правилом «общезития» наук должно быть не политкорректное молчание, а активное взаимодействие, состоящее в указании на ошибки в аналогичных теориях и концепциях, предложении вариантов решения соответствующих проблем, наконец, в общих усилиях по решению теоретических вопросов, если имеющиеся варианты их решения в разных науках являются неудовлетворительными. На наш взгляд, единый подход к определению объекта общественной науки должен основываться на разграничении видов деятельности, так как на житейском уровне сферы жизни общества представляются как специфические виды деятельности: когда я продаю или покупаю какую-то вещь, я занимаюсь экономической деятельностью, хожу на митинги – политической, участвую в общественном обсуждении какого-то закона – юридической, и т. д.

Бросается в глаза и такое отличие подходов к формулировке предмета в трех рассматриваемых науках, как то, что в политологии предметом науки зачастую называют результаты научной деятельности (законы, закономерности). Так, в Википедии предметом политологии называют «закономерности взаимоотношений социальных субъектов по поводу политической власти», «тен-

денции и законы функционирования и развития политической жизни» [1]. А, например, в экономической теории словом «предмет» называют сам изучаемый объект – деятельность людей в условиях редкости ресурсов или, как было раньше, богатство или производственные отношения.

Такая ситуация с трактовкой предметов общественных наук, отражающая недостаточную разработанность соответствующих вопросов, наблюдается в условиях, когда адекватная трактовка предметов наук признается главным (наряду с адекватной трактовкой их методов) условием эффективной организации научного исследования в обществе [2].

Нет единого подхода к определению функций науки. Интуиция подсказывает, что эти функции у общественных наук должны быть одинаковыми. Между тем, в социальных науках нет единства по вопросу выделяемых у них функций. Для иллюстрации его отсутствия наиболее показательным является исследование одного источника, например, той же Википедии. Согласно Википедии, у экономической теории выделяются пять функций: 1) познавательная, 2) методологическая, 3) образовательная, 4) практическая, 5) прогностическая [3]. Но, согласно тому же источнику, у политологии имеется семь функций: 1) гносеологическая, 2) аксиологическая, 3) теоретико-методологическая, 4) социализирующая, 5) мотивационная, 6) практико-политическая, 7) прогностическая [1]. Так как в статье Википедии «Юриспруденция» функции этой науки почему-то не приводятся, воспользуемся списком функций правоведения из другого источника: 1) познавательная, 2) интерпретационная, 3) прогностическая, 4) эвристическая, 5) коммуникативная, 6) прикладная, 7) идеологическая, 8) воспитательная [4]. В результате данного «разнобоя» на изучение функций общественных наук, преподаваемых в вузе, приходится тратить времени во столько раз больше, сколько таких наук преподается.

Такая же ситуация наблюдается с трактовкой методов и подходов общественных наук. Согласно тому же источнику, к методам экономической теории (очевидно, общенаучным) относятся: анализ и синтез, индукция и дедукция, математическое моделирование и научная абстракция, а среди подходов выделяется только один системный подход (обозначен как метод!) [3]. В свою очередь, соответствующая группа методов политологии включает (жирным шрифтом выделены дополнительные методы): анализ и синтез, индукцию и дедукцию, **аналогию**, моделирование, **классификацию**, абстрагирование и **восхождение от абстрактного к конкретному**, **сочетание исторического и логического анализов**, **мысленный эксперимент**; у политологии дополнительно выделяется группа эмпирических методов: статистика, анализ документов, опрос, интервьюирование, лабораторные эксперименты, теория игр, современные компьютерные технологии; а число используемых подходов просто «зашкаливает» (их 10!): социологический, бихевиоралистский, нормативно-ценностной, функциональный, системный, антропологический, психологический, социально-психологический, критико-диалектический, сравнительный [1]. Поскольку в статье «Юриспруденция» Википедии так же отсутствует характеристика методов и подходов соответствующей науки, для их освещения воспользуемся другим источником, «заслуживающим доверия». Он показывает, что у политологии подходы как таковые не выделяются, а выделяемые методы почему-то «походят» на подходы: структурный, системный, сравнительный, диалектический [5]. Такой «разнобой» наблюдается в условиях, когда в философской науке проводится мысль, что общенаучные методы и подходы одинаковы для всех наук, что различаются лишь их конкретные методы, представляющие собой специфические формы использования общенаучных методов. Понятно, что рассмотренная ситуация так же приводит к кратным непроизводительным затратам времени лиц, получающих высшее образование. Вместо того, чтобы просто повторить (и, следовательно, лучше усвоить) то, что было изучено ранее применительно к другой социальной науке, соответствующую тему приходится учить «заново».

Разумеется, единая трактовка метода общественных наук должна быть правильной. Современные исследования по вопросам метода общественных наук указывают на наличие существенных недостатков даже в общепризнанных в этих науках положениях. Так, была установлена необоснованность современной трактовки общенаучных методов индукции и дедукции [6], было показано, что системный подход, который выделяется во всех общественных науках, не является адекватной методологией социального исследования – это методология изучения организмов и машин [7].

Печально, что в этих условиях философия, призванная осуществлять в науке интегрирующую функцию, занимает по отношению к рассмотренной выше ситуации в методологии общественных наук пассивную позицию, так как в теории научного познания, представляющей собой

элемент стандартного курса философии, требование реализации единого подхода к формированию теоретических разделов учебных курсов социальных наук не формулируется. При этом аналогичные теории и концепции, представленные в учебном курсе философии, сами выступают дополнительным «грузом» для студентов, так как отличаются от приводимых в общественных науках. Так, в «философской» концепции функций науки представлены следующие ее три функции: 1) мировоззренческая, 2) технологическая, 3) рационализации человеческого поведения и деятельности [8].

У проблемы обеспечения единства преподаваемого знания, частью которой является рассмотренная здесь проблема несовпадения методологических теорий и концепций, очевидно, есть разные уровни решения. На самом примитивном уровне она может быть решена в рамках отдельных учебных заведений на основе ректорских приказов об обязательном согласовании аналогичных теорий и концепций в выпускаемых вузами учебниках и учебных пособиях, методических материалах и прочитываемых лекциях.

Список использованных источников

1. Википедия URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%B8%...> (дата обращения 04.01.2014).
2. Будович Ю. И. Определение предмета экономической теории и перспективы развития науки // Социально экономические явления и процессы. Тамбов, 2010. № 6.
3. Википедия URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%DD%EA%ED%EE%ED_%EC%E8%F7%... (дата обращения 04.01.2014).
4. Электронная онлайн библиотека. URL: <http://banauka.ru/3588.html> (дата обращения 04.01.2014).
5. Онлайн библиотека PLAM.RU. URL: <http://www.plam.ru/shpori/pravovedenie/pl.php> 24.02.2014.
6. Лебедев К. Н. Индукция и дедукция в экономическом исследовании // Экономические науки. 2008. № (5) 42.
7. Лебедев К. Н. Системный подход – методология изучения организмов и машин // Экономические науки. – 2008. – № (6) 43.
8. Философские концепции науки / Электронный ресурс. URL: <http://www.nauka-filosofia.info/p72aal.html> (дата обращения 04.01.2014).

УЧЕТ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМОЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Лебедева Н.Ю.

Формирование резервной системы является базисным приоритетом любой институциональной единицы. Именно резервная система обеспечивает стабильную, устойчивую работу любого предприятия нивелируя риски производимых им операций и формируя «подушку безопасности» от воздействия внешних факторов и угроз.

Перманентное изменение состояния экономики, стихийность динамики экономических процессов, неустойчивость национальных валют, трансграничность и взаимообусловленность финансовых потоков обуславливают особое внимание уделяемое вопросам сохранения стабильности экономического развития в любой сфере, и в первую очередь в банковском секторе.

Банковский сектор без преувеличения можно назвать «столпом национальной экономики». Именно через него происходит наполнение экономики деньгами. Данное обстоятельство, несет в себе и значительные финансовые риски, сказывающиеся на устойчивости развития всей национальной экономической системы и, в конечном итоге, качестве жизни граждан конкретной страны. Именно из финансового сектора вырос и мировой экономический кризис 2008 года, зародившийся в сфере ипотечного кредитования и перекинувшийся на реальный сектор экономики, последствия которого испытываются до сих пор.

Все вышесказанное заставляет с особой внимательностью подходить к обеспечению финансовой устойчивости национального банковского сектора, вопросам формирования резервной системы коммерческих банков адекватной сопутствующим их деятельности рискам.

Необходимо отметить, что палитра резервов создаваемых российскими банками достаточно широка. Резервы создаваемые в банковском секторе в России можно подразделить на два

вида: активные внешние резервы (резервы денег) и пассивные внутренние резервы (резервы собственности).

Активные резервы – обеспечивают стабильность всей национальной финансовой системы, нормируются Банком России и представляют собой отчисления финансовых институтов во внешние структуры. Кроме того, внешние резервы, используются Банком России как инструмент монетарной политики в качестве ограничения на использование банковского мультипликатора¹, через систему резервных требований².

Данные резервы являются для банка «бездоходными» активами и потому, снижают экономическую эффективность конкретного коммерческого банка, однако обеспечивают стабильность национальной финансовой системы.

В соответствии с «Положением об обязательных резервах кредитных организаций» Банка России № 342 – П от 07.08.2009 (ред. 15.01.2013) коммерческие банки обязаны исполнять резервные требования в отношении пассивных остатков по 106 балансовым счетам. При этом, Указанием ЦБ РФ № 2970-У от 12.02.2013 «Об установлении нормативов обязательных резервов (резервных требований) Банка России», установлены нормативы обязательных резервов начиная с 1 марта 2013 года в следующем размере:

- 1) по обязательствам перед юридическими лицами – нерезидентами в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте – 4,25%;
- 2) по обязательствам перед физическими лицами в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте – 4,25%;
- 3) по иным обязательствам кредитных организаций в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте – 4,25%.

Кроме того к активам не приносящим доход коммерческому банку можно отнести: денежные средства, корреспондентские счета в других банках, задолженность дебиторов, средства в расчетах. Достаточно часто к таким видам активов относят основные средства, нематериальные активы и капитальные вложения, однако, такое утверждения является спорным. В международной практике считается нормальным удельный вес бездоходных активов в балансе банка в пределах 15–25 %.

Активными резервами российских банков являются:

- 1) Обязательные резервы по счетам в иностранной валюте и валюте РФ перечисленные в Банк России;
- 2) Средства перечисленные в соответствии с резервными требованиями уполномоченных органов других стран;
- 3) Взносы в гарантийный фонд платежной системы;
- 4) Средства на клиринговых банковских счетах коллективного клирингового обеспечения (гарантийный фонд), открытых в Банке России.

Можно констатировать, что значительная часть активов банков формирует его убытки от невозможности альтернативного доходного использования средств.

Внутренние резервы банка – пассивные резервы собственности, обеспечивают адекватность оценки активов и резервную защиту от имманентных рисков банковской деятельности. Коммерческими банками в России создаются следующие виды пассивных резервов:

- 1) Резервный фонд;
- 2) Резерв на возможные потери по операциям с драгоценными металлами, по межбанковским операциям, по клиринговым операциям, по операциям с ценными бумагами, по операциям «овердрафт» с банками резидентами и нерезидентами, по размещению средств в банках резидентах и нерезидентах;
- 3) Резерв на возможные потери по просроченной задолженности и задолженности по процентам по предоставленным межбанковским кредитам;

¹ Банковский мультипликатор – эффект мультипликативного увеличения денежной массы в результате депозитарно – кредитных операций коммерческих банков.

² Резервные требования – инструмент монетарной политики Банка России, суть которого заключается в том, что если у банка в пассиве формируются определенного вида обязательства, Банк России требует от него осуществить вложения в конкретные виды активов в определенном объеме.

4) Резерв на возможные потери по кредитам, просроченной задолженности, просроченным процентам и прочим размещенным средствам;

5) Резервы на возможные потери по операциям финансовой аренды, по вложениям в приобретенные права требования, от активов переданных в доверительное управление, вложений в долговые обязательства, от вложений в долевые ценные бумаги, от операций с векселями, от участия в дочерних и зависимых акционерных обществах, от операций с дебиторами и кредиторами, от операций с основными средствами, от вложений в сооружение (строительство) объектов недвижимости, от материальных запасов;

6) Резервы – оценочные обязательства некредитного характера.

Пассивные резервы являются резервами источников, они формируют доходы банка от формирования «бесплатных» источников финансирования. Так же бесплатными источниками финансирования операционной деятельности банка являются скрытые резервы собственности в виде положительной разницы между рыночной и учетной стоимостью капитала банка.

Можно сделать вывод, что резервная система коммерческих банков в России, имеет развитую структуру и предусматривает достаточно возможностей для нивелирования связанных с их деятельностью рисков. В то же время, необходимо отметить, что только в 2013 году было ликвидировано 11 банков и у 17 отозвана лицензия. Качество управления в банковском секторе остается на невысоком уровне, а высокий уровень имманентного риска банковской системы подталкивает вверх и стоимость денег.

Именно по этому, качеству управленческих решений в банковской сфере уделяется особое внимание. Данное обстоятельство так же обуславливает необходимость использования инструментов бухгалтерской инженерии в управлении достаточностью резервной защиты коммерческих банков.

Нужно сказать, что в России в последние 20 лет идет активная разработка вопросов учетного управления собственностью институциональных единиц, их резервной системой, рисковыми ситуациями, взаимоотношениями с заинтересованными сторонами и других вопросов учетного управления экономическими процессами.

Необходимо заметить, что бухгалтерский учет в банковском секторе имеет определенную специфику. В частности, в банковском секторе существует такой учетный принцип как принцип разграничения активов и пассивов. Однако это не исключает возможность применения вышеназванного инструментария.

Бухгалтерский инжиниринг достаточно гибкий инструментарий, который адаптируется под любые специфичные условия институциональных единиц так как основан на фундаменте балансового уравнения, двойной записи, денежной оценке и отношениях собственности. Более того, именно в банковском секторе инструментарий производных балансовых отчетов реализует свой потенциал в наиболее полной мере.

При использовании инжинирингового учетного инструментария применяется принцип гипотетического изъятия, сформулированный голландским экономистом Теодором Липбергом¹, суть которого сводится к тому, что активы должны быть оценены в сумму убытков от их изъятия у компании.

Основная идея инструментария производных балансовых отчетов² сводится к тому, что активы и обязательства институциональной единицы представляют собой объекты учетного управления, причем факультативные. Основным объектом учетного управления является разница между двумя вышеназванными учетными объектами – собственностью институциональной единицы. Управление собственностью не может строиться на принципах отличных от базисного балансового уравнения:

$$\text{Активы} - \text{Обязательства} = \text{Капитал.}$$

¹ Теодор Липберг (1879 – 1961) – профессор амстердамского университета, впервые предложивший учетный принцип гипотетического изъятия. По мнению авторов американской энциклопедии «Классики менеджмента» – Липберг является одним из шести величайших бухгалтеров всех времен.

² Термин «производный балансовый отчет» впервые использовал великий отечественный бухгалтер А.П. Рудановский, в книге «Теория балансового учета» (1928) он рассматривает логисмографический, коммерческий и камеральный балансы как частные производные общего баланса.

Так как только соотношение активов и обязательств дает стоимость чистого имущества свободного от долгов.

В то же время необходимо признать, что и активы и обязательства имеют временной лаг в реализации в деньгах и потому подвержены рискам неадекватной денежной оценки или вообще непризнания. Поэтому основная задача производных балансовых отчетов показать адекватную оценку собственности институциональной единицы.

Алгоритм применения производных балансовых отчетов выглядит следующим образом: в качества начального оператора выступает бухгалтерский баланс (метасчета, разделы, счета), далее на баланс ставятся неучтенные факторы влияющие на собственность институциональной единицы, производится гипотетическая реализация активов и удовлетворение обязательств. В результате получается оценка собственности в виде дезагрегированного показателя чистых пассивов, а в активе остается свободная денежная масса (не покрытый убыток), при этом структура чистых пассивов раскрывает причины по которым учетная оценка собственности отличается от оценки, полученной при применении производного балансового отчета.

Инжиниринговый инструментарий производных балансовых отчетов в управлении собственностью банка может применяться по следующему алгоритму: начальный оператор (бухгалтерский баланс) банка корректируется на величину убытков получаемых банком от наличия бездоходных активов (активных резервов) и величину прибыли получаемой банком от наличия бесплатных источников (пассивных резервов). Сумма корректировки определяется исходя из процентных ставок банка и средневзвешенной цены капитала.

Так же в зависимости от цели составления производного балансового отчета на баланс банка могут ставиться такие неучтенные детерминанты собственности как рисковые ситуации, агрегаты резервной защиты, синергетический эффект от бизнес компетенций, транзакционная стоимость производимых операций, интеллектуальный капитал, и др. Оценка активов может производиться по рыночной, залоговой, справедливой, хеджированной и др. стоимости.

На последнем этапе производится гипотетическая реализация активов и удовлетворение обязательств банка.

По результатам применения инструментария производных балансовых отчетов в банковском секторе возможны четыре варианта соотношения чистых пассивов и чистых активов начального оператора:

1) Чистые пассивы больше чистых активов – свидетельствует о наличии скрытых резервов собственности у банка, это наиболее желанная ситуация;

2) Чистые пассивы равны чистым активам – свидетельствует о том, что в учете отражены все факторы влияющие на собственность (маловероятно в силу ограничений правил бухгалтерского учета и наличия бездоходных актив и бесплатных пассивов банка);

3) Чистые пассивы меньше чистых активов, но больше нуля – свидетельствует о том, что часть средств собственников потеряна в силу превышения убытка от бездоходных активов над прибылью от бесплатных источников, или, в зависимости от цели составления – превышение отрицательных детерминант собственности над положительными детерминантами В случае банкротства банка немедленно, собственники не получают свои вклады полностью, однако кредиторы (депозитари) свои средства получают в полном объеме.

4) Чистые пассивы отрицательные – свидетельствует о том, что убыток от наличия неучтенных отрицательных детерминант собственности (бездоходных активов, рисковых ситуаций, и др.) перекрыл доходность неучтенных положительных детерминант собственности банка (бесплатных пассивов, скрытых резервов, агрегатов резервной защиты, иммунизации активов, хеджирования обязательств и др.) настолько, что вкладчики банка не смогут вернуть в полном объеме вложенные в него средства.

Применение предложенного инструментария производных балансовых отчетов в банковском секторе позволит повысить качество управленческих решений в данной сфере, и прежде всего управления собственностью коммерческого банка, что положительно скажется на развитии всей национальной экономики в целом.

Список использованных источников

1. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия в бухгалтерском учете и экономическом анализе: Монография. М., 2000

2. Курсеев, Д.В. Управленческий и стратегический учет процессов внешнего и доверительного управления собственностью предприятия. Монография. Ростов н/Д: РГСУ, 2004.
3. Ткач В.И., Инжиниринговая теория бухгалтерского учета: Монография. Ростов н/Д, 2013.

К ВОПРОСУ О ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ

Литвинюк Т.А., Борозинец А.В.

Промышленная политика является одним из основных направлений государственной политики, поскольку именно промышленность играет системообразующую роль в национальной экономике, российская промышленность формирует около 30 % ВВП. Промышленная политика – это комплекс мер государственного воздействия на распределение ресурсов общества в целях совершенствования структуры национальной экономики, поддержания конкурентоспособности отдельных отраслей и предприятий, а также экономики в целом на мировых рынках, корректировки негативных последствий действия механизма рынка [1].

Целью промышленной политики РФ является обеспечение динамичного развития страны, роста благосостояния ее граждан и конкурентоспособности отечественных производителей.

Задачи промышленной политики:

- создание эффективных механизмов защиты национальных производителей от некорректных торговых практик конкурентов, в т.ч. в сфере контроля за качеством товаров и услуг и использования торговых марок (брендов);
- развитие финансовой и банковской инфраструктуры, отвечающей потребностям бизнеса в кредитных ресурсах;
- совершенствование системы валютного регулирования в части, касающейся валютных операций национальных компаний, экспортирующих готовую продукцию и импортирующих сырье, материалы, оборудование и технологии [2].

В концепции Торгово-промышленной палаты РФ объектом промышленной политики является производитель товаров и услуг (производственное предприятие, корпорация, отдельный предприниматель и т.д.), субъектами промышленной политики являются: крупный бизнес, регионы, промышленные объединения и союзы, государство.

Важным инструментом промышленной политики служат меры по регулированию прямых иностранных инвестиций. Все это подчинено главной цели реализации промышленной политики – обеспечения подъема промышленности за счет повышения эффективности и конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках [3].

Можно выделить три основных направления промышленной политики:

- инновационная политика, способствующая взаимодействию предпринимательских и научных структур, формированию инновационных предпосылок, установлению государственных целей инновационного развития государства;
- структурная политика, стимулирующая межсекторный, межотраслевой и межрегиональный перелив капитала для финансового обеспечения перестройки отраслевой и территориальной структуры промышленности в соответствии с целями промышленной политики;
- инвестиционная политика, обеспечивающая и стимулирующая капиталовложения в развитие производства и производственной инфраструктуры.

По сути реализации промышленная политика принимает вид структурной политики, где бюджетные средства направляются в те отрасли, которые смогут обеспечить достижение стратегически важных целей государства, иногда это может происходить за счет лидирующих отраслей, развитием которых можно пожертвовать в пользу отраслей находящихся на начальной фазе развития [4].

С одной стороны промышленную политику можно представить как стратегию развития промышленности страны, с другой стороны, это механизм, направленный на развитие и повышение эффективности промышленного производства, конкурентоспособности предприятий и продукции, обеспечение занятости населения.

Государственная промышленная политика, как элемент общей экономической политики, является одной из наиболее широко обсуждаемых и спорных концепций в экономической литературе и практике.

Государственная промышленная политика трактуется как в узком, так и в широком смысле слова. В узком смысле под ней понимается отраслевая политика, суть которой состоит в конкретизации общей структурной и экономической политики применительно к отдельным отраслям индустрии, в широком как государственная (бюджетная) поддержка промышленности. Методологически категория государственной промышленной политики не имеет строго определения и не нуждается в однозначном толковании. Наиболее точным является взгляд на нее как на последовательное воздействие на государственный и частный секторы в области производства и инвестирования, развития инфраструктуры и человеческого капитала, а также условия внешней торговли в целях активного стимулирования отечественного производства.

Государственная промышленная политика в системе государственного регулирования взаимодействует со всеми блоками социально-экономической политики. В самом общем виде это понятие можно определить как комплекс долгосрочных экономических политических и организационных мероприятий государства на разных уровнях национальной экономической системы, направленных на:

- развитие и эффективное использование промышленного и экспортного потенциала;
- совершенствование промышленной организации (размещение производства, стимулирование инвестиционной и производственной деятельности, формирование промышленных групп, поощрение мелкого и среднего бизнеса);
- улучшение отраслевой структуры экономики за счет создания более благоприятных условий для развития приоритетных секторов (с точки зрения социально-экономического значения, научно-технических перспектив, высокого потенциала роста и конкурентоспособности), и создания новых отраслей;
- разработку и освоение научно-технических достижений, реализацию масштабных общенациональных программ НИОКР;
- поддержание оптимальной конкуренции в отраслях (квотирование производства, антимонопольная политика, стимулирование конкуренции).

Суть государственной промышленной политики состоит в том, что она представляет собой систему воздействующих на экономическое положение отраслей и предприятий мер прямого и косвенного государственного регулирования инновационного, конкурентоспособного и эффективного развития промышленности и устранения для этого препятствий, которые не могут быть преодолены механизмами саморегулирования рынка. Благодаря этому государство обеспечивает реализацию приоритетов в промышленном развитии через осуществление конкретных производственных проектов, а также поддерживает национального производителя в конкурентной борьбе на национальном и мировом рынках.

Важнейшим условием осуществления промышленной политики является создание соответствующей нормативно-правовой базы, определение «правил поведения» экономических субъектов и совершенствование механизма контроля над соблюдением этих правил. Современная законодательная база, зачастую не обеспечивает достижения цели модернизации и структурной переориентации экономики, среди ее узких мест можно выделить отсутствие эффективного механизма дифференциации налоговых и иных инструментов для стимулирования притоков капитала, необходимых финансовых инвестиционных инструментов.

На данный момент Российский союз промышленников и предпринимателей и его рабочие органы – Комитеты, Рабочие группы, отраслевые комиссии принимают активное участие в обсуждении документов по определению промышленной политики в Российской Федерации в целях формирования позиции бизнеса и внесения соответствующих предложений по их реализации. В рамках данной работы, 26 сентября 2013 года на XII международном инвестиционном форуме «Сочи-2013» состоялось обсуждение стратегии промышленной политики России на ближайшую перспективу. По итогам данного обсуждения Комитетом Государственной Думы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству были вынесены материалы на рассмотрение, содержащие основные положения концепции промышленной политики в РФ.

Также депутаты Государственной Думы внесли на рассмотрение законопроект «О национальной промышленной политике в РФ». Документ призван способствовать выработке и реализации стратегических приоритетов развития промышленности как основы развития экономики и социальной сферы. В представленном законопроекте определены понятия, субъекты, объекты промышленной политики, субъекты промышленной деятельности, мер государственной под-

держки субъектов промышленной деятельности, законопроект содержит перечень полномочий органов государственной власти в сфере промышленной политики. Организациям и предпринимателям, занимающимся промышленной деятельностью, планируется оказывать дополнительную господдержку в форме бюджетных субсидий, займов на льготных условиях, консультаций, помощи в повышении квалификации работников, освобождения от уплаты налогов и др. Предполагается, что данный законопроект не будет носить отраслевой специфики и ориентирован на весь промышленный комплекс России.

Таким образом, на данный момент вынесены на рассмотрение несколько законопроектов, которые должны способствовать развитию промышленности в России.

Список использованных источников

1. Экономический словарь // <http://abc.informbureau.com> [25.11.2013 г.].
2. Доклад о промышленной политике РФ // <http://prompolit.ru> [25.11.2013 г.].
3. Факторы и инструменты формирования промышленной политики вертикально интегрированной корпорации // Автореферат Т.А. Литвинюк на соискание ученой степени кандидата экономических наук, – Владикавказ, 2007, – 27 с.
4. Статистика развития, институт региональных инновационных систем // <http://innosys.spb.ru> [25.11.2013 г.].

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПРОМЫШЛЕННОГО РОСТА

Литвинюк Т.А., Файзиева Н.Р.

Сегодня экстенсивные факторы развития экономики практически исчерпаны в связи с чем возникает необходимость повышать эффективность национального хозяйства на основе качественного совершенствования факторов производства, то есть на основе всемерного использования достижения научно-технического прогресса. От успешной реализации инновационной деятельности зависит конкурентоспособность страны и её место в мировой экономике. Развитие промышленности, преодоление возникшего отставания в области научных разработок и технологий – одна из основополагающих целей стратегии национальной экономической безопасности России.

В условиях ослабления государственного регулирования экономического роста, процесс инновационного развития носит стихийный характер, как следствие Россия отстаёт от развитых стран по качеству жизни, производительности труда и уровню использования экономических ресурсов. Поэтому чрезвычайно важно исследовать эту проблему, выявить формы, методики и приоритеты устойчивого развития промышленности России при помощи факторов инновационной деятельности.

Промышленность все активнее применяет к новым товарам, услугам и формам организации бизнеса новые технологии. И конкурентное преимущество на рынке сейчас имеют организации, осуществляющие долгосрочную стратегию инновационного развития, ориентированную на разнообразные потребности рынка, постоянное и непрерывное создание и реализация нововведений – главный фактор преуспевания в конкурентной борьбе любого предприятия, региона и страны в целом [1].

Центр экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации совместно с территориальными комитетами государственной статистики провел выборочное конъюнктурное обследование инновационной деятельности промышленных предприятий России. В ходе опроса выявлялись и обобщались мнения руководителей предприятий об основных целях и результатах инновационной деятельности, источниках финансирования, а также факторах, сдерживающих внедрение нововведений на предприятиях различных отраслей промышленности, форм собственности и численности занятых. В обследовании приняли участие свыше 700 предприятий, 11 крупнейших отраслей промышленности из 23 регионов России. При этом под инновационной деятельностью подразумевалась деятельность организации, направленная на разработку и внедрение новых технологий или значительного усовершенствования готовой продукции.

Результаты обследования свидетельствуют о том, что с ростом предпринимательской активности в 2012 года наблюдалось оживление инновационной деятельности. Так, с 26 % в

2011 года до 32 % в 2012 года возрос удельный вес предприятий, осуществляющих инновации в принципе. Среди обрабатывающих отраслей промышленности самая высокая доля инновационно-активных предприятий, по-прежнему, сохранялась в машиностроении и металлообработке – 47 % предприятий, а также химической и нефтехимической промышленности – 36 % предприятий. Возросли масштабы инновационной деятельности и в других отраслях, ориентированных на удовлетворение потребностей внутреннего рынка. В частности, в пищевой и легкой промышленности доля инновационно-активных предприятий в 2012 году составила 27 % (против 20 % во 2011 года). За этот же период увеличилась на 10 процентных пунктов и составила 33 % доля инновационно-активных организаций в промышленности строительных материалов.

Более высокая инновационная активность характерна для крупных промышленных компаний с численностью занятых свыше 3000 человек, где до 60 % предприятий осуществляют нововведения. Предприятия этой группы лучше обеспечены собственными финансовыми средствами, обладают более высоким научно-техническим потенциалом, зачастую имеют собственную исследовательскую базу и более квалифицированный персонал.

Для инновационно-активных предприятий характерен более высокий спрос на выпускаемую продукцию, которая поставляется не только на внутренний рынок, но и на внешний. Так, в целом по выборке, на внешний рынок выходят около 60 % промышленных предприятий обрабатывающих отраслей, среди инновационно-активных промышленных предприятий – более 70 %.

Рост спроса на промышленную продукцию на внешнем рынке в 2012 году в целом по выборке отмечен у 9 % организаций, у инновационно-активных предприятий этот показатель выше – 18 % организаций. При заключении экспортных сделок предприятия, активно внедряющие инновации, также имеют заметное преимущество, так в 2012 году 15 % из них увеличили объем экспортных сделок, для 50 % объем остался неизменным, у 17 % предприятий объем экспортных сделок сократился, для промышленности в целом эти показатели ниже – соответственно – 9 %, 36 % и 11 % организаций. Высокая конкуренция на рынке отечественных товаропроизводителей вынуждает предприятия внедрять инновации. Так, по мнению респондентов, мотивацией проведения инноваций для 76 % промышленных предприятий в 2012 году являлась высокая конкуренция на внутреннем рынке. Значима и конкуренция на внешнем рынке. В частности, в 2012, также как и ранее, более чем для 40% промышленных предприятий конкуренция на внешнем рынке была побудительным мотивом инновационной деятельности. Во многом инновационной активности способствуют требования предприятий-смежников и заказчиков. Так, возросла с 35 % в 2011 году до 44 % в 2012 году доля промышленных предприятий, которым предприятия – смежники и заказчики предъявляют требования обновления производства.

Вместе с тем, слабое воздействие на инновационную деятельность промышленных предприятий оказывают государственные программы в данной области, так, по мнению большинства опрошенных руководителей, «участие в программах государственной поддержки» не оказало значимого воздействия на инновационную активность предприятий.

Современный уровень конкурентоспособности промышленной продукции пока нельзя назвать высоким, однако внедрение технологических инноваций укрепляет позиции отечественного промышленного производства, как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Анализ, проведенный на основе статистических данных промышленных предприятий показал, что рост расходов на приобретение новых машин и оборудования способен дать более высокую отдачу в терминах роста объема производства и прибыли предприятия, чем при инвестировании в целом в инновационную деятельность предприятия, учитывающего совершенствования техники и технологии. Влияние инвестиций в инновационную сферу промышленных наукоемких предприятий на объемы продукции и прибыль описывается различными математическими зависимостями, которые в большинстве своем носят нелинейный характер, что подтверждает комплексный характер эффекта от инноваций и свидетельствует о необходимости разделения промышленных предприятий на однородные группы, учитывающие специфику их деятельности [2].

Государство должно осуществлять регулирование инновационной сферы путем проведения инновационной политики, современное содержание которой включает поддержку всех стадий инновационного процесса: фундаментальных исследований, НИОКР, выпуска опытной партии продукции, организация массового производства, продвижения и реализации на рынке. «Концепция инновационного развития страны до 2020» официально закрепила необходимый курс на обеспечение большей динамичности развития, на инновационную и структурную модернизацию экономи-

ки, на активизацию социальных ориентиров. В 2007 г. Минэкономразвития РФ впервые за годы реформ представило проект долгосрочной концепции социально-экономического развития страны до 2020 г., где предложен, по сути, трехэтапный переход к модели инновационного развития, который включает в себя следующие этапы: 2008–2012 гг.; 013–2017 гг.; 2018–2020 гг.

Особенность перехода к инновационному типу развития в России состоит в том, что стране предстоит одновременно решать задачи догоняющего и опережающего развития. В условиях мировой конкуренции и открытой экономики вряд ли возможно догнать развитые страны по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах экономики, которые определяют прогрессивную специализацию России в мировом хозяйстве.

В концепции Минэкономразвития приведены качественные и количественные показатели инновационного типа роста, в ней говорится, что в структуре экономики ведущая роль переходит к отраслям науки, высокотехнологичным отраслям промышленности. Ядро инновационного развития составляет машиностроение, на современном этапе все его виды должны быть наукоемкими и высокотехнологичными, что требует разработки программно-целевой национальной стратегии.

Высокая доля НИОКР в стоимости современных машин и оборудования обуславливает широкую бюджетную поддержку разработки и освоения в производстве новых моделей техники, а также лизинга и других форм стимулирования обновления машин и оборудования.

Сегодня главная стратегическая задача состоит в переходе промышленности и экономики страны в целом на инновационный путь развития, при этом к задачам, обеспечивающим решение стратегической цели можно отнести:

- формирование фундаментальных научных знаний;
- переориентации сферы НИОКР с военно-технических задач на решение проблем улучшения качества жизни;
- восстановление машиностроения на новой технико-технологической базе;
- реализации стратегии экономии природных ресурсов;
- формирования национальной инновационной системы [3].

Для решения выделенных стратегических задач первоочередные тактические цели состоят в снижении налогового бремени с инновационных предприятий, осуществлении политики протекционизма в области новых технологий, развитие инновационной инфраструктуры, поддержка венчурного финансирования инновационных проектов, поддержка экспорта высокотехнологичной продукции за рубеж, определение перечня и механизма реализации основных инновационных проектов государственного назначения, формирование благоприятных условий для развития малого инновационного предпринимательства, всесторонняя поддержка инновационно-ориентированных предприятий, облегчение процедуры официальной регистрации учреждений и организаций, занимающихся научно-технической инновационной деятельностью. Реализация этих и других мер должна резко повысить устойчивость и конкурентоспособность промышленности страны в целом.

Список использованных источников

1. Бек М.А., Бек Н.Н. Проблемы инновационного развития высокотехнологичных отраслей промышленности России. М.: Новый Дом, 2012. С. 112.
2. Факторы и инструменты формирования промышленной политики вертикально интегрированной корпорации // Автореферат Т.А. Литвинюк на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Владикавказ, 2007. 27 с.
3. Щипанова Д. Г. Формирование инновационной системы управления развитием промышленного предприятия как фактор повышения конкурентоспособности // Вестник адыгейского государственного университета. №5. 2012. 49 с.

СОВРЕМЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Макитова Л.И.

Современное региональное экономическое развитие в стране зависит от степени согласованности в политике трёх уровней власти: федерального центра, регионов и муниципалитетов. В настоящее время тенденция на восстановление процесса договорного сотрудничества прослежи-

вается, но ещё существуют разногласия в организации региональной экономической политики. Основной причиной является отсутствие необходимых подзаконных нормативно-правовых актов. С одной стороны, это может привести к торможению восстановления региональной экономики, с другой стороны – к вертикальной и горизонтальной нестабильности всей системы государственного и муниципального управления из-за растущей пространственной социально-экономической дифференциации.

Ключевыми проблемами современной региональной экономической политики являются: во-первых, диспропорциональность социально-экономического развития регионов; во-вторых, ограниченность финансовых возможностей и властных полномочий региональных и местных органов управления, высокая степень недоверия населения и бизнеса к любым призывам и действиям власти; в-третьих, рост территориального «иждивенчества», реализующийся через систему различных видов межбюджетных трансфертов; в-четвертых, отсутствие в регионах системы стимулов по наращиванию собственного социально экономического потенциала; в-пятых, закрепление неэффективной отраслевой структуры экономики, замкнутой на производство низкоконтентной продукции; в-шестых, растущая деградация человеческого капитала территорий из-за развёртывания демографического кризиса в большинстве регионов страны на протяжении 15–20 лет.

В этой связи в исследованиях учёных-регионалистов сформировалось два подхода к реализации региональной экономики: поляризация и выравнивание.

Для благоприятной реализации поляризованного развития на территории страны планируется формирование сети полюсов роста разного уровня (международного, федерального, регионального). В основе данной политики лежит теория полюсов роста (Ф. Перру, Ж-Р. Будвиль, П. Потье, Х.Р. Ласуэн), которая опирается на ведущую роль отраслевой структуры экономики и предприятий-лидеров, создающих высоко конкурентные товары и услуги. Отсюда следуют рекомендации во многом распространяющие внутрифирменную практику управления по формированию конкурентных преимуществ для бизнеса на новый уровень – уровень территориального образования (региона, группы регионов, муниципального образования и др.). Так, в работах академика РАН А.Г. Гранберга указывается, что регион – это «квазикорпорация» [2], которая должна не только производить ряд общественных благ, но и формировать нужную среду, привлекать и создавать ресурсы, обеспечивая их эффективное размещение. Данный подход предусматривает глобальную ориентированность региона, поскольку в него заложена идея глобальной конкуренции в условиях необходимости поиска внутренних сил для развития территориального субъекта в целом и его инфраструктуры в частности.

Важно отметить, что основными положениями региональной экономической политики в рамках политики поляризации:

1) объект управления – территория разная по протяжённости: от нескольких регионов до одного города, представляющий потенциальный интерес для инвесторов;

2) политика поляризации рассматривает конкурентные преимущества объекта в долгосрочной перспективе;

3) инструментами региональной экономической политики являются прогнозирование, проектирование, мониторинг развития территории и стратегическое планирование её развития, формирование кластеров;

4) в стратегическом планировании развития территории участвуют все стейкхолдеры (внутренние и внешние), взаимодействующие на данной территории;

5) полюс роста не самоцель, а инструмент подъёма региональной экономики, он эффективен только в сети из таких же полюсов, осуществляющих связь между страной и регионом.

Действенным механизмом выравнивания экономического развития территорий должны стать комплексные программы социально-экономического развития субъектов РФ и муниципальных образований. Программы, разработанные на основе комплексного и системного анализа ретроспективного развития всех городских и сельских поселений за последние пять-семь лет, должны иметь все муниципальные образования. Программный подход позволяет увидеть и сектора жизнедеятельности городских и сельских поселений, в которых они отстают, и, наоборот, преуспевают и распределить имеющиеся ресурсы с максимальной эффективностью [1].

В этой связи финансовое выравнивание реализует принцип поручительства друг за друга (солидарности), который действует как в отношении федерации и субъектов, так и в отношении

субъектов друг с другом. Этот принцип обязывает Федерацию улучшать финансовое положение одного или нескольких субъектов Федерации, если это финансовое положение нуждается в коррекции. Этот принцип обязывает также лидеров «финансово покровительствовать» слабым субъектам. По этой причине финансовый федерализм предусматривает или коррекцию разделения доходов между субъектами Федерации, или коррекцию доходных источников и расходных полномочий между Федерацией и субъектами.

В соответствии с новой парадигмой территориального развития основными принципами региональной политики должны стать:

1. Принцип поляризованного развития, который приходит на смену политике выравнивания уровня регионального развития и предполагает специальную фокусировку финансовых, административно-управленческих, человеческих и других ресурсов в «опорных регионах» (а внутри них – в «опорных» муниципальных образованиях), а также последующее распространение инновационной активности на другие территории.

2. Принцип «преференции за реформы». Если территория не получила статуса «опорной», то государственная поддержка должна быть направлена первоначально на обеспечение равного доступа населения этой территории к бюджетным услугам, гарантирующим реализацию конституционных прав граждан. На достижение данной задачи должны быть направлены меры по стимулированию региональных инициатив. В частности, финансовая помощь регионам должна поддерживать социальными трансфертами отсталые территории, а депрессивные территории ориентировать на обеспечение экономического роста и увеличение налоговой базы. Необходимо развивать инструменты государственно-частного партнёрства поддержки стратегических проектов регионального развития. В рамках согласованных стратегических приоритетов регионального развития должна оказываться селективная бюджетная поддержка региональных инициатив на основе грантов.

3. Принцип синхронизации действий. Реализация этого принципа предусматривает синхронизацию основных реформ, осуществляемых в стране и оказывающих влияние на социально-экономическое развитие, выстраивание федеральных приоритетов в логике кооперации регионов, согласованность направлений поддержки субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в области регионального развития.

4. Принцип дифференцированности государственной политики регионального развития. Интеграция Российской Федерации в глобальную экономику в ближайшее время приведет к формированию на ее территории зон, отличающихся по целям социально-экономического развития с позиций участия России в международном разделении труда (например, сырьевые зоны, высокотехнологичные, рекреационные).

5. Принцип субсидиарности, который предполагает децентрализацию и делегирование исполнения государственных полномочий социально-экономического развития регионов Российской Федерации на те уровни управления, где они могут быть исполнены наиболее эффективным образом [3].

Таким образом, в растущей экономике, по крайней мере на её начальном этапе, поляризация регионов усиливается по сравнению с периодом спада. Функционирование института президентских представителей в федеральных округах, следящих за соблюдением федеральных законов и пресекающих проявления регионального протекционизма, будет скорее способствовать поляризации. Устранение региональных барьеров может облегчить перемещение производственных ресурсов, которые будут стремиться в места более эффективного использования.

Продолжаются попытки федерального центра осуществить модернизированный сценарий реконструкции экономики российских регионов, что позволит смягчить проблему поляризации, ускорить межрегиональную интеграцию на рыночной основе, привнести элементы партнёрства и сотрудничества в отношения между полюсами роста и периферией. Однако эти попытки могут дать ощутимый эффект только при масштабных и долговременных инвестиционных усилиях.

В рамках изменения региональной структуры экономики в среднесрочной и долгосрочной политике федерального центра, по нашему мнению должны быть поставлены две взаимосвязанные цели: первая – повышение доходности экономики на тех территориях, на которых для этого имеются предпосылки; вторая – целенаправленный вывод населения с тех тер-

риторий, которые в обозримом будущем не имеют шансов на экономическое возрождение. Именно это и означает создание механизмов, регулирующих и согласовывающих пространственную мобильность капиталов и населения. Достижение этих целей потребует изменения административно-территориального деления страны с устранением экономически нежизнеспособных субъектов Федерации.

Поскольку большинство регионов России имеет интровертную экономику, наибольший эффект для развития страны может дать не чисто проэкспортная, а комбинированная модель экономического роста. Развитие импортозамещающих производств не означает возврата к автаркии. Их развитие неизбежно в условиях обширного коммуникационно слабо освоенного пространства, большая часть которого испытывает действие дистанционной обособленности. Не исключено, что многие импортозамещающие производства, в том числе возникающие с участием иностранного капитала, со временем могут приобрести экспортное значение. В рамках комбинированной модели экономического роста главной задачей федерального центра является улучшение инвестиционного климата в стране путём проведения соответствующей налоговой, таможенной и денежной политики. Оживление импортозамещения, наблюдающееся после девальвации, подчёркивает важность сохранения благоприятного для экономики курсового соотношения рубля к доллару [4].

Таким образом, адаптация территориальной структуры экономики к новым геополитическим и геоэкономическим реалиям требует усиления элементов дифференцированного подхода в макроэкономической и внешнеэкономической политике. Разнообразие российского пространства должна соответствовать система достаточно дифференцированных во времени и пространстве инструментов этой политики.

Список использованных источников

1. Лапин А.Е., Санникова Ю.С. Эволюция нормативно-правового обеспечения разработки программ и стратегий социально-экономического развития субъектов РФ // Регионоведение. 2010, №2. С. 34–45.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ-ВШЭ, 2000
3. Горшевина Е.В. Регион как объект экономического исследования, http://www.erce.ru/internet-magazine/all_current_year/10/70/
4. Региональная экономика. Основной курс: Учебник / под ред. В. И. Видяпина, М.В. Степанова. М.: ИНФРА-М, 2008. 686 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА НАРАЩИВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Максименко Л.С., Сорокин Д.В.

Современными учеными выделяются следующие основные этапы инновационного процесса: производство новой идеи; экспериментальная реализация новой идеи; освоение в производстве; потребление; массовый выпуск. При практической реализации определенного инновационного проекта на конкретном гостиничном предприятии, необходимыми становятся еще две стадии инновационного процесса, а именно, оценка эффективности инновационного потенциала гостиничного предприятия и анализ эффективности внедрения инновационного проекта применительно к данной организации (рис. 1). Последующие этапы инновационного процесса актуальны только на стадии практического внедрения инновационных процессов.

Таким образом, процесс производства новой идеи является начальным этапом инновационного процесса гостиничного предприятия и может быть осуществлен в процессе анализа рынка инноваций, а так же опыта ведущих гостиничных цепей, который должен производиться специалистом, ответственным за инновационное развитие гостиничного предприятия.

Экспериментальная реализация новой идеи производится после совместного решения специалиста и руководителя гостиничного предприятия о целесообразности внедрения данного инновационного проекта.



Рис. 1. Схема реализации инновационного процесса гостиничного предприятия

На данном этапе определяется возможность последующей оценки целесообразности применения данного инновационного проекта в соответствии с потенциалом предприятия. Под инновационным потенциалом гостиничного предприятия будем понимать способность системы к трансформации фактического порядка вещей в новое состояние с целью удовлетворения существующих или вновь возникших потребностей посредством совокупности условий и ресурсов гостиничного предприятия (производственных, кадровых, финансовых, интеллектуальных и других) определяемых посредством ключевых показателей эффективности KPI (key performance indicators) и системы сбалансированных показателей, как инструментария, который наполняет процесс принятия решения адекватной и достаточной информацией.

KPI представляют собой систему финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественное и качественное изменение результатов по отношению к стратегической цели. В отношении к гостиничному предприятию данная система может быть подразделена на следующие группы: показатели, непосредственно влияющие на качество обслуживания гостей; показатели, влияющие на функционирование гостиницы; показатели, влияющие на функционирование гостиницы; показатели, влияющие на работу сотрудников [1].

Данные показатели соотносятся с организационной структурой и структурой управления гостиницей. Показатели необходимо обобщить из нескольких коэффициентов в один на пропорциональной основе. Например, показатель финансово-экономической работы гостиницы, который выводится из нескольких показателей загруженности номерного фонда, прибыли от продаж, чистой прибыли, рентабельности услуг и т.д. Каждый из показателей интересует лишь отражение финансовой деятельности гостиницы. На данном этапе важно не только рассмотреть отдельные показатели эффективности инновационного проекта, необходимо выявить причинно-следственные связи и отношения между ними.

Основными показателями работы гостиничного предприятия можно считать следующие показатели: доход от реализации услуг; доход с доступного номера; средний отпускной тариф; средний доход на гостя; средняя продолжительность проживания; количество проданных номеров; процент загрузки.

Конечным итогом эффективности инноваций должны стать как финансовые показатели деятельности, так и созданная ценность для клиента гостиницы. Так же на данном этапе необходимо учитывать некую совокупность как внешних, так и внутренних возможностей гостиничного предприятия, графически представленных на рисунке 2.

Оценку внутренних ресурсов гостиничного предприятия можно осуществлять в двух плоскостях: частная оценка готовности к реализации нового проекта; комплексная оценка текущего состояния относительно уже реализуемых проектов. Внутренний потенциал включает: продуктовый (проектный) – направление деятельности организации и их результаты в виде продуктов и услуг (проекты и программы); функциональный – преобразование ресурсов и управления в про-

дукты и услуги в процессе трудовой деятельности сотрудников организации; ресурсный – комплекс материально-технических, трудовых, информационных и финансовых ресурсов предприятия; организационный – организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура; управленческий – общее руководство организации, система и стиль управления.



Рис. 2. Схема инновационного потенциала организации

Результат отражает реализацию имеющихся возможностей (в виде новой гостиничной услуги, полученной в ходе осуществления инновационного процесса).

В целях определения места инновационного процесса в общей системе бизнес-процессов гостиницы приведем схему эффективного функционирования гостиничного предприятия на рисунке 3.

На каждом из приведенных подпроцессов могут быть выделены более тонкие цепочки подпроцессов, на каждой из которых возможно внедрить инновации, которые в итоге приведут к совершенствованию главных процессов функционирования гостиницы. Так, подпроцесс «гостевой номер» может быть усовершенствован на любом из этапов в соответствии с потребностями и ожиданиями гостя, очевидно, что в результате уборки номера гости хотят получить: чистый, полностью укомплектованный номер; уборку номера в удобное для клиента время; гарантию полной безопасности имущества клиента; обслуживание гостиничного номера должным образом; современное и правильное выставление счетов за пользование мини-баром; сокращение затрат времени на обслуживание номера.

На любом из этой цепочки подпроцессов возможно осуществить внедрение инноваций, которые в результате будут характеризовать более высокое качество услуг гостиницы. Совершенствование технических средств уборки помещений (бесшумные моющие пылесосы) будут ускорять сам процесс уборки, а так же качество и в результате создавать комфортное пребывание гостя в номере, наглядно роль и место в технологической цепочке подсистем инновационного решения приведено на рисунке 3.



Рис. 3. Основные процессы функционирования гостиничного предприятия

В данном примере ключевыми критериями, используемыми для сбора данных по целесообразности изменений в системе уборки гостиничных номеров могут быть: длительность цикла обслуживания номера; продуктивность хозяйственных операций (количество номеров, убранных горничной); количество дефектов на номер.

Инновационный потенциал гостиничного предприятия дает возможность выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленных инновационных целей. Основной целью разработки комплексной и системной оценки инновационного потенциала является выработка конкретных практических рекомендаций по стимулированию инновационной активности гостиничного предприятия.

Оценка эффективности инвестиционного проекта занимает центральное место в инновационном процессе гостиничного предприятия. В значительной степени она основывается на проектном анализе, цель которого, определить результат (ценность) проекта. Оценка производится многоаспектно с позиций технической, финансовой, коммерческой, экологической, организационной, социальной, экономической эффективности инвестиционного проекта.

В целях обеспечения конкурентоспособности гостиничного предприятия, последние должны стремиться создать конкурентные преимущества, которые им дает инновация в той или иной сфере. Инновационная деятельность гостиничного предприятия для достижения поставленных перед гостиничным предприятием целей должна быть тщательно продумана и спланирована, четко вплетена в общую структуру деятельности и иметь вид целостного процесса. В структуре инновационного процесса гостиничного предприятия следует выделить стадию производства новой идеи, экспериментальную реализацию новой идеи, оценку инновационного потенциала гостиничного предприятия и оценку эффективности инновационного проекта, являющихся центральными этапами инновационного процесса, частично выпадающим из процесса является этап частичного освоения в производстве, как зависящего от вида внедряемой инновации, завершающими этапами являются потребление и массовая реализация. Соблюдение целостности инновационного процесса с эффективным выполнением требований к каждому этапу является залогом успеха всей инновационной деятельности гостиничного предприятия.

Список использованных источников

1. Сизых Н.В. Оценка эффективности работы гостиничного комплекса и его подразделений. Система KPI // Гостиничное дело. 2007. №3. С. 36

РОЛЬ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ПРАВОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СОВРЕМЕННОСТИ

Маркова-Мурашова С.А.

Общеизвестно, что право – это средство формального закрепления экономических отношений и управления ими, но при этом нельзя не придавать значения тому факту, что в наши дни оно функционирует в условиях глобализации и как явление культуры подвергается определенным трансформациям. Указанные процессы обуславливают необходимость в исследовании проблем, имеющих отношение к модернизации правовых и экономических явлений в современный период.

Рассмотрение права и экономики с позиций культуры является актуальной научной и практической проблемой, так как право как историко-социальное явление пространственно и временно связано с определенным культурным контекстом, поэтому истинное объяснение существования правовых семей находится в культурах. Правовые семьи являются юридическим выражением культурного круга, которому принадлежат охватываемые ими правовые системы. Они являются выражением культуры, по мере того, как они передают мировоззрение, ценностные представления и цели соответствующей культуры. Сегодняшний правовой мир понимается лучше, если его представить как комплекс правовых культур [1, 193–194].

Ход истории основан на многообразии культур, которые возникают, развиваются, взаимодействуют друг с другом, сменяют друг друга и погибают. Культура является своеобразным мотором и носителем исторического развития. Собственно и прогресс цивилизации происходит в ходе взаимодействия различных культур. В связи с активной миграцией населения в современном мире по самым разнообразным причинам культура общества уже не определяется территориальными границами одного государства. Во многих странах компактно проживают национальные сообщества, которые в значительной степени унаследовали элементы культуры от своей исторической родины. Поэтому культура конкретного государства, и национальная культура не совпадают. В то же время, общественная и правовая культура одного государства становится все более интернациональной по своей структуре. В таком взаимном сближении национальных субкультур состоит процесс унификации и заимствования особенностей различных субкультур.

Как каждое общество, так и каждая культура обозначается с помощью собственной системы ценностей, чья иерархия определяется собственным мировоззрением, т.е. по их собственному основному решению и целевым установкам. Поэтому этико-телеологическое единство, которое характерно для каждой культурной сферы, представляет собой вид синтеза системы ценностей, которые при точном различии соответствующих обществ и народов являются общими. Каждая культура владеет своей картиной мира – религиозного или философского характера, своей картиной общества, своим обликом человека, своей картиной отношения между человеком и обществом. Культуры различаются друг с другом посредством их радикального различия представления о ценностях, которое создает свой этико-телеологический контекст. Здесь лежит основа их оригинальности и разнообразия [2, 185–186].

Сказанное верно и в отношении права. Как общество и нации пространственно и временно вливаются в определенное культурное окружение, так и правовые системы выступают одновременно фактором и продуктом культуры, которой принадлежат общества и нации.

Более подробный анализ показывает, что их историческое прошлое, их общая система ценностей, их общие специфические структуры являются факторами, которые создают между соответствующими правовыми системами типологическое родство и в то же время связаны соответствующей культурой. Это объясняет, почему, с одной стороны, правовые системы выделяют среди определенных элементов мировоззрение, характерные признаки и целевые установки культурного окружения, которому они принадлежат; с другой же стороны, почему существует так много форм права, как и культур. Таковыми являются неповторимость и своеобразие культурных сфер. Это также своего рода объяснение неповторимости и своеобразия сферы права.

Культура – это исторические рамки, охватывающие родственные общества и нации, которые были заключены на правовом уровне в соответствующие правовые рамки. Правовые рамки, охваченные ими из-за родства правовых норм, являются частью соответствующей культуры и отражают ее. Это означает, что право, как и религия, обычаи, искусство и все другие историко-социальные феномены, не является автономной реальностью. Данные феномены находятся не во

вне, а внутри определенной историко-социальной ситуации, а значит, внутри одного большого единства, которым они окружены, а именно соответствующего культурного окружения.

Право является одновременно причинным фактором культуры и ее результатом. Когда право как автономно созданное рассматривается вне культуры, тогда едва ли возможно понять различные правовые семьи, которые сегодня противопоставляются друг другу. Только путем классификации правовых систем и посредством их связи с соответствующими культурными кругами можно понять действительный характер правовых систем и правовых семей и их отличие друг от друга.

Отмеченное актуально и для типов экономических систем, характеристику которых наряду с другими немаловажными факторами определяют социально-экономические отношения в обществе, которые в свою очередь, складываются под воздействием традиций и обычаев, освещенных временем. Они определяют, какие блага, как и для кого производить. Они же определяют способ производства.

Наглядным проявлением значимости культуры для формирования и развития экономических систем являются исследования профессора Дипака Лала, который в своих работах органично инкорпорировал культуру в экономический анализ. В построении своей теории о роли культурных факторов в развитии экономики он кладет разграничение между понятиями экстенсивного и интенсивного экономического роста, введенные в научный оборот Л. Рейнолдсом. В своих рассуждениях он отталкивается от видения культуры, выработанного экологами, которые подчёркивают, что разум человека дает ему возможность менять свою окружающую среду путём обучения, и что для приспособления к новой среде нет нужды мутировать в новые виды, достаточно научиться новым способам выживания в новой среде и зафиксировать их в качестве социального обычая. Это понимание культуры и ее развития импонирует исследователю по той причине, что оно подходит к представлению экономистов о равновесии [3, 23].

Д. Лал также обращает внимание на различие материального и космологического представления, относящегося к различным аспектам окружающей среды, и приходит к выводу о том, что обеспеченность факторами производства составляют важную основу материальной культуры, которая определяет способы зарабатывания на жизнь. С учетом того что в этой области действует универсальный экономический принцип, приспособления к изменениям в материальной среде будут, по его мнению, весьма быстрыми. В космологических представлениях, которые относятся к миру вокруг нас и места человека в нем, ценности человеческой жизни, ее цели, смысла и отношения с другими людьми, изменения будут происходить медленнее и проявлять тенденцию к внезапным скачкам. При этом оба типа культурных представлений будут оказывать влияние на политическое устройство, однако взгляд на мир будет основным. По мнению ученого, существует некая система общего равновесия, определяющая политические и экономические результаты, в которой взаимодействуют обеспеченность факторами производства, два компонента культуры и политическое устройство [4, 35–36].

Для понимания прошлого и настоящего в рассматриваемом аспекте, Д. Лал, изучил историю изменений в материальной среде и космологиях, обратившись для этого к древним цивилизациям, и выделил стыд и вину как основу дуализма привития культурных характеристик в ходе социализации. По его мнению, именно эти эмоции являются социализирующим механизмом различных цивилизаций, «поскольку интернализированные моральные кодексы, цементирующие эти общества, основаны на этих моральных чувствах» [5, 31].

Стыд невозможен вне коллектива и результатом социализации посредством него становятся космологические представления, которые описываются, как коммуналистские, характерные для Востока и иных цивилизаций. А в случае вины интернализированный образ – это жертва или лицо, принудительно восстанавливающие справедливость. Этот образ характерен для Запада и Европейской цивилизации. Таким образом вина способствует формированию индивидуализма, который создал инструменты роста экономики прорывного типа, а стыд породил коммунизм и интенсивный экономический рост.

Таким образом, как убедительно показал в своем исследовании Д. Лал, космологические представления как важнейший элемент культуры сыграли критически важную роль в возвышении Запада и в последующем развитии его политической экономики. Индивидуализм же как космологическое представление «возник как непреднамеренное последствие жажды наживы со стороны Римской Католической Церкви». Рост индивидуализма стал возможным благодаря двум

папским революциям, которые обратили церковь к миру, создав соответствующие представления и правовые институты рыночной экономики, приведшие к росту прометеевского типа. Первая папская революция была направлена на изменение семейных отношений, способствующих завещаниям в пользу церкви, в результате чего, с одной стороны, увеличилось благосостояние церкви как наследницы мирян. А с другой стороны, было положено начало формированию космологии индивидуализма тем, что поддерживалась инициатива и независимость молодежи в выборе партнеров, в создании собственного хозяйства и вступлении более в договорные, нежели эмоциональные отношения.

Эти же события привели к разрыву с традиционными семейными ценностями, которые до этого являлись общими для всех евроазиатских цивилизаций. Эти ценности были сдерживающим фактором для проявления зоологических инстинктов и эмоций.

Для противостояния разрушительному воздействию на существующие ранее нормы, поддерживающие социальный порядок, «церковь поместила во главу угла своих доктрин первородный грех, и создала общество вины, в котором страха Чистилища хватало, чтобы заставить христиан изо всех сил избегать семи смертных грехов либо искать отпущения грехов у функционеров церкви» [6, 204–205].

Около половины всех семей того времени оставалось без прямых наследников по мужской линии, и согласно установленным церковью нормам, имущество, которое нельзя было передать по наследству, по общему правилу, завещали церкви, исходя из того же культивированного ею чувства вины и изначальной греховности земного существования. Благодаря этому собственность церкви многократно увеличилась, и возникла проблема закрепления и сохранения статуса церкви, как собственника. Эта проблема была решена следующим образом. В 1075 г. папа Григорий VII издал буллу, в которой, продолжая и развивая концепцию св. Августина о «О Граде Божьем», вознес церковную власть над светской. Церковь, используя страх граждан перед угрозой отлучения и утверждения о своей власти над загробным миром, поддерживала свою власть в реальном мире.

В результате имущество церкви стало неприкасаемым, а глубокая вовлеченность ее в мирские дела, потребовала создания всех правовых и институциональных атрибутов, которые до сих пор служат рыночной экономике. С XI в. начинается история «великого расхождения» западной и восточной цивилизаций: первая, в конечном итоге, породила промышленную революцию и интенсивный экономический рост прометеевского типа, вторая же оказалась на века в состоянии застоя, которое Д. Лал определяет как «ловушку равновесия на достигнутом уровне» [7, 29–30].

Наиболее важный вывод с точки зрения настоящего исследования, к которому пришел Д. Лал, и который поддерживается современными исследователями, заключается в том, что созданные индивидуализмом институты рыночной экономики, можно имплантировать в самые разные общества мира без необходимости для этих обществ перенимать культурные представления, которые привели к созданию этих инструментов. Объясняет ученый этот вывод тем фактом, что индивидуализм парадоксальным образом подточил социальные скрепы обществ, которые сам сделал процветающими. «Порожденный индивидуализмом триумф науки привел к смерти Бога на Западе, и таким образом, к смерти вины, предписывавшей соответствующую личную мораль» [8, 205–206].

До недавнего времени на Западе однозначно полагали, что для достижения успеха в экономической сфере государства в процессе модернизации необходима вестернизация, что следует принять весь набор западных ценностей и политических устройств. Но как убедительно доказал Д. Лал, современное понятие прав человека, провозглашаемых как универсальных для всего человечества, появилось довольно поздно, и ничего в нем нет универсального. Даже демократия не является необходимым условием развития экономики, поскольку на протяжении всей человеческой истории самой распространенной формой правления была наследственная монархия, и именно она породила Промышленную революцию, что важно именно для экономической жизни государства. «Не западные общества могут перенимать западные средства для достижения процветания, не поступаясь своей душой. Секуляризация вряд ли размочит их социальные скрепы, поскольку они не зависят от веры в Бога. В этих иерархически упорядоченных обществах социальный цемент обеспечен древними процессами социализации, основанными на стыде» [9, 207–208].

В этом же ключе высказывается и Э. Гельнер: «Те культуры, которые усвоили экономическую, когнитивную и техническую рациональность “рационально”, то есть инструментально, сделали это из-за того, что общества-первопроходцы уже продемонстрировали их эффективность. Но

по той же самой причине им не требовалось проникаться духом рационализма в других аспектах их жизни. Они избрали экономическую и техническую рациональность в качестве средства. В их случае она не возникла как побочный продукт общего склада ума... Те, кто усваивает новые методы в оппортунистическом подражательном духе, могут сохранять и развивать свои культуры, совершенно не разочаровываясь в них. Компьютер и алтарь могут уживаться» [10, 222].

Таким образом, у истоков создания права и экономики, мы видим значимость культуры в формировании и придании определенной специфики правовым и экономическим системам, сегодня же вектор воздействия меняется, если ранее влияние культуры на экономику было непосредственным, то сегодня оно опосредовано правом как явлением культуры. Вернее думать даже не о том, что культура утратила свое значение при определении дальнейших путей развития права, государства и экономики, а необходимо понимать тот факт, что и сама культура, не изменяя своей сущности, подвергается определенным изменениям и трансформациям с учетом требований современной жизни. Однако это не влияет на специфику и сущностную характеристику правовых и экономических систем, в основе которых лежит та или иная культура. Примером может служить правовая система и экономика Японии, Индии и Китая.

Несмотря на то, что в современный период культура оказывает не столь значительное воздействие на развитие и совершенствование экономики государства, тем не менее она являлась первоосновой, на фундаменте которой и сформировался тот или иной тип существующей современной экономической системы. И для того, чтобы понять сущность и возможные перспективы развития экономической системы необходимо понимать как, и под воздействием каких условий и факторов она сформировалась. Кроме того, в настоящий период, как и прежде, на развитие и формирование экономики влияет право. В зависимости от существующих источников права, от типа правопонимания зависит качество законодательства, его эффективность, а следовательно грамотное оформление и дальнейшее развитие экономических отношений в государстве. В наши дни воздействие культуры на право и экономику имеет не столь сильное влияние как ранее, но отнюдь не исчезло ее значение и роль в совершенствовании правовых и экономических систем современности. На пути к международной аппроксимации экономики и права как конкретному результату сближения необходимо задуматься и о том, что быть может сохранение различий в правовой культуре и законах позволит при помощи института автономии воли выбирать тот, который кажется наиболее соответствующим менталитету и воззрениям тех или иных субъектов права. Здоровая конкуренция между правовыми и экономическими системами гораздо плодотворнее, чем единообразие, обеспечивает современность права и государства.

Список использованных источников

1. Маркова-Мурашова С.А. Национальная правовая система России и типология правопонимания. Дис... док. юрид. наук. СПб., 2006.
2. Там же.
3. Лал Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты / Дипак Лал; пер. с англ. Т. Даниловой под ред. А. Куряева и Ю. Кузнецова. М., 2007.
4. Там же.
5. Там же.
6. Там же.
7. Там же.
8. Там же.
9. Там же.
10. Gellner E. Plough, Book and Sword: The Structure of Human History. London, 1988.

ОПЫТ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАРАТИВИСТИКИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВ

Маркова-Мурашова С.А., Натхо М.И., Азарова И.А.

На сегодняшний день ни один из ведущих университетов не может не включать в программу дисциплины в строгом смысле слова не относящиеся к праву. Дело в том, что такие дисциплины, в особенности экономика, настолько глубоко внедрили в ткань права, что образование в области юриспруденции кажется незавершенным без некоторого знания экономических вопросов. Немногие будут утверждать, что решения по антимонопольным делам необходимо выносить на основании интуиции юристов, без знания экономической теории конкуренции и монополии.

Юриспруденция подвергается все большей критике за упорное следование достаточно простому сравнению позитивного права, игнорируя при этом уровни и действия реальных участников правоотношений. В наши дни учеными предлагается совмещать различные направления правовых исследований, для того, чтобы понять, что теоретические, абстрактные понятия закона и правовой системы существуют не сами по себе, как независимые, отдельные явления, состоя из правил и процедур, а создаются для людей, которые управляют, применяют, используют, или игнорируют эти правила.

Экономический анализ права утверждает – правовые нормы и институты имеют функциональное и социальное обоснование, а не просто внутреннюю правовую логику, и в этом он глубоко антиформалистичен и наполняет экономику и право реальным социальным содержанием.

Есть ряд ученых, которые высказывают резкую негативную позицию в отношении изучения правом других дисциплин и соответственно разработку предложений, рекомендаций, проведение сравнительно-правовых анализов для совершенствования других дисциплин. Приверженцы такого узкого изучения и применения права высказывают опасения в том, что изучающий и исследующий право недополучит каких-то истинно юридических знаний, или его знания в голове перемешаются таким образом, что он не сможет быть хорошим юристом профессионалом. На наш взгляд, право, как и профессия юриста, является социальной. Юрист, в какой бы сфере он не работал, имеет дело не с абстрактными нормами права, статьями закона, а с реальными людьми, предприятиями, организациями, отношениями, проблемами и коллизиями, которые надо разрешить, урегулировать, предложить усовершенствования.

Конечно, никто не станет отрицать, что юристы должны проходить обучение и приобретать опыт, и некоторые при этом становятся весьма искусными в толковании юридических правил, скрытых в труднопонимаемых и неясных источниках, например таких как ряд судебных решений, или небрежно написанных законодательных актов. Они отслеживают применимость таких правил в новых фактических ситуациях, определяя гибкость правил, создавая фактические и правовые аргументы в форме, убедительной для судей и других официальных лиц, и используя другие навыки, обязательные для маневрирования в управляемом правилами обществе. Обучение, необходимое для начала успешной и социально продуктивной правовой карьеры, не подразумевает обязательного изучения студентом материалов, не являющихся правовыми в самом узком смысле этого слова – то есть, не являющихся законодательными актами, широкое определение которых включает конституционные положения, судебные решения, административные положения, и т.д. или материалы дел. Напротив, практически ни один человек, у которого нет минимального набора профессиональных навыков, полученных в юридическом университете или будучи учеником юриста, не может успешно профессионально заниматься правовой деятельностью вне зависимости от того, каким бы он ни был экспертом изучения права с точки зрения другой дисциплины. В этом смысле право остается автономной дисциплиной, которая не может быть сведена к другим дисциплинам. Но этот факт не дает права ограничивать взаимодействие права с другими сферами знаний, какими бы далекими от сферы юриспруденции они не казались.

Например, в обосновании того, что экономика не может помочь в понимании и решении правовых проблем и наоборот, зачастую приводятся такие два казуса, требующие разрешения с позиции права и экономики:

– строительство гостиницы напротив ресторана, принадлежащего другому, которое приводит к процветанию ресторана, благодаря увеличению потока потенциальных клиентов, и

– строительство новой автозаправочной станции напротив уже существующей и таким образом, снижение прибыльности такой станции.

При их экономико-правовом анализе становится ясно, что в первом случае отсутствует юридическое право на возмещение благ, а во втором отсутствует обязательство по компенсации причиненного ущерба. Такой сценарий не будет иметь смысла для экономиста. У экономистов случаются проблемы с правом – но ни в одном из двух описанных случаев. В обоих из них внешний эффект, то есть ущерб, причиненный не стороне сделки: ресторан в первом случае, и автозаправочная станция во втором случае, является скорее денежным, чем настоящим, в смысле того, что отсутствует как чистая выгода, так и чистый убыток с точки зрения общества. Несмотря на то, что гостиница приводит к процветанию ресторана напротив, рестораны где-то еще испытывают спад деятельности, что приводит к нулевому общему результату. Таким образом не происходит чистого увеличения благосостояния общества, и таким образом юридическое вмешательство не привело бы к улучшению распределения ресурсов – вмешательство состояло бы из одних затрат без каких бы то ни было благ. Автозаправочная станция приводит к уменьшению коммерческой деятельности конкурента, но собственная коммерческая активность растет в такой же мере, и потребители оказываются в выигрыше; иначе они не сменили бы одну автозаправочную станцию на другую. Таким образом, основание для общественного вмешательства снова отсутствует. Здесь аргумент может быть таким же как тот, который используется для того, чтобы доказать почему в глазах закона «кража» бизнеса конкурента не равна угону его автомобиля. Результатом первого «воровства» является увеличение чистого благосостояния общества, в то время как результатом второго является чистый убыток, который измеряется стоимостью ресурсов, использованных для совершения и предотвращения кражи, отдельно от передачи объекта благосостояния от жертвы к вору, что является переливанием из пустого в порожнее.

Сегодня экономика вплетена в ткань практической жизни права и ее невозможно удалить, не порвав ткань реальности. Правда заключается в том, что право не является всего лишь формальным правом. Оно является основой для построения отношений в обществе, государстве, во взаимоотношениях государств между собой, при этом, обогащаясь за счет потенциала других наук, с одной стороны, с другой – дает им четкие ориентиры и рекомендации в наиболее эффективном построении политики отношений, либо совершенствовании этих отношений, и оформляет их, придавая им легальный статус. Для понимания права как системы и его практической значимости необходима внешняя перспектива. Ущербность профессионализма – это неспособность профессионалов отойти на некоторое расстояние и благодаря этому обрести перспективу.

Более чем любая другая область исследований в области права, сравнительное правоведение могло бы наполнить жизнью и придать практическое звучание важным теоретическим понятиям. Вне всякого сомнения, такие предложения ставят более конкретные цели перед сравнительным правоведением, которое должно предложить уникальные возможности познания других обществ и правовых систем, и таким образом, и конкретной национальной, видя в законе и праве отражение социальных фактов.

Несмотря на то, что сегодня исследователи уже в общих чертах определились с содержанием, характером и целями сравнительного правоведения, порою еще возникают научные дискуссии и попытки сформулировать понятие и определить положение сравнительного правоведения как науки и учебной дисциплины. Компаративисты, высказывают, например, мысли о том, что сравнительный метод может иметь больше будущего, проникая через другие области и сферы права, чем, пробуя утверждать свою собственную длительную независимость считается самостоятельной академической дисциплиной и сферой права.

Долгое время сравнительное правоведение представляло собой достаточно экзотический и, по мнению некоторых исследователей, несоответствующий реальным проблемам предмет. Сегодня – это необходимый компонент и университетских учебных планов, и юридической практики. Сравнительное правоведение в последнее десятилетие XX века и в начале XXI века стало обязательным для ученых, законодателей и судей. Это связано с тем, что процессы глобализация превращают юридические особенности в препятствия общения между правовыми системами. Глобализация в разной степени затрагивает все национальные государства и правовые системы. «Одних из них он касается преимущественно своей экономической стороной («экономическая составляющая глобализации»), других – социально-политической («политическая составляющая»), а большинство – одновременно и экономической и социально-политической сторонами» [1, 15].

В числе объективных и субъективных факторов глобального характера в целом влияющих на государство и право, выделяются, прежде всего, экономические и технологические факторы, которые привели к возникновению международного рынка и появлению на мировой хозяйственной арене новых субъектов рыночных отношений в лице транснациональных корпораций. В контексте данных процессов наблюдается глобализация финансовых рынков, породивших в планетарном масштабе мощные институты, интересы которых наряду с транснациональными корпорациями зачастую не совпадают с интересами национальных государств; а также глобализацию средств массовой информации и коммуникаций, оказывающих мощное влияние, помимо государственных институтов, на общественное сознание [2, 80-81].

Многочисленные факторы глобального характера, несомненно, оказывают воздействие на экономику и право национальных государств. Правовые системы, функционирующие в контексте глобализационных процессов, развиваются и изменяются с учетом этих факторов, и в свою очередь, воздействуют на них. Это отмечают и отмечали в своих научных трудах и выступлениях как отечественные, так и зарубежные исследователи. Так, например, совершенно верно в свое время заметил китайский государственный деятель, политик Дэн Сяопин, что «политика разрешения связей с внешним миром имеет важное значение, поскольку любой стране невозможно развиваться, если она самоизолируется или отгораживается от других стран. Невозможно также развиваться без установления и развития международных связей, без привлечения передового опыта, передовой науки и технологии, капиталов развитых стран» [3, 5].

Российский профессор Е.Г. Лукьянова, полагает, что на сегодняшний день четко прослеживается общая закономерность – углубление взаимодействия национального общества с мировым сообществом, что обуславливает так называемую интернационализацию или гомогенизацию международного и внутреннего права, представляя собой одну из основных тенденций развития этого права в XXI в» [4, 84].

Нельзя не отметить точку зрения профессора М.Н. Марченко, совершенно справедливо обратившего внимание на то, что «при рассмотрении группы теоретически и методологически значимых проблем, касающихся глобализации в связи с ее воздействием на государство и право, следует указать на такую ее особенность, как опережающее развитие функциональной стороны (аспекта) по сравнению с институциональной» [5, 64]. Профессор полагает, что институциональную сторону нельзя недооценивать в силу того, что глобализация воздействует на государство и право не только функционально через систему факторов интеграционного характера, но и институционально – через систему институтов, порожденных глобализацией. Им имеются в виду такие, подпитываемые глобализмом институты и объединения, как транснациональные корпорации, Международный валютный Фонд и некоторые другие.

Международные эксперты в области экономики и права полагают, что глобализация порождает проблемы международного управления и сокращает регулятивную мощь государств. Кроме того, часто выражают обеспокоенность по поводу ущерба интересов национальных государств. Однако следует заметить, что обеспокоенность по поводу доминирования интересов транснациональных корпораций в ущерб национальных ценностей и интересов несколько преувеличена. Представляется необходимым учитывать условия появления глобализации как интеграционного процесса и на уровне национальной правовой системы применять принцип либерально-регламентационного баланса, т.е. наряду с исчезновением препятствий, благодаря которым ТНК получили распространение своей деятельности, необходимо создать ограничения для их деятельности в рамках определенной национальной правовой системы. Именно таков смысл принципа либерально-регламентационного баланса, являющегося условием для успешной глобализации [6, 83].

Кроме того, необходимо понимать, что современная экономика, политика, экология государств взаимосвязана и невозможно эффективно работать и взаимодействовать в ограниченной пространственной, либо политической сфере, что конечно, может привести к определенным ограничениям интересов в какой-то узкой сфере, но в целом улучшит положение и жизнедеятельность государства.

Если говорить непосредственно об экономической деятельности государств, то и в этой сфере находятся специалисты, утверждающие, что иностранный капитал удушающе действует на национальное производство. Нельзя не заметить, что эта позиция основывается на микроэкономическом кругозоре и не учитывает в должной степени факторы долгосрочного действия в об-

ласти макроэкономики. Никто не станет спорить о том, что иностранный капитал выступает серьезным конкурентом, но при этом он способствует экономическому росту и запускает механизм макроэкономических факторов благоприятного инвестиционного климата. Например, прямые иностранные инвестиции, задав импульс экономическому развитию, постепенно приближают его к уровню, продуцирующему экспорт капитала. Ярким примером реализации такой экономической политики является Китайская народная республика, развиваясь в этом направлении стремительнее и эффективнее, чем другие государства, находящиеся на том же этапе развития. Китайские прямые иностранные инвестиции в наше время активно осваивают Азиатско-Тихоокеанский регион промышленно развитых государств, а, к примеру, Индия вывозит капитал в основном лишь в развивающиеся и переходные экономики Африки и Южной Азии.

Высказанные более десяти лет назад слова директора института международных проблем в Китае Ян Чэнсюя, остаются актуальными и сегодня, он справедливо заметил, что в мире обозначились две мощные тенденции: многополярность в политике и глобализация в экономике. По мере глобализации мировой экономики Китай развивает торгово-экономические связи с США, Европой, Японией и другими индустриально развитыми странами [7, 35].

Китай в XXI в. всё настойчивей превращается в одну из влиятельных региональных, а в дальнейшем и глобальных держав мировой политики. В связи с этим представляется целесообразным исследовать, что именно позволило Китаю добиться таких заметных результатов.

Процессы осмысления мировой трансформации политики в Китае и России оказываются разнонаправленными в нынешний период глобализации. Российская политика с началом реформ развивалась преимущественно в направлении интерпретации зарубежных, главным образом, западных теорий. Зачастую западные эксперты приглашались советниками и оказывали большое влияние на принятие важных политических и правовых решений. Политическая же мысль Китая активно создавала собственное политическое знание, изучала и синтезировала как зарубежные, так и традиционные теории [8, 54–55]. В целом внешняя политика Китая имеет большую преемственность, дипломатия нового поколения китайского руководства реализует эти принципы в процессе глобализации.

В Китае, на определенном этапе развития общества, было зафиксировано снижение уровня образования молодого поколения, поэтому на инвестиции первоначально возлагали надежды не только как на источник недостающих накоплений, но в большей мере как на способ подготовки национального управленческого и технического персонала. Индия, используя опыт Китая в приобретении необходимых знаний, также посчитала необходимым укрепить собственную структуру высшего образования [9, 165].

Сравнительно-правовое исследование китайского ПИИ-законодательства выявляет его подобию законодательству восточноазиатских государств, таких как Сингапур, Япония, Южная Корея, Тайвань. Эти государства разработали и претворили его в жизнь ранее и значительно преуспели в регулярном привлечении международных ноу-хау, увеличении конкурентоспособности национальных отраслей, что позволило им стать серьезными компаньонами в большинстве стержневых мировых товарных и капитальных секторов.

Совершенно верно мнение тех исследователей, которые отмечают, что Китай превратился в глобального игрока, поскольку страна ощущала потребность учиться на иностранных технологиях и стремилась направлять полученные знания в те отрасли, в которых она была традиционно сильна или желала стать лидером. Экономическая политика поддерживалась законодательно, и таким образом Китай превратился в крупнейшего «дракона» Азии. Это является наиболее важным уроком, который можно извлечь из китайского опыта привлечения прямых иностранных инвестиций [10, 33].

Добиться таких поразительных результатов в области экономического развития было бы невозможно без сравнительного изучения правового, политического и экономического опыта других государств. Это еще раз на практике показывает значимость сравнительного правоведения, которое может принести особенно ощутимые результаты для национальной правовой системы в процессе исследования и дальнейшего сравнительно-правового анализа конкретных институтов, механизмов, правовых норм, системы законодательства.

При этом такие сравнительно-правовые анализы в сфере взаимодействия экономики и права наполняют сухие и формальные правила юриспруденции реальным социально-экономическим содержанием, показывают, что те или иные правовые нормы и институты были разработаны и

приняты не по прихоти того или иного государственного деятеля, а продиктованы реальными потребностями реальных людей и государств.

Успешная инвестиционная политика России также не может быть реализована без серьезных сравнительно-правовых исследований иностранного законодательства в области привлечение передовых иностранных компаний на российский рынок. Вместе с тем иностранный опыт необходимо преломлять согласно национальным интересам нашего государства и с учетом той правовой культуры и традиций, которые составляют сущность отечественной правовой системы. Единая программа должна включать в себя как общие меры по развитию привлекательного для инвесторов социального и правового климата, так и конкретные мероприятия, направленные на развитие приоритетных областей экономики.

Список использованных источников

1. Кулаков М. В. Глобализация хозяйственной деятельности, ее движущие силы и последствия / Глобализация мирового хозяйства и эволюция экономической роли государства. М., 2002.
2. Глобализация и ее воздействие на современное национальное государство (методологический аспект). Теоретико-методологические проблемы права. М., 2007.
3. Хянг Фен. Идеология Дэн Сяопина и новые международные отношения // Жэньминь жибао. Пекин. 1995. 9 октября.
4. Лукьянова Е.Г. Основные тенденции развития российского права в условиях глобализации // Государство и право. 2004. №7.
5. Марченко М.Н. Глобализация и ее воздействие на современное национальное государство. Теоретико-методологические проблемы права. М., 2007.
6. Маркова-Мурашова С.А., Котковец С.П. Правовая культура России в условиях глобализации. Краснодар, 2013.
7. Ян Чэнсюй. Китайская дипломатия в условиях изменчивой и нестабильной международной обстановки // Материалы московского семинара по международной проблематике. Пекин, 2001.
8. Гао Шудинь. Российско-китайские отношения в условиях глобализации (политико-концептуальный анализ): Дис. ... канд. полит. наук. М., 2005.
9. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции как фактор промышленной трансформации (на примере экономик Китая, Индии и Мексики): Дис. ... канд. эконом. наук. М., 2000.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Марцева Т.Г.

При осуществлении деятельности в условиях партнерства или соперничества на первый план выходит стратегия, которая должна способствовать достижению не только поставленных целей, но и позволить удерживать и развивать те позиции участника рынка, которые были им достигнуты в прошлом. Основой преодоления проблем спровоцированных нестабильностью и изменчивостью внутренней среды, а также оптимизация внутренних параметров деятельности является конкурентоспособность как в целом отрасли, так и отдельных участников рынка.

Перспективы развития национальной экономики и повышения её конкурентоспособности связаны, в первую очередь, с повышением конкурентоспособности её хозяйствующих субъектов и, прежде всего, предприятий отрасли машиностроения, потери которых в ходе экономических реформ оказались наиболее существенными. Успех решения задач по выявлению и формированию конкурентных преимуществ, повышению конкурентоспособности промышленных предприятий в большей мере зависят от уровня разработки методических подходов по созданию и эффективному функционированию механизма конкурентных преимуществ.

Конкурентное преимущество – активы и характеристики или особенности фирмы, дающие ей преимущества над соперниками в конкуренции. Это может быть оборудование, позволяющее экономить на затратах, торговые марки на технически прогрессивную продукцию, права собственности на сырьё, материалы и т. д.

Основой конкурентных преимуществ зачастую является разная степень доступности ресурсов (каналов распределения, специальных знаний или логистических технологий), способная сообщить фирме преимущества в величине издержек или в качестве товаров или услуг перед конкурентами [5].

Под системой управления конкурентными преимуществами предприятия понимается процесс управления принятием и реализацией стратегических решений, направленных на усиление и удержание конкурентных преимуществ с целью обеспечения его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе [3].

Нормативно-правовые методы управления конкурентами преимуществами объектов включает в себя:

1. Нормативные акты федерального и регионального уровня (законы, указы, постановления правительства и других органов управления), регламентирующие различные аспекты управления конкуренцией, ресурсами, качеством, охраной окружающей среды, обеспечения безопасности, социального развития и т.д.;

2. Стандарты, положения, инструкции, методики и другие нормативные документы, регламентирующие аспекты, перечисленные в предыдущем пункте, на уровне предприятия (фирмы, организации).

Технические методы управления конкурентными преимуществами объектов включают:

1. методы и технические средства мониторинга и диагностики;
2. концепции и программы технического развития объекта;
3. методы технических расчетов и моделирования, проведения опытно-экспериментальных работ, конструирования и других научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

4. технологии производства, технического обслуживания и ремонта объектов;

5. технические средства для выполнения всех исследовательских, конструкторских, технологических и организационных работ по всем стадиям жизненного цикла объекта и сопутствующих подсистем.

Экономические методы управления конкурентными преимуществами объектов включают:

1. инструменты инновационной экономики – экономические законы, законы организации, научные подходы и принципы выполнения различных функций управления (от стратегического маркетинга до регулирования);

2. методы анализа, прогнозирования, нормирования, оптимизации, экономического обоснования управленческих решений (особенно стратегических);

3. новые информационные технологии;

4. методы мотивации качественного труда;

5. методы управления качеством, ресурсами, организационно-техническим развитием производства, социальным развитием коллектива, конкурентоспособностью и эффективностью предприятия.

Психологические методы управления конкурентными преимуществами объектов включают в себя следующие направления:

1. изучение психологии личности, мониторинг параметров психологического портрета личности;

2. изучение психологии коллектива;

3. изучение психологии потребителя;

4. изучение психологии взаимоотношений продавца (изготовителя) с потребителями;

5. применение на практике психологических методов управления персоналом и взаимоотношениями с потребителями.

Организационные методы управления конкурентными преимуществами объектов включают:

1. методы организации маркетинговых исследований, НИОКР, технологической подготовки производства, изготовления продукции, сервисного обслуживания ее потребителей;

2. методы обеспечения организованности процессов

3. методы разработки и реализации организационных проектов

Названные методы должны применяться при решении любых вопросов на любой стадии жизненного цикла объектов.[6]

Немаловажную роль играет формирование конкурентных преимуществ предприятия, реализация которых создает основу опережающей конкурентоспособности производимой продукции. Как свидетельствует мировая практика, именно этот параметр зачастую становится решающим в конкурентной борьбе[1]. С этих позиций, под конкурентоспособностью предприятия следует понимать совокупность свойств и характеристик его бизнес-процессов, позволяющих обес-

печить эффективность функционирования предприятия на рынках товаров, капитала и труда при любых изменениях внешней и внутренней среды[2]. При этом нужно различать внешнюю и внутреннюю конкурентоспособность.

Внешнюю конкурентоспособность предприятия оценивают, принимая решения о целесообразности и эффективности сотрудничества с ним, различные экономические субъекты – контрагенты (поставщики материалов и конструкций, заказчики, проектные организации, кредиторы, инвесторы).

Особое внимание необходимо уделять политике государства в области создания конкурентных позиций национальной экономики. Недавний период истории экономического развития России (последние 20 лет) характеризуется колоссальным прогрессом, сопровождавшимся многочисленными спадами. Извлекая выгоду из стремительного развития мировой экономики и повышения цен на энергоносители, страна демонстрировала высокие темпы роста в течение 10 лет, вплоть до глобального экономического кризиса 2008 года. Это был год, когда Россия столкнулась не только с сокращением спроса и падением цен на нефть и газ, – на грани коллапса оказался и финансовый сектор страны. Несмотря на попытки правительства смягчить действие рецессии за счет мер фискального стимулирования, экономический спад отчётливо обозначил слабые места в общей картине конкурентоспособности страны. Декларируемая в последнее время руководством страны приверженность к модернизации представляет собой желательную и давно необходимую смену курса.

В 2010 г. ВВП России на душу населения превысил 10 521 долл. США (15 806 долл. США по паритету покупательной способности – ППС). Таким образом, за период с 2000 по 2010 г. Россия достигла относительно высокого темпа роста ВВП в 5,5% в год, что позволило ей начать сокращать отставание от средних показателей стран ОЭСР. Но несмотря на столь положительную динамику последнего десятилетия, разрыв между экономикой России и стран ОЭСР по среднедушевому ВВП остаётся довольно ощутимым – около 47%. И хотя такие структурные факторы, как демография, структура занятости или, в первую очередь, средняя продолжительность рабочего времени способствуют сокращению этого разрыва, существует огромное отличие уровней благосостояния, что, очевидно, объясняется разницей в производительности труда. Действительно, производительность труда в России составляет меньше половины уровня, достигнутого занятыми в экономике стран-членов ОЭСР. [4]

Данные показывают, что непрерывный рост ВВП последних десятилетий сопровождался повышением производительности. В странах с переходной экономикой рост производительности зачастую отражает увеличение объёма использования производственных мощностей; это характерно и для России. Однако с поправкой на коэффициент использования производственных мощностей, из 6,5% ежегодного роста с 1999 по 2005 г. около 4,5% было обеспечено за счёт экстенсивного роста.

Кроме того, в основном, наблюдался рост производительности внутри отраслей, а не за счёт изменения отраслевой структуры экономики. В целом, наиболее существенной составляющей совокупного повышения производительности (около 30% общего роста производительности труда в 2001–2004 гг.) является рост производительности в существующих компаниях – т.е. рост за счёт повышения эффективности производственных процессов, сокращения избыточных трудовых ресурсов в процессе реформирования и реструктуризации предприятий после приватизации, и улучшения организации административных функций. Большую долю этого роста можно отнести на счёт сокращения избыточных трудовых ресурсов в ходе начального переходного периода.

Ряд исследований показывает, что спад конкурентоспособности промышленного производства в России обусловлен сочетанием повысившегося уровня реальной заработной платы и низкого качества бизнес-климата, что ставит Россию в невыгодное положение по сравнению с другими странами. Несмотря на то, что общий уровень производительности в экономике страны выше, чем в Индии и Китае, более высокие зарплаты означают, что на каждый заработанный рубль российский работник производит половину того, что производит китайский или индийский. Реформы, направленные на повышение конкурентоспособности, улучшат условия для ведения бизнеса, повысят эффективность и позволят приблизить соотношение между зарплатой и производительностью к среднемировому уровню. Это сделает Россию более привлекательной – как в качестве экспортёра товаров и конкурентоспособных услуг, так и в роли объекта для прямых иностранных инвестиций. ИГК нацелен на определение тех факторов, которые стимулируют

рост или препятствуют развитию стран. Представленный анализ результатов по России проливает свет на то, что можно сделать для дальнейшего повышения производительности.

Россия занимает 63-е место среди 139 стран в рейтинге ИГК 2010-2011. По усреднённому показателю Россия отстаёт как от стран ОЭСР (по 7-балльной шкале ИГК России равен 4,2, против 4,9 у стран ОЭСР) так и от стран БРИК (4,4). По сравнению с предыдущим годом показатели России не изменились, её позиция осталась прежней. Однако в течение 5 последних лет Россия стагнировала в рейтинге по ИГК, каждый раз оставаясь в самом низу его верхней половины. До финансового кризиса наблюдалось значительное улучшение показателей страны (по оценке на 2008/2009 гг.), но в посткризисный период её позиция снова ухудшилась.

За суммарным рейтингом скрываются ярко выраженные ключевые преимущества и недостатки конкурентоспособности России в сравнении со средними показателями стран ОЭСР и других крупных стран с переходной экономикой – Бразилии, Индии и Китая.

Основные преимущества российской экономики связаны с начальным образованием и долей населения со средним и высшим образованием. По этим показателям Россия приближается к уровню стран ОЭСР и значительно опережает средний уровень Бразилии, Индии и Китая. Другим очевидным преимуществом является большой размер рынка: как внутреннего, так и внешнего. В этом отношении Россия стоит на одном уровне со своими соседями по БРИК и значительно опережает страны-члены ОЭСР.

Ещё одним позитивным фактором является достаточно стабильная макроэкономическая среда, характеризующаяся низким уровнем долга и довольно высокой внутренней нормой сбережений – этого удалось достичь благодаря росту доходов от нефтедобычи за последние несколько лет. Однако из-за существенных бюджетных затрат на преодоление экономического кризиса вырос дефицит бюджета, который может быть устранён в ближайшие годы.

Среди задач, которые Россия должна решить на пути повышения производительности, особое место занимает проблема недостаточно развитой институциональной среды, которая касается как государственных, так и частных институтов. Кроме того, конкуренция и условия спроса не способствуют повышению эффективности товарных рынков до уровня стран ОЭСР и БИК. Более того, финансовые рынки отстают в сравнении с теми же двумя группами стран (ОЭСР и БИК) как в плане эффективности, так и в отношении надёжности. Последний, но не менее важный момент: конкурентоспособность компаний значительно ниже, чем в других странах группы БРИК или странах-членах ОЭСР.

Внутренняя конкурентоспособность предприятия подразделяется на тактическую и стратегическую. Тактическая конкурентоспособность отражает степень соответствия характеристик строительного предприятия и основных бизнес-процессов требованиям контрагентов.

Стратегическая конкурентоспособность предприятия предполагает наличие у него устойчивых управляемых конкурентных преимуществ на длительную перспективу, эффективных управленческих методов реагирования на изменения внешней и внутренней среды.

Конкурентные преимущества – это концентрированное проявление превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности строительного предприятия, которое можно измерить экономическими показателями (дополнительная прибыль, более высокая рентабельность, объем продаж, рыночная доля). Их нельзя отождествлять с потенциальными возможностями хозяйствующего субъекта, поскольку это факт, который фиксируется в результате реальных и очевидных предпочтении потребителей.

Конкурентные преимущества могут иметь разный уровень иерархии и относиться к товару, предприятию, отрасли, экономике региона, экономике в целом, основываться на внутренних (управляемых) и внешних (неуправляемых) факторах, быть долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными, устойчивыми и неустойчивыми. Конкурентные преимущества отражает положение строительного предприятия на рынке, позволяющее ему преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей.

Наличие конкурентоспособного потенциала предприятия выражается в конкурентных преимуществах, развитие и поддержка которых зависят от качества управления, и реализуются в нововведениях и инновациях. Наличие устойчивых конкурентных преимуществ предприятия является результатом системного подхода к управлению предприятием, а именно, через весь механизм организационно-производственного комплекса: менеджмент, производство, НИОКР, финансы, маркетинг, кадры, которые неразрывно связаны между собой и внешним миром. Источ-

ники успеха предприятия заключаются в умении оперативно реагировать и принимать эффективные решения с изменением входной информации извне.

Эффективность управления определяется адекватностью принимаемых руководством предприятия решений, соответствие их требованиям производства и рынка. Поэтому, наиболее важным элементом и главным источником развития, как предприятия, так и экономики являются люди. Квалификация, компетенция, опыт и умения руководителя организовать доброжелательные отношения и взаимосвязи в организации, организовать коллектив, который будет иметь одну цель в достижении цели и оперативно реагировать на изменения как негативные, так и позитивные, служит формированию прочной конкурентного преимущества. Качество системы управления определяется множеством факторов но основным является компетентный подход в организации труда работников, основанной на мотивации, социальном обеспечении, а также обеспечения благоприятного психологического климата, реализует индивидуальный потенциал работника и способствует эффективному функционированию предприятия в целом.

При современных стратегических подходах к управлению, когда каждое предприятие должно заботиться о выживании и развитии в долгосрочной перспективе, для определения и прогнозирования конкурентоспособности предприятия, необходимо использовать понятие конкурентного потенциала которое аккумулирует в себе не только нынешние внутренние и рыночные конкурентные преимущества, но и возможности эффективной реализации этих преимуществ в определенных условиях развития внешней среды..

То есть, возможность оперировать такой характеристикой конкурентного положения фирмы как конкурентный потенциал, а также диагностировать эту характеристику дает возможность предприятию прогнозировать степень достижения поставленных стратегических целей.

Список использованных источников

1. Азаев А.М., Кольванов В.Ю., Эсетова А.М. Организационно-экономические основы создания устойчивых конкурентных преимуществ предприятий строительного комплекса. Махачкала: Деловой мир, 2005. 117 с.
2. Йеннер Т. Отраслевая структура, рыночная стратегия и успех предприятия // Управление предприятием. 2002. № 3.
3. Долгих В.В. Система управления конкурентными преимуществами предприятия// Информационный портал EKportal.ru. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekportal.ru/page-id-2437.html> (дата обращения 15.12.2013)
4. Доклад Всемирного экономического форума «О конкурентоспособности России за 2011 год» // Информационный портал Центр по глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.weforum.org/> (дата обращения 15.12.2013)
5. Конкурентное преимущество // Информационный портал Свободная энциклопедия «Википедия». [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.wikipedia.org/> (дата обращения 23.09.2013)
6. Медведев Г.А. Методы управления конкурентными преимуществами объектов // Информационный портал PMI.ru. [Электронный ресурс]. URL: <http://conf2005.pmi.ru/index4f8c.html?secID=127&parID=5> (дата обращения 15.12.2013)

ВЛИЯНИЕ ПРАВОВОЙ АСИММЕТРИИ РОССИЙСКОГО ФЕДЕРАЛИЗМА НА НЕРАВНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РФ

Моргоев Б.Т.

Для устойчивого и конкурентного развития отечественной экономики необходимо преодоление правовой асимметрии российского федерализма и возникающих в связи с этим институциональных противоречий, диспропорций и дисфункций пространственного развития региональных субъектов.

Неравномерность правовых статусов субъектов федерации по своей форме, по принципам, по объему прав и т.д., порождает и неравномерность пространственных статусов региональных субъектов, формирующих институциональную сетку факторов и противоречий социально-экономического развития российских регионов, что неоднократно подчеркивалось многими российскими правоведами [1]. Как справедливо отмечается в работе А. Саввина – в Рос-

сии влияние правовых норм на экономическое развитие трудно переоценить, более высокий правовой статус субъекта («республика», «столица» и т.п.), при прочих равных условиях формирует и заметное конкурентное преимущество в его экономическом статусе в части обладания правами собственности [2].

Закреплено равноправие всех 83 субъектов в соответствии ст.1 Конституции РФ, однако равноправие между различными субъектами российской федерации отсутствует, в виду различных форм и видов участников российского федерализма, образованных с позиции различных федеративных принципов территориального деления страны.

Существующие шесть форм правового статуса субъектов федерации: республики, края, области, города федерального значения, автономные области, автономные округа имеют свои отличительные особенности. Базовые элементы и структурный состав российской федерации, отражены на рисунке 1 [6].



Рис. 1. Базовые элементы федеративного устройства РФ

Как видно, базовые принципы федеративного устройства РФ (национально-государственный, административно-территориальный, национально-территориальный) конституционно закреплены через видовой состав правового статуса субъектов РФ и преобразованы после 1991 г., отражая в основном структуру РФ, доставшуюся в наследство от Советского Союза.

В свою очередь принцип «иерархически-пространственный», лежащий в основе формирования федеративных округов РФ, конституционно не закреплен, но содержит принцип административно-территориального и пространственного деления страны. Федеральные округа, новая форма территориальной институции иерархической организации экономического пространства РФ, образованные с целью взаимной интеграции и проникновения факторов, ресурсов и условий воспроизводства единой хозяйственной системы регионов [4]. Однако количественный и внутренний состав федеральных округов различен по многим факторам, что требует поиск оптимальной структуры экономического пространства РФ с учетом возможности разрешения противоречивых инвариантов регионального политического и экономического развития страны [5].

Провозглашенный принцип равноправия всех субъектов РФ в реальности оборачивается различными правовыми статусами федеративных субъектов, что придает субъектам экономические, социальные и политические отличительные особенности функционирования. Отличительные особенности Республик по ряду факторов (размерам территории, численность населения, структура национального состава и др.), существенно влияют на экономический и социальный потенциал. Так, республика Бурятия в 44 раза превосходит по размерам территорию республики Северной Осетии-Алании и еще больше, чем Ингушетия. Население республики Башкортостана в 16 раз превышает население Тывы. В большинстве республик доля русского населения составляет больше половины численного состава, в то же время на уровне федеральных округов дис-

пропорция –в СКФО доля русского населения составляет 30,1% [6] В тоже время СКФО имеет больший потенциал прироста населения и более молодой состав трудовых ресурсов, чем в других федеральных округах.

В состав РФ входят 21 республика, однако процесс гармонизации республиканских конституций с конституцией РФ, начавшийся в 1992 г., затрагивающий множество правовых и социально-экономических вопросов, требует доработки. Например, республика Татарстан хоть и является субъектом РФ, но по-прежнему остается «государством, объединенным с Российской Федерацией» (ст. 1), чья «территория неприкосновенна» (ст. 5) и имеется «собственное гражданство» (ст. 21) [7]. В другой республике конституция фактически легализует многоженство, предоставляя гражданам «право на вступление в брак и построение семейных отношений на основе национальных традиций и обычаев» (ст. 37). [8] В одних республиках конституционно закреплён равноправный статус русского языка как государственного – Адыгея (ст. 5), Татарстан (ст. 8), Бурятия (ст. 90), а в других республиках не указывается равноправность статуса русского языка наравне с другими Государственными языками Республик – Алтай (ст. 1), Ингушетия (ст. 14), Северная Осетия-Алания (ст. 15), Дагестан (ст. 11), Чеченская республика (ст. 10), Башкортостан (ст. 1) и др. [9]. Инициаторы правовых изменений по вопросам гармонизации конституционных основ функционирования федеративных субъектов не всегда находят поддержку. Так в 2003 г. Республика Северная Осетия – Алания проявила инициативу, чтобы отменить «Парад Президентства», переименовав должность «Президент Республики» в должность «Глава Республики», тем самым закрепляя единство статуса «Президента РФ». Данная правовая инициатива в 2012–2013 гг. поддержана и другими республиканскими субъектами РФ – Адыгея, Чеченская республика, Карачаево-Черкесская республика, Кабардино-Балкарская республика, Башкортостан, но не всеми республиками.

Процесс гармонизации конституций республик с федеративной является обоюдным и объективным процессом правового развития государства, который происходит неравномерно в субъектах федерации, что порождает затяжной и противоречивый характер и приводит к правовой асимметрии российского федерализма. Это тормозит динамичность развития и структуру федеративных договорных отношений, а так же влияет на последствия и факторы неравномерности развития экономического пространства РФ.

Процессы рыночной регионализации российской экономической системы ориентированные на региональную инновационность, способствовали изменению ландшафтного рисунка экономического пространства и образованию «центров прибыли», «центров принятия решения», «центров налогообложения» при несовпадении территориально-административных границ региональных субъектов. В свою очередь процессы административной регионализации нацелены на региональную адаптивность, послужившие своеобразным социально-экономическим демпфером, смягчившим, а в определенных аспектах даже нейтрализовавшим деструктивный эффект имманентной асимметричности начального этапа рыночных реформ.

Однако правовая неравномерность российского федерализма имеет и некоторые положительные аспекты: во-первых, обеспечила политическую адаптацию федеративной структуры страны, доставшейся в наследство от Советского Союза; во-вторых, интенсифицировала институционализацию неоднородных экономических, социальных и политических интересов регионов; в-третьих, способствовала появлению многообразия принципов, техник и моделей государственного управления на уровне отдельных республик, краев и областей (например: Ульяновская область – просоциалистического протекционизма, Татарстан – децентрализованная федерация; Самарская область – конкурентный федерализм); в-четвертых, образование новых форм символического закрепления правового статуса на уровне отдельных субъектов федерации, причем не только республик, но и областей (большинство республик РФ имеют свою символику-герб, флаг, «административные столицы», собственные гимны – Саратовская область, Корякский автономный округ, Северная Осетия-Алания, Татарстан и др.).

В тоже время положительные эффекты правовой асимметрии российского федерализма не смогли превалировать тех отрицательных последствий влияющие на устойчивость экономического пространства страны, что потребовало создание Федеративных округов и гармонизации правовых основ федеративного законодательства на уровне отдельных его субъектов. Темпы прироста актов субъектов федерации и муниципалитетов гораздо выше, чем федерации, поскольку требуется упрощение и унификация законодательства РФ и ее отдельных субъектов. Так в 2000 г. в стране было примерно 800 тысяч муниципальных нормативных актов, 580 тысяч ак-

тов субъектов федерации, 110 тысяч федеральных нормативных актов и 50 тысяч международных актов. В среднем по стране законы в структуре всех нормативных актов субъектов федерации составляют около 4% (на федеральном уровне 2%), а акты глав субъектов и Правительства – примерно 26% (на федеральном уровне акты Президента – 14%, Правительства – 25%). Сейчас в большинстве субъектов федерации принято и действует в среднем от 100 до 250 законов. В Башкортостане законодательство кодифицировано и сведено в 16 кодексов.

Федеративные округа призваны решить определенную часть вопросов правовой неравномерности российского федерализма, имеют свои преимущества и ограничения при решении данной проблемы, связанные со сложностью организации власти и неоднозначностью реформирования пространственных границ федеральных округов. Любая подобная реформа требует больших затрат, и это не просто смена вывесок экономического пространства страны. В этой связи следует отметить, что признание важности и устойчивости границ федеральных округов на договорной основе, позволяет полнее реализовать пространственный потенциал федеральных округов при нивелировании отрицательных эффектов правовой асимметрии российского регионализма. Процесс усиления пространственного статуса федеральных округов и отдельных субъектов РФ должен происходить с учетом следующих моментов:

1. Перенос части функций государственного управления на межрегиональный уровень макрорегионов – федеративных округов. В настоящее время для этого созданы базовые условия и предпосылки в связи с функционированием федеральных округов и формированием окружных представительств федеральных министерств и ведомств в макрорегионах. (Министерства экономического развития, Министерства финансов РФ и т.д.).

2. Развитие договорных процессов в сложно-составных субъектах Федерации по гармонизации республиканских конституций и конституции РФ, разграничения прав ведения РФ и субъектов федерации (исключительных и совместных прав), развитию межбюджетных отношений с учетом интересов как Федерации в целом, так и каждого ее субъекта.

3. Интенсификация процессов межрегиональной интеграции и эффектов «расширения» и «сжатия» экономического пространства регионов, несовпадающих с административными границами субъектов. Структуры межрегиональной интеграции сегодня в более «жесткой» форме представлены аппаратами полномочных представителей Президента в федеральных округах и в окружных представительствах федеральных министерств и ведомств. Заслуживают внимания предложения, чтобы на уровне макрорегионов (федеральных округов) была введена практика заключения «межрегиональных конвенций», определяющей базу для вертикальных и горизонтальных взаимодействий хозяйствующих субъектов в рамках межрегиональной интеграции экономического пространства РФ.

4. Объединение субъектов Федерации на основе договорных рамок, прописанных федеральным законом, предусматривающим формы и процедуры изменения границ субъектов Федерации и проведения соответствующих референдумов. Начало этому процессу уже положено в декабре 2003 г., когда произошло объединение Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа.

5. Разукрупнение федеративных округов на основе договорных рамок и широкого общественного обсуждения, а не чисто политического решения, имеющего далеко идущие экономические и социальные последствия, затрагивающие жизненно-важные интересы республик, регионов и областей, входящих в состав федеративного округа. Разукрупнение Южного федерального округа в 2010 г. и отделение от него части субъектов РФ, образовавших Северо-Кавказский Федеральный округ, что повлияло на интеграцию экономического пространства, как всего макрорегиона СКФО, так и его отдельных субъектов.

Таким образом, проблемы правовой асимметрии российского федерализма возможно решить при одновременном процессе гармонизации правовых статусов субъектов федерации и укрепления пространственных статусов субъектов федерации, отражающихся в функционировании федеральных округов, который позволяет нивелировать отрицательные эффекты правовой асимметрии российского федерализма, влияющих на устойчивое и конкурентное развитие экономического пространства, как страны в целом, так и ее отдельных региональных субъектов.

Список использованных источников

1. Ливеровский А. А. Субъект Российской Федерации в системе федеративной конституционной симметрии. // Автореф. дис. д.ю.н., М., 2003. Дробышева Е.В. Конституционно-правовое регулирование изменения состава субъектов Российской Федерации // Автореф. дис. к.ю.н., Челябинск, 2009; Замышляев Д.В. Национальный фактор в государственном устройстве Российской Федерации // Автореф. дис. к.ю.н. Н.Новгород, 2004.; Лобанов И.В. Оптимальная модель федеративных отношений в Российской Федерации. // Автореф. дис. к.ю.н., Саратов, 2000.; Михайлов Р. В. Асимметричность федеративного устройства Российской Федерации: политико-правовые аспекты // Автореф. дис. к.ю.н., 1998.
2. Саввин А. М. Административно-территориальная реформа в России и политическая теорема Коуза («укрупнение регионов» как спецификация политических прав) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3, № 4. С. 98–106.
3. Составлено автором.
4. Иншаков О. В. О стратегии развития Южного макрорегиона России: (Методологические и методические проблемы формирования). Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2003. 96 с.
5. Галазова С.С. Северо-Кавказский федеральный округ: изменение вектора развития региональной интеграции // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени К.Л. Хетагурова. 2010. № 2. С. 29–36.
6. Краткий статистический сборник «Регионы России-2013». Сайт Федеративной службы государственной статистики [сайт]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 6.12.2013).
7. Конституция Республики Татарстан. Сайт Конституции Российской Федерации (компания «Гарант») [сайт]. URL: http://constitution.garant.ru/region/cons_tatar (дата обращения: 6.12.2013)
8. Конституция Республики Ингушетия. Сайт Конституции Российской Федерации (компания «Гарант») [сайт]. URL: http://constitution.garant.ru/region/cons_ingush (дата обращения: 6.12.2013)
9. Конституции республик РФ. Сайт Конституции Российской Федерации (компания «Гарант») [сайт]. URL: <http://constitution.garant.ru/region> (дата обращения: 6.12.2013)

МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Мусяенко С.А.

Межрегиональное и межмуниципальное экономическое сотрудничество в современном мире выступает одним из краеугольных камней дискуссий учёных и расценивается государственными деятелями как самое перспективное направление развития предпринимательства, а, следовательно, и экономического расцвета территории.

Так, краткий анализ стратегий социально-экономического развития регионов России и стран СНГ показал, что рост экономического потенциала территориально-административных образований видится государственным властям сквозь призму формирования региональных и межрегиональных объединений хозяйствующих субъектов, предполагающих активное участие государства и научно-образовательных учреждений.

Самой распространённой формой таких объединений на сегодняшний день по официальным документам, регламентирующим перспективы развития регионов России, выступают кластеры, основанные на использовании конкурентных преимуществ субъектов Федерации. Именно кластерная форма негосударственной поддержки бизнеса справедливо занимает одну из первостепенных позиций развития экономики территорий ввиду достаточно широкого охвата участников такого объединения, позволяющего учесть и решить проблемы формирования и эффективного функционирования предпринимательских единиц.

Особенно велика роль государства, выступающего участником кластерного союза, с одной стороны позволяющего решить проблемы бизнеса на регулятивно-правовом уровне, а с другой стороны получающего от оказания такой помощи наибольшие экономические и социальные выгоды по сравнению с другими членами кооперации. Такие выгоды заключаются в повышении доходной части бюджета, выступающей гарантией решения вопросов финансирования социально-бытовой сферы, функционирование которой повышает жизненный уровень населения.

Ещё Майкл Портер в своих исследованиях отмечал несравненные преимущества такой формы негосударственной поддержки бизнеса, как кластер, выделяя его как действенный инструмент, нацеленный на повышение эффективности деятельности бизнес – единиц.

Портер определял кластер как географически сконцентрированную группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, а также связанных с ними организаций (органы государственного управления, инфраструктурные компании, образовательные учреждения, торговые объединения), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга, но при этом конкурирующих [3, с. 195].

Поэтому кластерное развитие экономики на сегодняшний день признано во всем мировом сообществе в качестве наиглавнейшего инструмента развития бизнеса. Кластер, существующий в рамках правил, сформулированных рыночно ориентированным обществом для своих хозяйствующих субъектов, – это особым образом организованное пространство, которое позволяет успешно развиваться крупным фирмам, малым предприятиям, поставщикам, объектам инфраструктуры, научно-исследовательским центрам, вузам и другим организациям. При этом важно, что в кластере реализуется, прежде всего, синергетический эффект, поскольку участие конкурирующих предприятий становится взаимовыгодным [2, с. 182].

Неподдельный интерес к такой форме интеграции постоянно подогревается не только положительными результатами его практического применения, но и новыми научными изысканиями многих российских и зарубежных учёных, занимающихся выявлением современных форм и механизмов кластерного объединения бизнес – единиц.

Так, на сегодняшний день в зарубежной и отечественной научной литературе опубликовано значительное количество работ, посвященных исследованию проблематики основ формирования и механизмов функционирования кластеров. К ним можно отнести труды таких зарубежных ученых как: К. Тюнен, Г. Мюрдаль, Э. Денисон, в которых изложены основы теории и методологии регионального развития. Исследованиям проблем развития интеграционных процессов посвящены труды Дж. Винера, В. Уоллеса, Ж. Сапира, Р. Харрода, И. Шумпетера и др.

Однако не справедливо будет забывать и о других не менее эффективных формах негосударственной поддержки малого и среднего бизнеса, таких как технопарки, технополисы, бизнес – центры и бизнес – инкубаторы. И если о действии первых уже упоминается в отчётах об исполнении бюджетов и реализации среднесрочных финансовых планов и программ развития территорий, то процессы формирования бизнес – центров и бизнес – инкубаторов в Российской Федерации довольно замедлены. А ведь они выступают основой для дальнейшего укрепления межхозяйственных, межрегиональных и межгосударственных связей.

Обращаясь к финансово-экономическим справочникам, с целью выявления основной идеи формирования бизнес – центров и бизнес – инкубаторов, нами было определено, что бизнес-центр – это, как правило, негосударственная предпринимательская структура, созданная на общественных началах при содействии местной власти и иностранных организаций с целью поддержки развития малого предпринимательства в регионе. Его деятельность обеспечивается на паритетной и регулярной основе, на принципах социального партнерства, сотрудничества работников органов местного самоуправления, объединений предпринимателей, общественных и профсоюзных организаций работников негосударственного сектора экономики с целью оказания консультационной, информационной, учебной, кадровой и помощи и поддержки субъектам предпринимательской деятельности на начальных этапах своего развития [1, с. 126].

Целесообразно также создание на базе бизнес – центров специализированных клубов, таких, например, как клуб предпринимателей, клуб бухгалтеров, с целью проведения семинаров по разным направлениям хозяйственной деятельности, проблемным вопросам отчетности организаций, налогообложения и т.п. с приглашением в обязательном порядке к участию в их работе высококвалифицированных специалистов по направлениям бизнеса.

Кроме бизнес – центров в мировой практике получает также развитие концепция бизнес – инкубаторов, которые являются перспективной формой поддержки малого предпринимательства. Главное их назначение – оказание первоначальной помощи малым предприятиям и начинающим предпринимателям. Бизнес – инкубаторы предоставляют предпринимателям консалтинговые услуги, а также обеспечивают своих клиентов в первую очередь информацией об экономической ситуации в регионах и рекомендациями о предпринимательской деятельности, оказывают помощь в подготовке кадров для малых предприятий [1, с. 132].

Таким образом, выяснив суть и необходимость инициирования данных форм экономической интеграции бизнес – единиц, можно выстроить следующую логическую цепочку укрепления мирохозяйственных связей:

бизнес- инкубатор→ бизнес- центр→ технопарк→технополис→ межрегиональный кластер

Исходя из этого, на наш взгляд именно межрегиональный кластер, основанный на использовании конкурентных преимуществ взаимодействующих территорий является логическим завершением интеграционных процессов в экономике страны, с целью её выхода на более высший уровень – уровень взаимовыгодного межгосударственного сотрудничества. Поэтому даже сильнейших конкурентов в том или ином виде деятельности или направлении, предопределяющем развитие территории, необходимо расценивать не как источник угрозы и рисков упущенных возможностей, а как точку отсчёта на пути в новую более успешную «финансово- хозяйственную жизнь».

Подводя итоги вышесказанному с учётом предварительно проведённого обзора информационных сообщений СМИ о возможных положительных и отрицательных последствиях запускающегося процесса экономической интеграции России и вновь сформировавшегося Крымского федерального округа в составе РФ, могу отметить, что объединение экономических потенциалов территорий по вышеуказанной логически связанной схеме «от бизнес – инкубатора до межрегионального кластера» позволит укрепить в сознании хозяйствующих субъектов необходимость кооперации и смягчить региональную поляризацию за счет ускорения развития депрессивных и слаборазвитых регионов и повышения эффективности системы стратегического управления на региональном уровне.

Именно такой путь, а не насильственное объединение отдельно взятых хозяйств по инициативе государственных властей, позволит добиться положительного экономического эффекта и установить справедливую конкуренцию, которая выступит достаточно эффективным стимулом дальнейшего развития предпринимательских единиц, формирующих основу малого и среднего бизнеса России. А сам процесс создания и функционирования кластеров обеспечит поступательное развитие бизнеса, как в отдельных регионах, так и на территории всей страны; окажет влияние на результативность работы и администраций территорий; будет способствовать укреплению взаимосвязей между экономическими субъектами – участниками кластера, объединяя их усилия в части формирования внутреннего рынка, распределения рисков, организации совместных НИОКР, доступа к новым технологиям, внедрения инноваций, решения инфраструктурных вопросов, укрепления взаимодействия с властью, в том числе по формированию нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности.

Список использованных источников

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. СПб.: Питер, 2005. 368 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»).
2. Ларионова Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона // Экон. вестник Ростов, гос. ун-та. 2012. № 1. Ч. 2., С. 136-145.
3. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. / М.Э. Портер. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. 496 с.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ТОЛКОВАНИЯ ПРАВА, ВЫРАБОТАННЫХ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЕВРОПЕ

Недилько Ю.В.

Появление и совершенствование методов толкования правовых норм мидет параллельно с процессом формирования и развития самого права. Под этим толкованием права понимается система приемов, использование которых способствует истинному познанию как буквы, так и духа норм права[1, 25]. Для правильного претворения их в жизнь необходимо было понимание смысла нормы, а иногда – и разъяснение их другим лицам.

В юридической литературе существует деление средств толкования на две категории: внутренние источники толкования (т.е. содержащиеся в самом законе) и внешние источники

толкования (соответственно, лежащие вне закона). К первым относятся грамматический, логический и систематический способы толкования, ко вторым – исторический, социологический, специально-юридический и доктринальный способы толкования [2, 24–25].

Приведенный перечень способов толкования правовых норм отнюдь не является исчерпывающим и, так или иначе, отличается у различных исследователей.

На разных этапах генезиса общества, государства и права получали свое развитие и методы толкования. В данной статье мы остановимся на специфике формирования и развития методов толкования правовых норм в период Средневековья.

Среди способов (методов) толкования исследователи первое место отводят грамматическому, который заключается в анализе текста правовых норм, основанном на использовании грамматических, лексических, морфологических, синтаксических и т.п. правил.

Объектом такого толкования является непосредственно текст правовой нормы. Исходя из этого, мы можем заключить, что использование грамматического способа толкования возможно только с появлением и распространением письменности. Однако население Средневековой Европы не было в большинстве своем грамотным. Кроме этого, в Средние века в качестве источника права широко использовался обычай, который имел устный характер.

Толчок к развитию грамматического способа толкования в Средневековой Европе дало исследование и использование на практике трудов римских юристов. Особое значение здесь принадлежит направлению, представленному юристом Булгаром и его учениками.

Они считали, что в юридической науке не должно быть места для того или иного «правового толкования законов, ибо закон всегда и безусловно должен использоваться в строгом соответствии с его буквой». Такой подход предполагает детальное исследование значений всех слов текста закона, их связи в едином предложении и знаков препинания, т.е. основывается на классических методах грамматического толкования. Поэтому приверженцы Булгара являются сторонниками формального метода толкования (т.е. основанного на строгом соблюдении буквы закона). Интересно, что Булгар всегда строго придерживался своих взглядов, иногда в ущерб личным интересам.

Следует отметить, что совершенствование грамматического способа толкования – процесс непрерывный, связанный с развитием и совершенствованием языковых правил. Основная сложность при толковании с использованием грамматического метода состоит в изменении лексического значения слов, грамматических и фонетических правил. Поэтому целесообразно сочетать его с другими способами толкования, например, с логическим и историческим.

Средневековая юриспруденция также дала толчок к развитию логического способа толкования, предполагающему использование разнообразных логических приемов для понимания смысла правовой нормы. Логический способ подлежит применению лишь после осуществления грамматического толкования [3, 737]. Он способствует правильному пониманию правовой нормы, несмотря на ее лаконичную форму и, в некоторых случаях, на просчеты законодателя при формулировке правового предписания.

В рамках логического способа толкования в Средневековой Европе особое внимание уделялось методу анализа и синтеза. Он применялся при изучении древних юридических текстов и в новое время получил название схоластики.

Эволюция этого метода состоялась во многом благодаря изучению римских источников и становлению юридической науки в европейских университетах. Данный метод настаивает на авторитете определенных источников. Подразумевалось, что в них содержится наиболее полное и единое учение. Тем не менее, схоластический метод не исключает существование в тексте пробелов и противоречий. Поэтому главная задача, поставленная им, – это систематизация текста, преодоление пробелов и разрешение противоречий. Следовательно, для совершенствования систематического способа толкования важно его использование в совокупности с систематическим способом.

Логический метод получил свое распространение благодаря методу преподавания юриспруденции, характерному для средневековых университетов, преимущественно глоссированию и постановке вопросов для диспута.

Толкование норм, свойственное данному методу, позволило «примирить» противоречащие между собой доктрины, взятые из кодификации Юстиниана и у светских авторитетов.

Цель – применение противоречий – позволила в нужных случаях обращаться к расширительному толкованию и обращаться с юридической терминологией более свободно, чем в римский период.

Выявляя противоречия, исследователи пытались установить истину посредством толкования неясных высказываний на базе объяснений, которые они находили в других частях текста. При этом они попытались прийти к тому, чтобы выявленная ими истина не содержала в себе внутренних противоречий. А вместе с тем, они в Дигестах существовали, что приводило к различному решению одних и тех же юридических вопросов. Однако эта ситуация, по мнению глоссаторов, обуславливалась неправильной трактовкой используемой в Дигестах терминологии.

Для решения этой проблемы глоссаторы прибегали к аналитическому методу дифференцированных определений. Сущность его заключалась в том, что в тексте находились противоречащие друг другу термины, используемые автором во второстепенных понятиях. Затем их искали в других местах текста. Это помогало определить истинное значение термина и устранить противоречия. Результаты своих трудов глоссаторы закрепляли в соответствующих заметках на полях текста или между строк [4, 161].

Позже применение схоластического метода представляло собой систему. Толкование с его помощью осуществлялось следующим образом. Сначала выявлялись противоречия в авторитетных юридических текстах либо источниках права. Затем последовательно приводились доводы и мнения авторитетов в пользу каждого из возможных толкований. Затем следовал обоснованный вывод, гласящий, что какие-либо из оснований неверны, их следует изменить или не принимать во внимание. Зачастую толкованию подвергались не одно, а несколько противоречащих положений, связанных между собой, но регулирующих разные отношения. При этом для обоснования приводились не только мнения авторитетов, но и цитаты различных законов.

Целью средневековых болонских преподавателей было не обучение студентов свободному владению нормами права, а воспитание высокообразованных юристов, свободно владеющими методами анализа и синтеза.

Говоря о способах (методах) толкования права, получивших свое развитие в Средневековой Европе, нельзя не упомянуть о телеологическом методе. Он направлен на изучение цели принятия правовой нормы, поэтому при его использовании приоритет отдается не букве, а духу закона [5, 432].

Данный способ толкования имел огромное значение еще в раннем Средневековье, когда не были широко распространены письменные источники права. Следует отметить, что совершенствование этого способа толкования способствовало появлению письменных норм.

Так, в германском племенном обществе немаловажную роль в формировании правовых предписаний играло толкование испытаний в судебном процессе.

Главной целью испытания было выяснение воли Божьей, «приговора Бога» по конкретному юридическому делу. В большинстве случаев трактовка результатов испытаний не была четко регламентирована и оставляла место для усмотрения. Толкование результатов испытаний осуществлялось всей общиной, и данные выводы в дальнейшем неоднократно применялись при последующих судебных решениях. Таким образом, в раннесредневековом германском обществе телеологическое толкование способствовало возникновению новых правовых установлений.

В совершенствование телеологического толкования внесло огромный вклад распространение церковной юрисдикции.

Основной целью церкви было объявлено недопущение распространения грехов и наказание за их совершение. На пресечение греховности человеческой природы и были направлены ее следующие действия.

Во-первых, сфера действия сборников церковных правил (уложений о наказаниях, или книг покаяния) была распространена не только на всех монахов, но и всех христиан, а под грехом стало пониматься не только религиозное, но и на светское противоправное деяние. Во многих церковных положениях проводится разделение между смертными (гнев, гордость, зависть, нецеломудрие, отчаяние, чревоугодие, скупость) и мелкими грехами, причем под понятие смертных подпадало не само действие, а образ мыслей или побуждение. Такое разделение, в совокупности с интерпретацией, послужило тому, что за одинаковые преступления налагались разные наказания, в зависимости от трактовки мотивов и побуждений преступника.

Так, толкование важнейшей библейской заповеди «не убий» осуществлялось с учетом иных положений Библии, оправдывающих убийство при определенных обстоятельствах, например, при самозащите.

Кроме этого, на совершенствование телеологического толкования правовых норм особое влияние оказало противостояние церковной и светской власти в Западной Европе. Реализация положений исходной доктрины «двух мечей» происходила таким образом, что императору предоставлялось право законотворчества, как светского, так и церковного, а духовенству – служение святым тайнам. В X – XI вв. многие европейские монархи руководили епископами в области духовного учения и облакали духовенство знаками их церковных должностей [6, 99]. Это обосновывалось тем, что монархи считались наместниками Бога на земле, тогда как папы – лишь наместниками Святого Петра. Таким образом, фактически оба «меча» – светский и церковный – принадлежали монархам, и священники могли распоряжаться своим лишь по воле монарха.

Монархи и папы пытались с собственных позиций толковать положения данной доктрины с целью обосновать собственное верховенство.

В обоснование притязаний папства был провозглашен тезис о том, что папа вправе по своему желанию разрешать то, что запрещено каноническими законами, а с соответствующей мотивировкой ему предоставляется право разрешать и то, что запрещают Божеские законы [7, 119].

Указанное обстоятельство способствовало обострению противостояния между монархами и папой. Последнему не оставалось ничего иного, как искать обоснование своего верховенства в юридических постулатах и хрониках. То же самое предприняли и сторонники верховенства светской власти. Обе стороны на свой лад интерпретировали древние правовые источники, пытаясь обосновать собственные притязания. Таким образом, обе стороны активно прибегали к телеологическому толкованию, пытаясь с его помощью найти угодный им «дух» закона.

Толкованию подвергались и старинные юридические тексты, и религиозные, а также примеры древних цивилизаций. В конечном итоге, эта интерпретация привела не к возврату к традициям, как декларировал папа, а к созданию новых правовых положений.

Среди глоссаторов телеологический способ высоко ценился юристом Мартином и его сторонниками. Отправной точкой его воззрений и трудов были идеи законности и справедливости. Поэтому данное направление основывалось на идеологическом (телеологическом) методе толкования правовых норм. Его сторонники назывались госианцами, по названию местности рождения Мартина – г. Госиа [4, 163].

В правоприменении происходила ссылка и на нормы римского права, но толковались они, не только исходя из их целей, но и во взаимоотношении с существующим массивом средневекового права. Те нормы, которые признавались актуальными, сохранялись. Те же, которые не отвечали требованиям времени, отвергались и постепенно выходили из употребления.

Телеологическое толкование сохранило свою актуальность. И по сей день во многих случаях его используют и для обоснования властных притязаний, и для достижения таких целей права, как законность и справедливость. Основной проблемой в современный период в некоторых государствах является использование телеологического способа для достижения любых целей властвующей элиты, представленных в качестве единственно законных и справедливых. Такой подход препятствует реализации идей естественного права, становлению гражданского общества и правового государства.

Особую актуальность в Средневековой Европе приобрело систематическое толкование правовых норм. Этот способ толкования права в Средние века был тем более ценным, что правовые нормы только начинали выделяться из религиозных, политических, этических норм, действовали в основном на территории определенной местности и были неотъемлемы от обычаев, религиозных убеждений и практики. Упорядочение этих положений, придание им структурного единства достигалось при помощи толкования существующих норм, получившего свое развитие посредством развития юридической науки в целом.

В основе систематического способа толкования лежит такое свойство права, как его системность. Он направлен на установление действительного смысла правовой нормы путем исследования ее всестороннего взаимодействия: с другими нормами права, расположения в определенном нормативном акте, институте, отрасли и системе права в целом.

На совершенствование систематического метода толкования оказали огромное влияние переписка и, начиная с конца XI в. – изучение римских юридических текстов. Особую известность в этой сфере приобрел Гварнерий, преподававший в Болонье с 1087 г. и вошедший в историю под именем Ирнерия. Благодаря ему, в Болонью для изучения юридической науки съезжались студенты со всей Европы. При этом существует предположение, что сам Болонский университет был создан именно с целью изучения текстов римского права, составленных юристами Юстиниана в VI в.

Несмотря на то, что рукописи состояли из четырех частей (Кодекса, Новелл, Институций и Дигест), средневековые юристы знакомились с этими частями как с единым текстом, т.е. призывая в помощь систематическое толкование. Но особое значение среди этих сборников в Средневековой Европе придавалось Дигестам. Следует отметить, что они не были самостоятельным, систематизированным, последовательным сборником. Они представляли собой сборник мнений римских юристов по правовым вопросам. Часть их положения была подобна современным судебным решениям, а иные (эдикты) были заявлениями преторов о том, как они собираются судить по предстоящим делам, сопровождающимися цитатами из сочинений юристов.

Посредством систематизации и толкования казуистических норм римского права в юридическую науку были введены такие концептуальные положения, как, например, теория договорного права, право владения, разработано учение об обоснованном применении силы и т.д.

На совершенствование систематического способа толкования, также, как и на развитие логического, повлияло введение диспутов в учебном процессе. Считается, что первым начал применение диспутов Булгар. Он заставлял в процессе споров использовать не только законодательство Юстиниана, но и другие римские источники, а также высказывания своего коллеги и оппонента, юриста Мартина. Такой подход принуждал студентов еще глубже проникать в суть правовых знаний и приобретать навыки толкования в практических ситуациях.

Появление консилиаторов – юридической школы, ориентированной не только на научную, но и на практическую деятельность – также способствовало совершенствованию систематического толкования. Они были преемниками глоссаторов в том смысле, что использовали разработанную ими систему норм, но, в отличие от последних, делали это в единстве с действовавшим тогда законодательством.

Консилиаторы прибегали к систематическому толкованию, используя вместе с римских законодательством и трудами глоссаторов местные правовые нормы итальянских городов, ломбардское ленное право, а также правовые традиции.

Толкование всех этих источников как единой системы позволило консилиаторам сформировать богатейшую юридическую литературу, в которой получили свое развитие отсутствовавшие или скудно изложенные в Дигестах нормы. Кроме этого, уже существующие правовые институты были преобразованы в соответствии с местными условиями.

Таким образом, систематическое толкование способствовало и по настоящее время способствует появлению новой терминологии, институтов и отраслей права. Основными проблемами при применении и совершенствовании данного способа толкования подчас является чрезмерная громоздкость правовой базы и наличие коллизий правовых норм. Однако следует отметить, что во многих случаях систематическое толкование становится чуть ли не единственным способом для разрешения подобных затруднений.

Список использованных источников

1. Сырых В.М. Теория государства и права: учебник. М., 2002.
2. Смирнов А.В., Манукян А.Г. Толкование норм права: учеб.-практ. пособие. М., 2008.
3. Шершеневич Г.Ф. Общая теория права. Т. 2. Вып. 1.
4. Аннерс Э. История европейского права. М. 1996.
5. Ж.-Л. Бертель. Общая теория права. М. 2000.
6. Гарольд Дж. Берман. Западная традиция права: Эпоха формирования. М.1998.
7. Лозинский С.Г. История папства. М 1986.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ДОЛГОВОГО ИНФОРСМЕНТА В РФ

Панфилова Е.А.

Изучение институционального проектирования эффективных механизмов реализации долговых отношений в отечественной экономике, определяется насущной потребностью в развитии реабилитационных инструментов разрешения конфликтных ситуаций неплатежеспособности экономических субъектов в русле, современных тенденций в развитых странах, связанных с уси-

лением восстановительной и профилактической направленности функционирования индивидуального и корпоративного банкротства.

Эволюционно в каждой стране сформировался определенный баланс между государственным и частным инфорсментом взыскания просроченной задолженности, укрепилась собственные институциональные механизмы профилактики, перераспределения и ликвидации долгового бремени. В том числе сложились и собственные инструменты урегулирования оппортунистического поведения участников долговых отношений в зависимости от «прокредиторской» или «продолжниковской» направленности развития системы долговых институтов.

Долговой инфорсмент представляет собой совокупность формальных и неформальных институтов инфраструктурного «пояса» правового «ядра» индивидуального и корпоративного банкротства, нацеленных на соблюдение норм, правил и требований добросовестного долгового поведения экономических субъектов в процессе возникновения, обращения, трансформации, возвратности и погашения долговых обязательств для обеспечения непрерывности платежеспособности экономических субъектов на основе перераспределения, ликвидации и профилактики долгового бремени, влияющего на уровень общественного и личного благосостояния.

Отечественные инструменты разрешения долговых конфликтов в сфере банкротства граждан еще полностью не сформировались и характеризуются фрагментарностью и несогласованностью практического использования на фоне возрастающей долговой напряженности функционирования экономических субъектов. Так, в корпоративном секторе ежегодно через процедуру банкротства проходят 30-35 тыс. российских предприятий, а в индивидуальном секторе прогнозируемые цифры банкротства граждан ожидаются на порядок больше 200-250 тыс. человек, [1] что подтверждается и растущим уровнем просроченной задолженности населения банковскому сектору. Так в первом полугодии 2013 г. уровень просроченной задолженности населения банковскому сектору превысил значение кризисного 2009 г. и составил в среднем по РФ – 10,5 % от общего объема всех займов [2], а по некоторым регионам показатель просроченной банковской задолженности населения в несколько раз превышает общероссийский уровень: 38,7%- Республика Ингушетия, 22,7%- Кабардино-Балкарская Республика, 20,5%-Республика Тыва и др. [3]

Каждый десятый российский заемщик попал в «долговую ловушку» и имеет более пяти кредитов, [3] что влияет на формирование особого типа экономического поведения такого потребителя финансовых услуг, предопределяет характер его долговых ожиданий, уровень оппортунизма на долговом рынке, а также напряженность в отношениях между банками, должниками и коллекторами.

Во многом это связано с институциональной неотрегулированностью взаимодействий участников долговых отношений в сфере неплатежеспособности граждан, проявляющейся в отсутствии цивилизованных процедур реструктуризации и возврата долга, инструментов fresh start («нового старта») для должника, а также развитых механизмов защиты прав потребителей финансовых услуг, применяющихся в зарубежных системах долгового инфорсмента. Кроме того между элементами российского государственного и частного долгового инфорсмента имеется институциональная асимметрия, в структурном, процессном и функциональном аспекте, что требует государственных мер по формированию целостной системы долговых институтов, способных обеспечивать определенный уровень благосостояния экономических субъектов и преодолевать новые витки турбулентности кризисных явлений на национальном и глобальном уровнях.

С этих позиций для формирования отечественных механизмов разрешения долговых конфликтов особенно актуален, выбор, селекция и использование эффективных зарубежных «образцов» долгового инфорсмента, обоснованность которых строится на концептуальной основе теории институциональных изменений, исследующих эволюцию, модернизацию институтов, характер и степень «включения» (или «отторжения») трансплантационных институтов, с учетом возможности их согласованного развития и определения прогнозной оценки качества импортируемых элементов внедряемых в институциональное пространство хозяйственного механизма страны.

Все это предъявляет новые требования к институциональной гибкости и конкурентности развития страновых систем долгового инфорсмента, а перед экономической теорией встает задача соответствующего осмысления трансформационных изменений институциональной среды, актуализирующих компаративные исследования экономической динамики институтов с целью проектирования эффективных хозяйствующих механизмов, уменьшающих долговую нагрузку экономических субъектов.

Российский институт банкротства физических лиц как необходимый элемент системы долгового инфорсmenta находится на стадии своего институционального проектирования [4] что особо актуализует теоретическую проблематику обоснования системного характера долгового инфорсmenta на основе рассмотрения сущностных аспектов институциональных изменений с целью определения адекватности страновой модели и эффективности использования инструментов долгового инфорсmenta как составного элемента развитой институциональной среды хозяйствования.

Задача институционального проектирования как целенаправленной деятельности состоит в создании таких норм и правил взаимодействия между экономическими агентами и соответствующих механизмов принуждений, которые обеспечивали бы эффективное функционирование экономических процессов, наиболее полную и гибкую реализацию экономических интересов, необходимых для достижения нового качества институциональной среды.

В теоретическом аспекте институциональное проектирование не имеет однозначного толкования и рассматривается с позиции различных методологических установок и подходов, которое понимается и как форма институтогенеза при возникновении новых институтов [5] и как институциональные изменения [6], как фактор преодоления «автоматизированного» состояния экономики, снижения уровня неопределенности [7]. Объектом специального рассмотрения выступают различные аспекты институционального проектирования, такие как –принципы институционального проектирования на основе процесса принятия управленческих решений, [8] средства и способы институционального проектирования [9], возможные последствия институционального проектирования [10].

Большинство исследователей полагают, что институциональное проектирование относится к стадии возникновения, генезиса и разработки института, охватывающих сферу *ex ante* и отвечающих на вопрос "какими должны быть нормы и правила для эффективной реализации экономических субъектов. В тоже время остается вне поле зрения сфера *ex post* применения института на практике при реальном взаимодействии экономических субъектов, которые используя формальные и неформальные механизмы реализации института могут существенно дестабилизировать его функционирование в институциональной среде.

Представляется, что использование воспроизводственного подхода к процессам институционального проектирования позволяет рассмотреть взаимосвязь четырех стадий воспроизводства института – проектирования, конструирования, применения и использования института и соответствующих четырех воспроизводственных механизмов, а именно «механизма назначения», «механизма действия», «механизма применения» и «механизма использования» (рис. 1) [11].

В рамках «механизма назначения» институт рассматривается как единичный элемент институциональной среды, что дает возможность достигнуть сбалансированности проектируемого института, его заложенных целей, средств и функций института, поскольку на данном этапе из всех возможно потенциальных целей, инструментов и средств будущего института, основное внимание фокусируется на выборе обоснованных элементов и составляющих, исходя из системных и ситуативных условий разработки «ядра» и «защитного пояса» института, полноты аргументированности экономико-финансовой компоненты введения нового института.

Сфера «механизма действия» сфокусирована на рассмотрении института как согласованного элемента институциональной среды, что систематизирует процесс корректировки целей, средств и функций нового института, который происходит в зависимости от правового поиска и степени согласованности действий органа, инициировавшего законопроект и другими различными органами по его согласованию. На данном этапе конструирования института формируется его будущая «инструкция по применению» в зависимости уже сложившейся законодательной базы взаимосвязанных институтов по отношению к вновь вводимому институциональному образованию. Период согласования проводимых слушаний в комитетах и подкомитетах по редакции законопроекта отражает более конкретно его будущую модель реализации на практике.

«Механизм применения» отражает введение нового института в практику взаимодействия экономических субъектов, что раскрывает системную целостность института как сопряженного элемента институциональной среды, адаптирующегося под системные свойства внешней среды. В модели «механизма применения» института отражается степень сопряженности его основных элементов с практически действующими элементами институциональной среды модификация целей, средств и функций нового института происходит в зависимости от сложившейся практи-

ческой канвы правоприменения сопряженных элементов институциональной среды, влияющих на степень полноты, корректность и функциональность нового института. Именно на данной стадии воспроизводства института особенно остро отражаются его элементы дисфункциональности, заложенные на предыдущих этапах его проектирования и конструирования, возникающих под действием не только формальных элементов долгового инфорсмента, но и благодаря его неформальной компоненте, долговым ожиданиям, долговым установкам, репутационным нормам экономических субъектов, отражающих степень охвата и распространенность в поведении экономических субъектов формального инфорсмента.

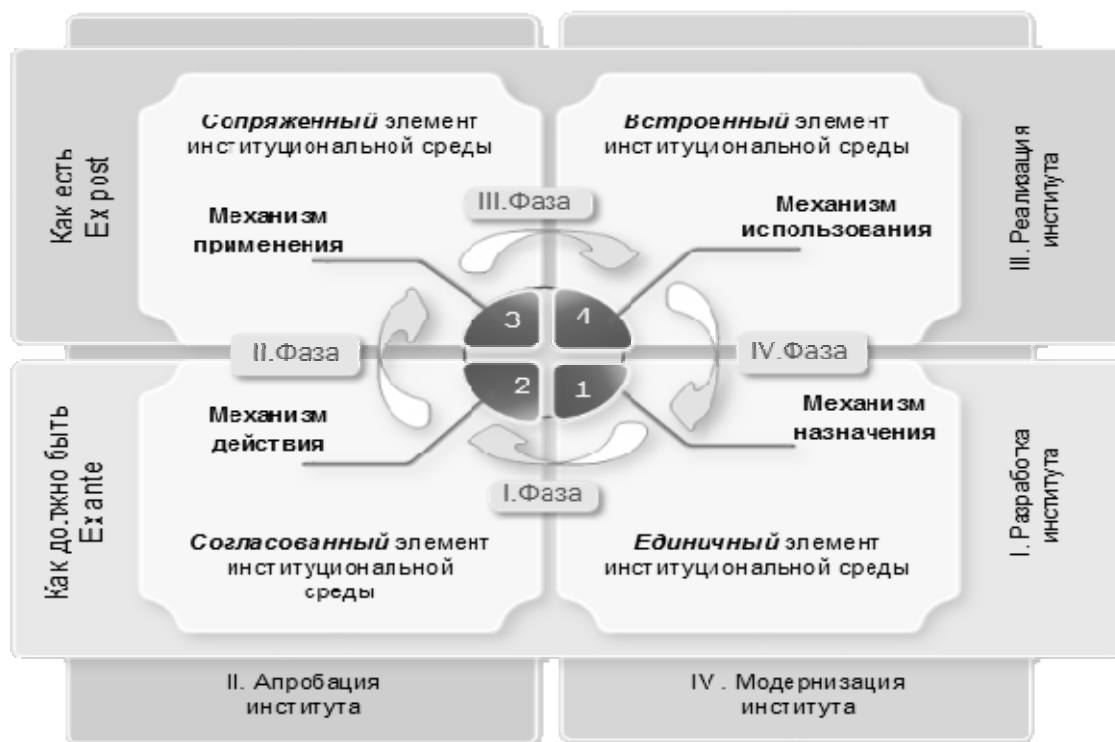


Рис.1. Воспроизводственные механизмы институционального проектирования

«Механизм использования» обнаруживает системную целостность института как встроенного элемента институциональной среды, аккомодивно влияющего на системные характеристики институциональной среды, отражая степень встроенности его основных элементов с практически действующими институтами и степень воздействия нового института на качество институциональной среды с учетом тех элементов, которые заранее не закладывались разработчиками нового института, а выявились в ходе его практического использования в деятельности экономических субъектов в сравнении с другими институциональными инструментами.

Отличительной особенностью именно стадии воспроизводства института заключается в выявлении системных (эмеджерных) функций и свойств института не проявляющихся в других проекциях и не сводимых к ним, которые влияют на свойства институциональной среды в целом. Так, например именно на практике использования российского института банкротства нашли свое отражение скрытые его функции (дисфункции), проявившиеся в том, что данный российский институт в отличие от своих первоначальных целей, стал выполнять функцию перераспределителя собственности, функцию налогового оптимизатора фискальной нагрузки экономических субъектов, используется как инструмент рейдерства и т.д.

Институциональное многообразие воспроизводственных механизмов, способствует детальному рассмотрению противоречий разработки и реализации института, определить более точно дисструктурность и дисфункциональность института, а именно:

- во-первых, противоречие между механизмами назначения и действия (на этапах разработки института);
- во-вторых, противоречие между механизмами применения и использования (при реализации института);

- в-третьих, противоречие между механизмами назначения и применения института на практике (при адаптации института);
- в-четвертых, противоречие между механизмами назначения и использования института (при аккомодации института).

Каждое из перечисленных противоречий отражает сущностные характеристики функционирования и развития института банкротства, определяя пределы и способы реализации экономических интересов должника и кредитора, в рамках закрепленных и институционально воспроизводимых рамок реализации данных интересов, предполагая различные инструменты разрешения противоречий и средства нивелирования соответствующих негативных последствий.

Таким образом, теоретический поиск и последовательность разработки научного инструментария институционального проектирования долгового инфорсmenta, невозможны без рассмотрения многообразия воспроизводственных механизмов, сущностных аспектов самих долговых отношений, выявления противоречий, принципов и способов институционального проектирования.

Список использованных источников

1. Банкротство сделали популярным.//Российская газета от 07.02.2013 г. <http://www.rg.ru/2013/02/07/bankrotstvo-site.html>
2. Рассчитано по данным ЦБ РФ [сайт]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/>(дата обращения: 1.05.2013)
3. По данным ЦБ <http://www.cbr.ru/statistics/>(дата обращения: 1.05.2013)
4. Проект ФЗ № 105976-6 «О внесении изменений в Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве) и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» принят в первом чтении на заседании Государственной Думы 14 ноября 2012 г.//Российская газета 20.11.2012 г.
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. С. 185–186.
6. Аузан А.А. Институциональное проектирование реформ: опыт и попытка прогнозирования: препринт WP10/2007/09. М.: ГУ ВШЭ, 2007. 24 с.
7. Иншаков, О. В. Типология и классификация институциональных механизмов / О. В. Иншаков, Н. Н. Лебедева // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник. Вып. 1. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. С. 2337.
8. Тамбовцев, В. Л. Основы институционального проектирования : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. М.: ИНФРА-М, 2007. 144 с.
9. Аношкина Е.Л. Институциональное проектирование в сфере регулирования регионального развития // Вопросы новой экономики. 2007. № 1. С. 79–82.
10. Пайсон Д.Б. Институты и институциональное проектирование в сфере космической деятельности: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011. С. 127–129.
11. Составлено автором.

РОЛЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СКФО

Панькова Л.Н.

Согласно стратегии развития СКФО, ключевыми ориентирами развития территорий Северо-Кавказского Федерального округа определены, туризм, энергетика, транспортная инфраструктура. Важным направлением с точки зрения экономического развития округа является рост его инвестиционной привлекательности. Реализация данных направлений развития исходит из существующих в регионе возможностей и стратегических ориентиров.

Северо-Кавказский федеральный округ заметно отстает от других федеральных округов по таким ключевым социально-экономическим показателям, как валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения, производительность труда и средняя заработная плата, бюджетная обеспеченность, уровень развития реального сектора экономики и вовлеченность во внешнеэкономическую деятельность. Следует отметить, что выделяемые из федерального бюджета средства направляются в основном на поддержание социальной сферы и в значительно меньшей степени – на стимулирование развития реального сектора экономики.

Наиболее важными отрицательными факторами, тормозящими экономическое региональное развитие и рост конкурентоспособности, являются: неразвитость финансовых отношений, коррупционная составляющая и низкая эффективность деятельности властных институтов, террористические действия, непрофессионализм и неразвитость инфраструктуры в сфере бизнеса, дефицит трудовых ресурсов высокой квалификации и соответственно, низкая производительность труда.

Диверсификация экономического развития СКФО может быть поддержана достаточно разнообразными природно-географическими ресурсами, имеющимся кадровым и производственным потенциалом. Производство конкурентоспособной продукции может быть налажено в следующих отраслях экономики: производство стройматериалов, легкая промышленность, химическая промышленность, машиностроение, металлургия, добыча минералов и руд, топливная промышленность.

Наиболее высокие темпы роста валовой добавленной стоимости СКФО обеспечивают торговля и строительство (около 30% ВРП), в то же время снижаются доли в ВРП таких отраслей, как сельское хозяйство, транспорт, обрабатывающие производства. Вклад в экономику Северного Кавказа высокотехнологичных отраслей крайне мал, сектор финансовых услуг фактически не развит.

Для развития процесса диверсификации экономики необходимо сосредоточить внимание на развитии инфраструктуры, необходимой для развития экономики, и прежде всего, транспорта, связи, телекоммуникаций.

Специфику социально-экономического развития СКФО определяет сельскохозяйственная специализация региональной экономики. Доля сельского населения в СКФО составляет более 51%. Продуктивность сельского хозяйства в регионе крайне низка: согласно выводам проводимых в регионе исследований, это обусловлено незавершенностью перехода не только к постиндустриальной, но даже к индустриальной экономике.

В балансе ввоза-вывоза продукции преобладает вывоз сельскохозяйственной продукции низкого передела и ввоз продуктов питания глубокой степени переработки, что подтверждает низкий уровень развития пищевой перерабатывающей промышленности[1].

Для региона характерна высокая доля импорта в структуре потребления мяса, овощей, молока и продуктов их переработки, в связи с чем можно говорить о возможности и необходимости замещения импортных поставок продовольственных товаров за счет развития их производства на территории Северо-Кавказского федерального округа.

В целях реализации имеющихся преимуществ и открывающихся возможностей целесообразно расширить доступ к рынкам, сократить отставание в технологиях, увеличить инвестиционную привлекательность перерабатывающих мощностей и улучшить техническое состояние систем мелиорации, а также принять меры по сокращению доли разрозненных малых форм хозяйствования[1].

Одной из ведущих отраслей экономики региона является транспорт, который обеспечивает около 10% его ВРП. Северо-Кавказский федеральный округ расположен на пересечении крупных грузопотоков. Однако, в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, существует недостаток соответствующей инфраструктуры и услуг в сфере транспорта и логистики, сдерживающих планируемый экономический рост, мобильность населения, а также реализацию транзитного потенциала Северо-Кавказского федерального округа. Кроме того, инфраструктура воздушного транспорта требует развития и комплексной модернизации (аэропортовые комплексы, взлетно-посадочные полосы). Отсутствие межрегиональной авиационной сети сдерживает экономическое и социальное развитие Северо-Кавказского федерального округа.

В качестве проблем функционирования и развития транспорта в СКФО можно также отметить изношенность парков, недостаточную обеспеченность современными автоматизированными системами управления транспортными потоками, низкую обеспеченность современными типами подвижного состава, недостаточную пропускную способность инфраструктуры, дефицит современных транспортно-логистических центров, низкий уровень безопасности перевозочного процесса.

Транспорт оказывает непосредственное влияние на эффективность и конкурентоспособность большинства хозяйствующих субъектов, задает и обеспечивает динамику регионального развития, создает базу для ускорения и диверсификации экономического роста и расширения

внешнеторговых связей. В качестве стратегического приоритетного направления развития транспортного комплекса является интеграция России в мировой рынок транспортных услуг.

В перспективе на территории Северо-Кавказского федерального округа может возникнуть дефицит электроэнергии, что ограничит развитие приоритетных отраслей. В связи с этим необходим поиск дополнительных источников энергии на основе диверсификации отрасли. Специалисты предлагают поставить на службу населению ветер и подземное тепло на территории Ставропольского края. Благодаря этим экологически чистым и практически неисчерпаемым видам энергии можно сберечь запасы нефти и газа, которые не восполняются и становятся все дороже.

Перспективы использования возобновляемых источников энергии связаны с их экологической чистотой, низкой стоимостью эксплуатации и ожидаемым топливным дефицитом в традиционной энергетике. Помимо очевидной экономической выгоды есть и другой важный аспект: внедрение таких технологий должно в перспективе улучшить экологическую обстановку в крае.

В условиях отсутствия достаточно сильного ветра, невыгодного для эффективной работы ветроустановок рельефа местности, закрытой от ветра территории, проблему энергоснабжения помогают решить солнечные батареи. Это хорошая альтернатива многим другим источникам электроэнергии. Использование альтернативных источников энергии в России распространено не очень широко, но, несомненно, будущее именно за ними.

На сегодняшний день одной из наиболее конкурентных отраслей экономики России являются телекоммуникации. Конкуренция способствовала операторам сотовой связи добиться успехов, а отрасль стала по-настоящему инновационной. Привлекательность компании для абонентов зависит от следующих основных факторов: качества услуг, возможность расширения ассортимента услуг, экономичность тарифных планов.

Показатели конкурентоспособности регионов Северного Кавказа на рынке информационно-коммуникационного капитала ниже всего в Карачаево-Черкесской Республике, лидируют Ставропольский край и Кабардино-Балкарская Республика.

Процессы информатизации общества Северного Кавказа привели к достаточно широкому использованию персональных компьютеров как в рабочих, так и в личных целях. Однако степень доступности услуг интернет-провайдеров остается на низком уровне. Рынок услуг предоставления доступа к сети Интернет монополизирован, и самые доступные тарифные планы в десятки раз дороже аналогов в центральной части России.

Бизнес структуры СКФО, представленные предприятиями малого и среднего бизнеса, играют исключительную роль в реализации стратегии диверсификации экономики региона. Диверсифицированная региональная экономика представляет собой всесторонне развитое, относительно устойчивое к экономическим кризисам многоотраслевое хозяйство. Необходимо стимулировать и поддерживать создание субъектов малого и среднего бизнеса в самых различных отраслях.

Внешнеторговая деятельность субъектов СКФО развивается крайне неравномерно: Карачаево-Черкесская Республика и Республика Дагестан обеспечивают опережающий темп роста по отношению к товарообороту других субъектов округа. Безусловным лидером в СКФО является Ставропольский край, на долю которого приходится 63% в товарообороте округа.

В товарной структуре экспорта СКФО ведущие позиции занимает продукция химического комплекса (58,7%). Доля продовольственных товаров и сельхозсырья в числе профилирующих товаров – злаки, занимающие более 60% в общих объемах экспорта сельхозпродукции, более 93% которых экспортированы из Ставропольского края.

Россия имеет все шансы поправить свое экономическое положение с помощью вступления в ВТО. Расширив доступ российских компаний на мировые рынки, членство в ВТО снизит зависимость России от ценовых колебаний на сырьевых площадках. Российская экономика станет гораздо ближе к стандартам Всемирной торговой организации и к стандартам международной торговли. Это будет способствовать улучшению конкурентоспособности российских компаний, что для них также немаловажно.

В среднесрочной перспективе, если обязательства по членству в ВТО будут полностью выполняться, вступление в эту организацию также должно укрепить доверие к деловому климату, способствовать прямым иностранным инвестициям, диверсификации и потенциальному росту. Вступление во Всемирную торговую организацию также поможет диверсифицировать экономику Северо-Кавказского Федерального округа, что позволит сделать его положение устойчивым.

Исходя из анализа диверсификационных процессов в экономике СКФО, следуют выводы:

1. Степень диверсифицированности экономики по регионам СКФО:

а) в Республике Дагестан приоритетными отраслями экономики являются производство строительных материалов, пищевая промышленность, добыча минералов и руд, топливная промышленность и легкая промышленность;

б) в Республике Ингушетия приоритетными отраслями экономики являются легкая и топливная промышленности, производство строительных материалов;

в) в Кабардино-Балкарской Республике приоритетными отраслями экономики являются легкая промышленность, добыча минералов и руд и металлургическая промышленность;

г) в Карачаево-Черкесской Республике приоритетными отраслями экономики являются легкая промышленность, добыча минералов и руд, производство строительных материалов и металлургия;

д) в Республике Северная Осетия – Алания приоритетными отраслями экономики являются производство строительных материалов, легкая промышленность, металлургия, добыча минералов и руд и химическая промышленность;

е) в Чеченской Республике приоритетными отраслями экономики являются производство строительных материалов, топливная, пищевая и легкая промышленности;

ж) в Ставропольском крае приоритетными отраслями экономики являются практически все сектора промышленности, наиболее перспективными из которых являются химическая промышленность, машиностроение и производство строительных материалов.

2. С точки зрения специфики социально-экономического развития СКФО следует выделить сельскохозяйственную специализацию региональной экономики. При наличии имеющихся преимуществ с точки зрения производства и переработки сельскохозяйственной продукции, для региона характерна высокая доля импорта мясной, молочной, овощной продукции и продуктов их переработки. В связи с этим необходимо предпринять шаги по развитию отрасли, сократить отставание в технологиях, увеличить инвестиционную привлекательность перерабатывающих мощностей, расширить доступ к рынкам.

3. Для развития процесса диверсификации экономики необходимо сосредоточить внимание на развитии инфраструктуры, и прежде всего, транспорта, связи, телекоммуникаций. Существующий недостаток соответствующей инфраструктуры и услуг в сфере транспорта и логистики, сдерживает экономический рост, мобильность населения, а также реализацию транзитного потенциала СКФО. В качестве повышения диверсификации привлечения средств в развитие транспорта и инфраструктуры может стать реализация проектов, основанных на принципах и механизмах государственно-частного партнерства, основной сферой применения которого на транспорте может стать строительство платных автомобильных дорог, реконструкция аэропортов, создание сложной информационных систем по управлению транспортными потоками, осуществление мер по обеспечению безопасности дорожного движения и т.д. В качестве стратегического приоритетного направления развития транспортного комплекса является интеграция России в мировой рынок транспортных услуг.

Для развития мобильной и стационарной телефонной связи, а также повышения доступности услуг интернет-провайдеров, необходимо осуществить расширение номерной емкости АТС, строительство систем радиодоступа, расширить виды предоставляемых услуг связи и коммуникаций и допустить на рынок новых операторов.

4. В связи с возможностью возникновения в ближайшем будущем дефицита в электроэнергии, что ограничит развитие приоритетных отраслей, необходим поиск дополнительных источников энергии на основе диверсификации отрасли путем использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в регионе. Специалисты предлагают поставить на службу населению ветер, солнце, подземное тепло, отходы производства и потребления.

5. Сегодня основная часть субъектов малого и среднего предпринимательства сосредоточена в торговле и в наиболее приоритетных секторах экономики Северо-Кавказского федерального округа – строительстве, агропромышленном комплексе и туризме. Следует на уровне государства осуществлять существенную поддержку субъектам малого бизнеса, осуществляющим свою деятельность преимущественно в реальном секторе экономики.

6. Необходимо ускорение реформирования банковского сектора, превращение банковской системы в действенный инструмент диверсификации экономики и, на этой основе, ее качествен-

ного роста. Важным стимулом для развития банковской системы в России должна стать взвешенная политика по допуску на российский рынок иностранного банковского капитала. Выравнивание условий конкуренции на рынке банковских услуг, постепенное развитие филиальной сети наиболее эффективных частных банков в российских регионах позволит обеспечить предоставление всего спектра банковских услуг на большей части территории страны и снижение их стоимости как для граждан, так и для юридических лиц. Также следует уделить особое внимание развитию микрофинансовых институтов: кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования, других небанковских кредитных институтов, предоставляющих на возвратной основе средства для развития субъектов малого предпринимательства.

7. Диверсификация как стратегия предполагает введение инноваций в производственную деятельность экономических субъектов и их функциональную составляющую. Для эффективного решения задачи роста инновационной активности экономических субъектов, необходимо: формирование и развитие институтов региональных инновационных систем; организация инновационной инфраструктуры, способной поддержать развитие деятельности. Следует более активно использовать для инвестирования в реальный сектор экономики сбережения физических лиц, пенсионные накопления, иностранный капитал.

8. Характер и структуру внешней торговли СКФО характеризует сохранение неэффективной структуры экспорта ввиду невысокой доли товаров с глубокой степенью переработки. Вступление во Всемирную торговую организацию будет способствовать улучшению конкурентоспособности всех российских компаний вступление в эту организацию также должно укрепить доверие к деловому климату, способствовать прямым иностранным инвестициям, диверсификации и потенциальному росту экономики СКФО.

Список использованных источников

1. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского Федерального округа до 2025 года

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА КАК ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Пахомова А.В., Глушкова Ю.О.

В основу функционирования логистических систем должны быть положены принципы коммерческого (хозяйственного) расчета, которые материализуются в определенной организации производства, представляющей собой совокупность форм и методов воздействия управляющей подсистемы на управляемые подразделения, базирующиеся на внутрипроизводственном хозрасчете. От степени совершенства механизма хозяйственного расчета зависит эффективность реализации его принципов и в конечном итоге эффективность работы всего предприятия как логистической системы. Формирование механизма внутрипроизводственного хозяйственного расчета, его организационных форм относится к компетенции предприятий, т.к. функции подразделений имеют подчиненный характер по отношению к общим функциям управления производством и должны реализовать единство цели и стратегию деятельности коллективов всех подсистем по организации и управлению потоковыми процессами системы. Условием соподчинения подсистем (структурных подразделений) логистической системы предприятия является жесткая согласованность механизма хозрасчета с организационными и технико-экономическими особенностями производственных и логистических процессов данного предприятия. Учитывая многообразие организационных форм предприятий, состава логистических систем, выполняемых функций логистического администрирования, не представляется возможным разрабатывать единый механизм хозрасчета. Поэтому на практике возникает широкая палитра форм организации хозрасчетных отношений по поводу снабженческо-производственно-сбытовых процессов предприятий, участвующих в цепи поставок. Иными словами, исключено шаблонное копирование сложившихся и положительно зарекомендовавших себя на практике организационных хозрасчетных форм. Отсюда возрастают требования к компетенциям менеджеров, которые должны быть способны творчески овладевать хозрасчетным методом управления на инновационной основе [1, с. 65].

Предлагаются в связи с этим следующие требования к компетенции персонала, необходимой для разработки и реализации конкретного механизма внутрипроизводственного хозрасчета предприятия:

- знание основных организационно-технических факторов производства;
- умение оценить масштабы и структуру логистической системы предприятия с точки зрения состава работников;
- умение позиционировать хозрасчетное звено (например, центр прибыли) в логистической системе предприятия;
- знание принципов распределения функций логистического администрирования между подразделениями в процесс производства конечной продукции предприятия;
- умение распределить хозрасчетную ответственность между производственными и логистическими подразделениями при производстве продукции (оказании услуг);
- наличие навыков учета хозрасчетных результатов деятельности производственных и логистических подразделений;
- знание процесса формирования и приемов анализа состояния нормативной базы для расчета логистических показателей;
- умение оценить степень квалификации экономической подготовки менеджеров логистических подразделений.

В целях координации взаимодействия предприятий – участников цепи поставки – и поддержания единого производственного ритма необходимо сформировать производственно-логистические связи и систему оперативного контроля их исполнения при управлении потоками. Степень сложности и количество таких связей зависят от мощности предприятия, числа его структурных звеньев и характера взаимосвязи между ними. Поэтому, с точки зрения управляемости процессами, рекомендуется применять делегирование полномочий, вплоть до полного делегирования, когда нижним уровням управления передаются не только обязанности, но и полная ответственность. Полное делегирование применяется для расширения прав и обязанностей руководителей хозрасчетных подразделений, обеспечения единства оперативной самостоятельности подразделений и, соответственно, создает предпосылки формирования и внедрения системы материальной ответственности и материального стимулирования руководителей данного подразделения по достигнутым результатам коллектива подразделений.[2, с. 48]. При наличии на крупных предприятиях большого числа подразделений, которым свойственна разветвленная система разделения труда в процессе реализации логистических функций и операций, необходимо обосновать задачи внутрипроизводственной организации и координации, состоящие в следующем:

- четкое позиционирование каждого подразделения в процессе достижения целевых показателей предприятия;
- формулирование конкретных задач подразделений предприятия, вытекающих из целевых показателей предприятия;
- разработка системы оценочных показателей применительно к каждому структурному подразделению;
- обеспечение соответствия между трудовым вкладом работника в результаты подразделения и получаемым им материальным и моральным поощрением.

Действенность хозрасчета определяется дифференциацией системы хозрасчетных показателей планирования, материального стимулирования и материальной ответственности, в зависимости от специфики функционирования подразделений. Четкая регламентация взаимоотношений внутрипроизводственных подразделений позволяет организовать повседневный контроль результатов и применить на практике систему материальной ответственности руководителей подразделений. Важно при этом определить, за счет каких подразделений, их руководителей, производственных связей структурных звеньев произошел сбой в цепочке поставок, а для этого в механизме хозрасчета должна быть предусмотрена подробная система регламентации внутрипроизводственных взаимодействий.

Так, на промышленном предприятии, осуществляющем внешнеэкономическую деятельность, за различными подразделениями закреплены специфические функции по подготовке и реализации экспортного товаропотока. Причем механизм хозрасчета, в соответствии с требованиями логистического подхода к организации внутрипроизводственного хозрасчета, основан на том, что невыполнение логистических операций по поводу управления материальным и сопутст-

вующими потоками, закрепленных за соответствующими подразделениями, сопряжено с материальной ответственностью. Показатели материальной ответственности вытекают из задач логистики, например, при внешнеэкономической деятельности могут быть следующие:

- «нужный товар» – строгое соответствие товара внешнеторговому контракту;
- «нужное время» – соблюдение срока и даты поставки по контракту;
- «нужное место» – четкое указание места прибытия товара: железнодорожная станция, морской порт, аэропорт;
- «минимальные логистические издержки» – обеспечение доведения потока до конечного потребителя с минимальными затратами. [3, с. 173].

Невыполнение перечисленных задач и отражающих их показателей приводит к материальным санкциям в виде штрафов, уменьшения фонда материального поощрения, приходящегося на подразделения, депремирования и т.д. Сумма материальной ответственности определяется, согласно разработанному положению о материальной ответственности, в зависимости от масштабов причиненного ущерба или невыполненных объемов работ (например, за каждый процент невыполненных объемов отгрузки товара, срывов сроков поставки, несвоевременности реализации финансового потока устанавливается определенный процент санкций).

Предъявление внутрипроизводственных претензий возможно только тогда, когда разработана система хозрасчетных показателей для каждого из логистических подразделений и рекомендаций к их планированию и учету. Такая система базируется на следующих принципах:

- акцентировании внимания на конкретных условия проведения логистических операций в хозрасчетных подразделениях;
- независимость от влияния субъективного мнения и решения менеджеров данного подразделения;
- обеспечение хозрасчетным логистическим подразделениям возможности активно влиять на формирование своих показателей;
- отражение конечных результатов деятельности хозрасчетных логистических подразделений как в количественных, так и в качественных характеристиках.

В настоящее время, с нашей точки зрения, недостаточно внимания уделяется именно хозрасчетной составляющей цепи поставок. Практическая сложность решения данного вопроса состоит в том, что отсутствуют теоретические и методические разработки, четкие единые принципы обоснования системы хозяйственного расчета, его показателей, необходимых для оценки деятельности логистических подразделений при выборе и реализации решений относительно формирования и реализации цепи поставок.

Таким образом, формирование экономического механизма коммерческого (хозяйственного) расчета является основой функционирования логистических систем предприятий, вступающих в цепь поставок. Специфические функции, выполняемые подразделениями при реализации ими логистических операций, требуют единого подхода к разработке системы планирования, учета, материального стимулирования и материальной ответственности всех предприятий, участвующих в выполнении заказа на поставку продукции в соответствии с принципами логистики и управления цепями поставок.

Список использованных источников

1. Глушкова Ю.О., Куликова М.В., Нурулин Р.Н. Управление инновациями в современной бизнес-среде // Наука:21 век, № 2, 2012.
2. Глушкова Ю.О., Куликова М.В., Пахомова А.В. Стратегическое управление инновациями на предприятии в глобальной экономике // Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2014. 108 с.
3. Пахомова А.В., Будунов К.А. Управление транспортным обслуживанием потоков операционной деятельности предприятия С. 172-177. Эффективная логистика: сборник статей участников V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред. А.Г.Бутрин. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. 260 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ¹

Пишгошева А.Ю., Хочуева З.М.

Модернизация экономики регионов России во многом определяется взаимодействием и взаимовлиянием закономерностей глобального, национального и регионального уровней. Современная стратегия развития хозяйственных процессов в российских регионах должна обеспечивать высокую конкурентоспособность, устойчивость и безопасность территорий.

Сегодня меняются логика анализа и система управления процессами регионального развития, сам тип стратегических программ социально-экономической эволюции регионов. Директивное достижение цели уступает место этапному компаративному анализу соотношения и соизмерения ресурсов. Проектный подход замещается программированием, ориентирующимся на непрерывность изменения регионального хозяйства на ближайших и последующих этапах.

С одной стороны, приоритетной становится оценка региональных условий и ресурсов, определение их значения для различных видов и структур деятельности. В конкретных региональных условиях измерение ресурсов в контексте альтернативных потребностей и возможностей, связанных межрегиональных групп и кластеров должно быть соотнесено с различными этапами преобразования хозяйства. С этой точки зрения макрорегион следует рассматривать как новую совокупность условий и ресурсов объединенных регионов или их хозяйственных субъектов, что требует выявления корреляции их пропорций с обеспечением устойчивого развития в перспективе.

С другой стороны, в конкуренции региональных капиталов выигрывают не столько регионалы-производители товаров, сколько управляющие их потоками, привлекающие инвестиции и права, технологии и наиболее квалифицированные кадры. Теперь целью макрорегионального развития становится увеличение капитализации не только каждого региона, но и всей группы в целом или рост ресурсов и факторов, находящихся на их территории, вовлекаемых в производство и участие в системе глобальных товарных обменов. С этой точки зрения следует рассматривать возможности преодоления проблем любого макрорегиона или создания в нем перспективных эволюционных ситуаций.

Создание модели конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития России как системы региональных хозяйств «предполагает качественно новый уровень связанности экономического пространства страны», который не сводится к прозрачности или выравниванию состояния, динамики и направлений эволюции территорий.

В современных условиях одним из важнейших ракурсов территориальной модернизации является снижение экономического расстояния (транспортных издержек), необходимое для сближения пространства, что особенно важно для внутренних регионов страны. Федерализм создает лучшие возможности для координации и выбора наиболее эффективных инфраструктурных проектов. Проблема согласования интересов – сложнейшая для России. Интересы региона (части страны) могут не совпадать с интересами всей страны (целого). Приоритет конкурентных преимуществ кажется очевидным с точки зрения интересов всей страны, но это далеко не очевидно для региональных элит. Федерализм как более сложный механизм согласования снижает возможности давления со стороны одного из акторов, создает рамки для поиска всеми акторами более эффективных компромиссных решений. Однако федерализм не является «палочкой-выручалочкой» для социально-экономического развития России, однако он дает реальный шанс на модернизацию в пространственной проекции, позволяет вырабатывать лучшие практики, навыки горизонтального согласования интересов и снижает риски принятия и реализации заведомо неэффективных решений.

Модернизация в пространственной проекции – это создание устойчивого пространственного каркаса зон опережающего развития, способных транслировать инновации на обширную периферию страны, в сочетании с эффективной политикой смягчения регионального социального неравенства и стимулирования развития человеческого капитала.

Мировой опыт развития позволяет выбрать и даже попытаться проранжировать пространственные приоритеты для России:

¹ Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 12-12-07002 а(р)

- крупные города и агломерации (эффект масштаба);
- инфраструктурно-транспортные коридоры (сокращение экономического расстояния);
- портовые, приграничные и прочие зоны технологических заимствований с развитием импортозамещения;
- более плотно заселенные южные регионы и пригороды с благоприятными агроклиматическими условиями, развитой инфраструктурой и более дешевой рабочей силой (АПК)
- жестко ограниченный круг геополитически значимых сырьевых проектов, инфраструктурно поддерживаемых государством.

Потенциальных центров и зон модернизации в России немало, но барьеры их развития чрезвычайно велики. Если цель регионального развития России – модернизация, то федерализм лучше приспособлен для нейтрализации главных рисков региональной политики: 1) риск оказаться в унаследованной колее «сдвига производительных сил на восток», который проявился, как только в стране появились деньги; этот риск намного выше при централизованной системе управления; 2) попытка административного выделения и поддержки конкретных отраслевых приоритетов развития регионов, что бессмысленно – слишком велика вероятность ошибки при быстро меняющихся технологиях и инвестиционных приоритетах бизнеса; 3) политика «больших проектов» при слабом и коррумпированном государстве, что также усиливает неэффективность расходов (большие проекты требуют институциональной модернизации); этот риск намного выше при централизованной системе управления, в федеративном государстве регионы должны более активно финансировать такие расходы и поэтому более осмотрительны в принятии решений [4].

Таким образом, необходимым условием эффективного функционирования региональной экономической системы является кластерная форма ее структурирования, которая способна сбалансировать структурные пропорции на основе активизации экономической и инвестиционной активности в генераторах экономического роста. Анализируя кластерную политику с точки зрения управления процессом, можно выделить как минимум два уровня, на которых она существует: национальный и региональный. Здесь необходимо четко разграничить понятия кластеризации и диверсификации, избегая их подмены и смешения. Кластеризация экономической системы предполагает выделение центра специализированного тяготения, выступающего в качестве экономического и организационного ядра процесса. С достаточной долей условности можно считать, что ядро кластера выступает «точкой стратегического роста», вокруг которой происходит структуризация поддерживающей отраслевой периферии.

Диверсификация экономической системы (в частности, на уровне региона), как было показано ранее – одновременно и стратегия, и процесс, и фактор структурирования: с одной стороны, диверсификация способствует преодолению цикличности экономического развития, с другой – оптимизирует эффективность эксплуатации избыточного капитала, при этом «размывая» его. В этой связи процесс кластеризации следует рассматривать с позиции механизма диверсификационного развития региональной или национальной экономики, полагая при этом, что сам по себе экономический кластер – это высокая, но не конечная форма хозяйственной интеграции. Такой подход является адекватным с позиции применения доступных форм и методов государственной структурной политики, осуществляемой на уровне региона или национальной экономики. Очевидно, что в современных условиях и объективно, и субъективно доля государственного сектора и тем более предпринимательства расти не будет, поэтому стимулирование региональной диверсификации за счет механизмов кластерной политики является наиболее реалистичным и эффективным.

Важно отметить, что кластерный подход, встроенный в общий контекст структурного реформирования отечественной экономики, позволит преодолеть сложившуюся ориентацию на сырьевой экспорт, модернизировать технологический базис промышленного производства, сформировать эффективную по своим функциям и структуре модель национальной и региональной экономической системы, что позволит обеспечить адекватный вклад регионов в формирование стратегической конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, в качестве одной из задач модернизации экономики названы стимулирование спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок для формирования устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров [2].

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. отмечено, что успех реализации инновационного сценария развития страны будет за-

висеть от способности государственных органов власти обеспечить условия для дальнейшего совершенствования институциональной среды и формирования институциональных структур, присущих постиндустриальному обществу [1]. В число этих условий входит поддержка кластерных инициатив, направленных на достижение результативной кооперации организаций – поставщиков оборудования и комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций в рамках территориально-производственных кластеров.

Наряду с этим, на основе анализа проектировок комплексной стратегии социально-экономического развития СКФО выявлена невозможность преодоления хронического депрессивного состояния регионов по критериям основных макроэкономических параметров посредством предусмотренных организационно-экономических инструментов, поскольку уровни производства ВРП на душу населения и оплаты труда к 2025 году останутся более чем в три-четыре раза ниже прогнозируемых общероссийский, что показывает необходимость формирования механизма высокой мотивации воспроизводственного саморазвития территорий. В комплексной Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года указывается, что главной целью является обеспечение условий для опережающего развития реального сектора экономики в регионах СКФО и создания новых рабочих мест, а также повышение качества жизни и безопасности в регионе [3]. При этом в рамках разработанной Стратегии запланирован переход от «политики стабилизации» к «политике форсированного роста» регионов СКФО, в рамках которой ключевыми направлениями государственной поддержки станут инвестиции в развитие экономики для постепенного обеспечения самодостаточного существования регионов СКФО, а также содействие активному вовлечению регионов Северного Кавказа в национальную и мировую экономику.

Кроме того, практическое отсутствие в проекте комплексной Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа межрегиональных инвестиционно-инновационных проектов препятствует формированию единого экономического пространства и способствует неэффективной экономической автаркии северокавказских регионов, что в условиях отсутствия свободных и дифференцированных финансовых источников, сохраняющихся высоких рисков ведения бизнеса, социальных рисков и рисков, связанных с угрозой безопасности, может привести к обострению социально-экономического положения. При этом следует учитывать довольно уникальную возможность для отсталых по социально-экономическому развитию регионов, обусловленную предстоящим обесценением традиционных основных фондов, перейти на новый уровень экономической цивилизации – к постиндустриальной экономике знаний.

В качестве регионального инновационного проекта можно рассматривать формирование региональных отраслевых кластерных образований в промышленности, сельском хозяйстве и туристско-рекреационном комплексе Северо-Кавказского федерального округа.

В период трансформационного экономического кризиса 90-х годов XX века фактически вся промышленность субъектов Северного Кавказа была свернута, а персонал предприятий переместился в другие регионы страны. Реальную основу простого воспроизводства этносов Северного Кавказа составили именно сегменты доиндустриального, полуиндустриального, мелкотоварного уклада – этноэкономики. В данном контексте речь идет о двухуровневом характере процессов социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа (СКФО), т.е. необходимо решить задачу первой волны модернизации: во-первых, завершить индустриализацию и, во-вторых, одновременно осуществить модернизацию в современном контексте перехода к инновационной экономике. СКФО относится к числу регионов, развитие которых по-прежнему осуществляется по ресурсно-сырьевой модели на фоне не преодоленных последствий доиндустриализации, деградации природно-ресурсного потенциала и дифференциации территорий по уровню социально-экономического развития и неоднородности экономического пространства.

Ресурсами модернизации являются не просто определенная совокупность финансовых средств, инвестиций, материальных или нематериальных активов, но конкурентные преимущества, которые могут создавать дополнительный инновационный импульс. В состав ресурсов модернизации не включаются ресурсы, обслуживающие местные рынки, простое воспроизводство региональной экономики, использование которых не подвержено влиянию конкуренции между регионами. К их числу относят ресурсы кластеров: 1) ориентированных на вывоз продукции за

пределы региона или на внешнюю торговлю; 2) базирующихся на природных ресурсах. Оценивая с этих позиций ресурсы СКФО (природные, производственные ресурсы, инвестиции, человеческий капитал) отметим, что в ряде проектов социально-экономического развития регионов связываются ресурсы развития (приоритеты развития), с ресурсами ТЭК, транспортной инфраструктурой, ресурсами курортно-рекреационного комплекса, АПК.

Огромный потенциал социально-экономического развития округа заключен в рекреационной сфере. Около половины российских курортно-оздоровительных учреждений сосредоточено на территории округа. Высокая рентабельность туристического бизнеса способна привлечь крупных иностранных инвесторов при обязательном условии снижения политических и социальных проблем.

Поскольку крупными собственными ресурсами федерального значения СКФО не располагает, основой модернизации его экономики, как и в первой половине XX в., могут стать лишь ресурсы федерального бюджета и инорегиональные ресурсы крупных корпораций и сетевых структур, ресурсы транснациональных компаний, привлечение которых предполагает: развитие рыночной инфраструктуры и финансовой системы в регионе; наращивание производства с опорой на внутренний спрос и развитие форм внутриотраслевой координации; создание условий для капитализации ресурсов мелкотоварного сектора экономики, расширение возможностей импортозамещения и экспорта; использование потенциала региона как трансграничного и развитие на этой основе транспортно-логистических сетей; использование эффекта монопольного положения по ряду товаров и услуг; «точечные» инвестиции в капитализацию рентных ресурсов (минеральная вода, полиметаллические руды, строительные материалы, производство экологически чистой продукции и т.п.).

Список использованных источников

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации на период до 2020 г.: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р
2. Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.: протокол №1 от 15.02.2006 г. Межведомственная комиссия по научно-инновационной политике.
3. Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г. М., 2010.
4. Созаева Т.Х., Жантудуева Х.М. Пространственное экономическое развитие территорий в условиях модернизации. Нальчик: Изд-во М. и В. Котляровых (ООО «Полиграфсервис и Т»), 2012. 164 с.

НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КАК УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Ракута Н.В., Созанов В.В.

Задачи модернизации российской экономики носят стратегический характер и могут быть реализованы в течение 15–20 лет. Для достижения значимых результатов важным является создание благоприятных условий для модернизации. Благоприятные экономические условия можно рассматривать, как инструмент для достижения целей социально-экономической политики, а не как критерий ее успешности. За 2013 г. инфляция составила 6–7%, официальный уровень бедности за всю историю современной России самый низкий; инвестиции в основной капитал вышли на докризисный уровень, темп роста составляет 10% в годовом выражении. При этом, необходимо отметить факторы, которые будут препятствовать росту экономики. Во-первых, очевидно, что в России на сегодня уже исчерпана возможность «сверхускоренного» роста потребления населения, который наблюдался еще в 2012 году. Второй фактор – провозглашенная Министерством финансов избыточно жесткая бюджетная консолидация, то есть сокращение бюджетных расходов. Последняя, согласно оценкам Минэкономразвития, будет стоить России около 1 п. п. прироста ВВП. Третий фактор – стагнация экспорта сырьевых товаров вследствие сокращения выпуска продукции экспортно-ориентированных производств. И, наконец, в четвертых, нельзя исключить и возобновления ускоренного роста импорта – из-за ослабления таможенной защиты

внутреннего рынка вследствие вступления России в ВТО. Впрочем, обстоятельство вступления в ВТО может сыграть и определенную положительную роль для восстановления потока инвестиций – новый статус страны постепенно делает ее институты более понятными для иностранных инвесторов. Вероятен и дальнейший ускоренный рост частных инвестиций, в том числе за счет притока прямых иностранных вложений.

При всей важности экономических, политических реформ ключевым условием успешного развития российской экономики является создание технологически передовой перерабатывающей промышленности с мощным экспортным потенциалом и состоящей из высокотехнологичных и инновационно активных компаний, получающих основную часть доходов от продажи высокотехнологичной продукции. Чтобы добиться успехов в структурно-технологической модернизации государственное управление в сфере развития экономики должно осуществляться системно. В частности должны быть выполнены следующие условия: бездефицитность бюджета; отмена экспортных пошлин и других протекционистских институтов; отказ государства от владения предприятиями и их акциями (процесс которого идет). Государственное вмешательство в экономику должно иметь место лишь в случае необходимости и быть максимально прозрачным.

Мировой опыт убедительно доказывает, что реализация сценария инновационного прорыва возможна лишь при условии преодоления разрывов единого инновационного цикла. Его непрерывность обеспечивается интеграцией науки не только с образованием, но и с реальным сектором экономики, развитием и расширением форм, механизмов и каналов их взаимодействия. Страны – лидеры мирового развития сумели на протяжении XX в. интегрировать науку и образование через развитие университетских комплексов, различного рода сетевых структур, встроить их в национальные инновационные системы и обеспечить рост их вклада в экономический рост и конкурентоспособность своих стран.

Несмотря на то, что эффективная интеграция образования и науки является сегодня одним из необходимых условий перехода России к инновационному развитию и роста национальной конкурентоспособности, каких-либо позитивных сдвигов в государственной поддержке и стимулировании этого процесса пока не произошло. Отечественный рынок интеллектуальной собственности характеризуется тем, что государство является, скорее, его ключевым игроком, чем регулятором, призванным задать систему правил, стимулов и ограничений, регламентирующих соответствующие отношения. Это, несомненно, связано с тем, что в России практически вся интеллектуальная собственность создавалась и до сих пор создается в рамках госсектора экономики и за счет средств федерального бюджета, а права на нее до недавнего времени могли принадлежать только государству. Кроме того, правовое регулирование этой сферы ориентировано преимущественно на охрану прав интеллектуальной собственности. Хорошо известно, что для достижения устойчивого экономического роста и конкурентоспособности национальной экономики необходимо обеспечить не только и не столько такую охрану, сколько эффективное использование интеллектуальной собственности, т.е. коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности, их трансформацию в новые технологии, их распространение и использование в реальной экономике.

История знает примеры денационализации экономики. Например, в Великобритании государственный сектор охватывал 20% хозяйства страны, но в конце 1980-х гг. правительство страны во главе с М. Тэтчер на фоне единого для Запада «нового либерализма» радикально переориентировало экономическую политику. Экономическая политика была направлена на сокращение вмешательства государства в экономику в пользу «свободного рыночного хозяйства» и «личной инициативы». В основном в Великобритании денационализация проводилась путем распродажи на льготных условиях, но с определенным лимитом по размеру пакета акций приватизируемых государственных предприятий населению. Данная политика называлась политикой «народного капитализма». В 90-х гг. доля государственного сектора в английской промышленности сократилась в два раза по сравнению с 1979 г. Для повышения эффективности государственного сектора правительство Великобритании поставило его в равные условия с аналогичными предприятиями частного сектора экономики.

Государственное регулирование экономики должно быть направлено на разработку и реализацию антимонопольных мер, принятие превентивных мер для недопущения концентрации экономической мощи в одних руках, т.е. необходимо предотвращать ярко выраженную социаль-

ную поляризацию. Для формирования производств нового технологического уклада необходима соответствующая направленность денежно кредитной, налогово-бюджетной, промышленной и внешнеэкономической политики. Финансово-инвестиционная политика должна быть направлена на становление ядра нового технологического уклада. Приоритеты, выбираемые государством, должны соответствовать определенным критериям. Выбирая приоритеты необходимо соответствовать направлениям становления нового технологического уклада, в противном случае ожидаемого результата не будет. Они должны способствовать росту деловой активности; с определенного момента выходить на самостоятельную траекторию воспроизводства в масштабах мирового рынка (выполняя в последующем роль локомотива экономики); реализация выбираемых приоритетов должна способствовать росту занятости населения, росту заработной платы, а так же повышению квалификации работающего населения.

Научно-техническое прогнозирование позволяет определить ключевые направления нового технологического уклада: биотехнологии основанные на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, нано технологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные средства. В России большие надежды в сфере инноваций возлагаются на «Сколково». 400 российских компаний зарегистрировано в «Сколково», если 10% добьется успеха, то у России есть все шансы попасть в число глобальных технологических лидеров. Так же немаловажными направлениями являются: космические технологии, атомная промышленность, солнечная энергетика. Заделы в атомной, ракетно-космической, авиационной и в других наукоемких отраслях дают России возможности для опережающего развития и шансы на лидерство в соответствующих направлениях, сформируется новая волна экономического роста. Становление нового технологического уклада будет сопровождаться интеллектуализацией производства, непрерывному образованию в большинстве профессий. Налогово-бюджетная политика должна быть нацелена на цели предполагающие снижение налоговой нагрузки на все виды инновационной и высокотехнологической деятельности. Средства из бюджета в приоритетном порядке должны направляться на поддержку инновационного бизнеса. Необходимо увеличение расходов на науку, здравоохранение, образование, поддержку инвестиционной и инновационной активности, а так же на модернизацию инфраструктуры. Инструменты денежно-кредитной политики должны обеспечить адекватное денежное предложение. Сегодня денежная система предоставляет экономике меньше денег, чем она получает от экспорта, иностранных кредитов и инвестиций и тем самым сдерживает развитие экономики. Для того, чтобы денежная система работала эффективно необходимо расширить его функции, а именно, чтобы она выполняла задачи способствующие экономическому росту, инвестиционной активности и поддержания занятости. Подобная практика действует во многих развитых странах и показывает свою действенность. Необходимо регламентировать условия доступа коммерческих банков к рефинансированию со стороны Центрального банка Российской Федерации, т.е. коммерческие банки должны брать средства с обязательствами по использованию кредитных ресурсов для финансирования производственных предприятий и приоритетных направлений развития экономики хозяйственной деятельности.

Для приведения налогово-бюджетной политики в соответствие с задачами опережающего развития необходимо провести следующий ряд действий.

Включение бюджетного процесса в систему стратегического планирования: определение бюджетных приоритетов в соответствии со стратегическими планами, обеспечение преемственности его программно-целевой составляющей, введение процедуры отчетности за достижение поставленных целей и задач.

Приведение структуры расходов федерального бюджета в соответствие с общепринятыми в мире пропорциями финансирования расходов на цели развития, включая удвоение доли расходов на науку и поддержку инновационной активности в ВВП полукратное увеличение доли расходов на здравоохранение и образование с направлений дополнительных ассигнований на цели стимулирования развития нового технологического уклада.

Расширение источников бюджетных доходов за счет: мер по предотвращению несанкционированного вывоза капитала с уклонением от уплаты налогов (Возмещение НДС экспортерам только после поступления экспортной выручки), введение налога на вывоз капитала и валютнообменные операции, восстановление прогрессивной шкалы налогообложения, установ-

ление прогрессивного экологического налога (Платежей за загрязнение окружающей среды сверх установленной нормы).

Принятие комплекса мер налогового стимулирования инновационной деятельности, включающего: уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль на сумму расходов на НИОКР, освоение новой техники, приобретения нового оборудования, осуществление реконструкции, модернизации, технического перевооружения (т. е. использование принципа «немедленной амортизации»); предоставление трехлетней льготы по налогу на имущество организаций в отношении оборудования, приобретаемого в рамках реализации инновационных проектов.

Большую роль в ускорение социально-экономического развития страны играют банки. Для ускорения экономического роста его необходимо обеспечить финансированием. Для этого нужны значительные инвестиционные вложения, так как большинство предприятий имеет устаревшие технологии, машины и оборудования, нуждающиеся в замене. В передовых странах мира, именно инвестиционные кредиты банков являются основным источником всех инвестиций и это не случайно. Это себя оправдывает по следующим соображениям: во-первых, возвратность кредита обеспечивает его эффективность; во-вторых, при выдаче кредита банк старается с привлечением экспертов серьезно оценить результаты такого инвестирования, чтобы гарантировать их возврат; в-третьих, банк выбирает наиболее эффективную схему кредитования, обходясь без посредников; в-четвертых, для России именно инвестиционное кредитование позволит максимально избежать так называемые «откаты», не говоря уже о коррупции или о прямом расхищении средств, поскольку кредит все равно придется возвращать. И помимо государственного контроля здесь действует неизмеримо более жесткий по существу контроль банков. Уже сегодня возможно предпринять следующие действия.

Например, через Внешэкономбанк дать в распоряжение наших лучших и надежных коммерческих банков крупные валютные средства для предоставления инвестиционных кредитов на техническое обновление действующего производства и на формирование новых производств и предприятий с креном в производство готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Крупнейшими источниками этих средств могли бы стать значительная часть золотовалютных резервов, взятая на возвратной основе, а так же средства возможных крупных иностранных кредитов, на которые целесообразно пойти нашему государству для скорейшего проведения модернизации. Банк России мог бы предпринять меры по увеличению инвестиционного кредитования российскими банками в разы. Долю длинных денег в пассивах наших банков следовало бы увеличить с нескольких процентов сегодня хотя бы до 20%.

Актуальное привлечение российской банковской системы к модернизации народного хозяйства придаст ей новый импульс. При социально-экономическом развитии страны 5–6% в год к 2020–2025 гг. по основным экономическим и социальным показателям наша страна войдет в число развитых стран мира. А еще через десять лет Россия по уровню экономики и социальной сферы встанет в один ряд с самыми развитыми странами, такими, как Германия, Великобритания и Франция.

ОСОБЕННОСТИ ЦИВИЛИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ

Рассказов Л.П.

Каждому государству присуща своя национальная правовая система, характеризующая уровень развития страны. Однако, многие национальные системы близки друг другу по характерным признакам. Такие черты, присущие многим государствам, объединяют правовые системы в *типы правовых систем*. В юридической литературе типы правовых систем называют по-разному: правовая система в широком смысле, семья правовых систем, форма правовых систем и др. Но наиболее распространен термин правовая семья. Его мы и будем использовать в дальнейшем.

Но как объединить правовые системы в правовые семьи? Каков критерий классификации правовых систем? Ответы на данные вопросы уже давно занимают умы компаративистов, которые берут в качестве критериев классификации самые различные факторы: формально-юридические, расовые, географические, религиозные и др.

На наш взгляд, при классификации правовых систем можно использовать цивилизационный подход, который в настоящее время пользуется большой популярностью в исторических науках. В соответствии с таким подходом в мире существует множество цивилизаций, развивающихся по своим законам (например, скифская цивилизация, древнеегипетская и др.). В соответствии с таким подходом история человечества – это история развития цивилизаций.

Все государства с точки зрения цивилизационного подхода можно условно поделить на два типа:

- восточный (Китай, Индия, империя инков и др.), характеризуемый Марксом как «азиатский способ производства»;
- западный, или прогрессивный (прежде всего, страны Европы).

Каждый из этих типов, имеет исторические особенности.

Особенностью восточного пути стало то, что административногосударственные структуры складывались прежде, чем возникала частная собственность (главным образом на землю). На Востоке узурпировались не сами средства производства, а управление ими. Экономика основывается на государственной и общественной формах собственности. Отсутствие в полной мере частной собственности способствовало формированию власти, имеющей деспотический характер. Наверху пирамиды власти находился неограниченный монарх, деспот. В государствах Востока право органично вытекало из норм религии и морали. Однако влияние данных норм на право в различных странах Востока не было одинаковым. Таким образом, особенностью формирования права на Востоке явилось санкционирование моральных и религиозных норм. К этому следует добавить, что в странах восточного типа важнейшей чертой мировоззрения, а значит и правосознания, является коллективизм, насаждающий в определенной степени уравнительность.

В отличие от «азиатских» государств в Европе на раннем этапе разложения общинного строя появляется частная собственность. Это приводит к классовому разделению общества. Общие черты, присущие западному пути образования государств, т. е. черты западной (европейской) цивилизации: наличие частной собственности, рыночные отношения; ярко выраженная классовая структура общества; присутствие демократических начал [1].

Итак, все государства с точки зрения цивилизационного подхода можно условно поделить на два типа: восточный и западный, каждый из которых имеет свои особенности. В свою очередь, каждый из данных типов имеет свои правовые семьи. Так, страны западного типа, можно подразделить на две большие семьи: романо-германскую и англо-саксонскую. Страны восточного типа также можно разделить на различные семьи. В них особо выделяется мусульманская правовая семья, которая в настоящее время имеет тенденцию к укреплению и расширению сферы своего влияния.

Но к какому типу цивилизаций относится Россия? Вопрос об этом давно будоражит мысли россиян. В истории политической и правовой мысли России существовали (да можно сказать и существуют) два основных теоретических течения по этому вопросу: западники и славянофилы. Первые безоговорочно относят Россию к западному типу цивилизации. Вторые говорили об особом, присущем для России (да в целом и для всех славян), историческом развитии.

В связи с этим отметим, что российская правовая система имеет свои специфические черты, которые во многом связаны с цивилизационными особенностями России. Отметим только лишь важнейшие особенности цивилизационного пути Российского государства. Они связаны во многом с географическим положением страны. Русские земли, являясь водоразделом между Европой и Азией, часто страдали от степных орд, отставая в социально-экономическом отношении от стран Европы. Под воздействием внешней опасности, необходимости свержения ордынского ига шел процесс форсированной интеграции русских земель, приводивший к укреплению деспотизма, а это, в свою очередь, приводило к усилению крепостного строя, тормозившего развитие страны.

Во времена Петра I была сделана попытка наверстать упущенное, догнать передовые страны Европы, ушедшие далеко вперед. Метод форсированного рывка в то время возможен был путем укрепления государственной власти и усиления эксплуатации крестьян, что и было сделано Петром. Его реформы дали мощный импульс поступательному развитию России, в то же время, создав предпосылки для ее последующего торможения: абсолютное самодержавие, мощный бюрократический аппарат, всеохватывающее крепостное право.

Реформы Александра II открывали перед Россией возможность догнать передовые страны мира и войти в цивилизованное общество эволюционным, реформаторским путем. Для этого

нужно было время и мудрость государственной власти. Но в России не хватило, ни первого, ни второго, чтобы мирно трансформировать общество. В начале XX века в стране резко возрос радикализм политических сил, имевший и без того глубокие корни в отечественной истории, что, в свою очередь, объясняется многими факторами: нежеланием самодержавия идти на уступки оппозиции; отсутствием в России развитых демократических традиций и в силу этого крайняя нетерпимость политических партий друг к другу.

Одной из характерных черт России являлись развитые уравнивательные тенденции, способствовавшие распространению утопического идеала об уравнительном социализме, который обещает всех сделать счастливыми в короткое время. Исторический ход России, ее цивилизационные особенности подготовили мощный социальный взрыв, утверждающий в стране власть большевиков, которая стремилась решить объективно стоящие задачи модернизации общества на путях построения социализма. В конечном итоге реализацией идей марксизма в его леворадикальном варианте способствовала формированию государства по содержанию, и по форме напоминавшее страну восточной деспотии, где отсутствует частная собственность, где государство пронизывает все сферы жизнедеятельности [2].

В результате особенностей исторического развития России сложилась особая цивилизация, на которую оказывали влияние различные цивилизационные центры: Византийская цивилизация и «степь», Европа и Азия. При крутых поворотах истории вихри подталкивали страну то ближе к Западу, то ближе к Востоку. Таким образом, Россия – это уникальное государственное образование, расположенное и в Европе, и в Азии, на развитие которого оказывали и оказывают влияние различные цивилизационные потоки. И в этом смысле можно сказать, что Россия – это и Европа, и Азия [3].

В таком случае возникает вопрос. А к какой правовой семье можно причислить российскую правовую систему?

С позиции марксизма цивилизационные особенности той или иной страны не имеют значения. Такого понятия в марксизме вообще не существует. Но так как марксизм идейное течение западной культуры, то Ленин, большевики фактически предлагают рассматривать Россию по аналогии с обществами, относящимися к западным цивилизациям.

В связи с этим следует отметить, что в советский период развития нашего государства отечественные исследователи делили все правовые системы на две антагонистические правовые семьи: социалистическую и буржуазную. Последняя, в свою очередь, подразделялась на романо-германскую и англосаксонскую. В основу такой классификации было положено марксистское понятие о праве, о его классовой сущности.

В буржуазной правовой семье, по мнению марксистов, господствующий класс использует право для поддержания своего господства. Эта сущностная характеристика права и определяет характер буржуазной правовой семьи, где существует диктатура меньшинства над большинством, диктатура экономически и политически господствующего класса.

В советском государстве право, по мнению последователей марксизма, меняет свою сущность. После Октября 1917 г., когда к власти пришли большевики, ситуация в юридической науке изменилась кардинально. Появились новые теоретические постулаты о праве, которые якобы исходили из марксистского учения. Однако классовое понимание права оставалось неизменным. И оно доминировало во всех социалистических странах, которые и образовывали социалистическую правовую семью. Правовая система нашего государства выступала в качестве центрального звена социалистической правовой семьи.

Следует отметить, что некоторые исследователи признавали социалистическое право как самостоятельный «тип» права, определяющий характер социалистической правовой семьи. Один из известнейших исследователей правовых систем Р. Давид полагал, что следует выделить социалистическое право в особую семью, отличную от романо-германской и других правовых систем. В связи с этим он отмечал, что между социалистической и несоциалистическими правовыми системами существует определенное сходство, тем не менее, следует признать, что «в настоящее время существуют и фундаментальные различия между структурой, институтами, образом жизни и мышления социалистических и несоциалистических стран». Он надеялся на то, что эти различия возможно, когда-либо смягчатся. Но, в то же время, подчеркивал, что «пока еще пересечь границу социалистической страны – это значит попасть в новый мир с другой постановкой проблемы, в мир, где такие понятия, как демократия, выборы, парламент, федерализм, профсоюзы,

коллективные договоры в области политической, или такие понятия, как собственность, договор, арбитраж, приобретают часто другой смысл» [4].

Итак, в советском государстве, по мнению многих исследователей, как отечественных, так и зарубежных, правовая система являлась разновидностью социалистической семьи, принципиальное отличие которой от других правовых семей заключалось в классовом понимании права и как следствие в сущностном различии всех правовых явлений социалистического и капиталистического мира.

В настоящее время ситуация изменилась. После «перестройки» СССР распался. Одновременно распался и социалистический лагерь. О социалистической правовой семье, за редким исключением (Китай, Куба, Северная Корея), можно говорить только с исторических позиций.

Что же случилось с правовой системой нашего государства? К какой правовой системе относится современная Россия? На данные вопросы существуют различные ответы.

Так, некоторая группа авторов считает, что российская правовая система, будучи ядром, основой прежней социалистической правовой семьи, сохраняет свой относительно самостоятельный характер и *не принадлежит ни к какой другой правовой семье*. Более того, некоторые авторы продолжают рассматривать российское право вместе со всей системой социалистического права в качестве самостоятельной правовой семьи [5].

В определенной мере данную позицию разделяют авторы, которые предлагают вместо социалистической правовой семьи выделить правовую *семью славянских народов*. Сторонник такого подхода В.Н. Синюков считает, что большинство стран, входящих в бывшую социалистическую семью являются по этнической принадлежности славянскими. В силу этого они имеют правовую общность, базирующейся на значительной культурно-исторической специфике правовых ценностей славянских стран, на глубоких национальных, духовных, исторических, социальных и юридических основаниях в правовой культуре России и ряда восточноевропейских стран [6].

В.Н. Синюков в славянскую правовую семью включает Россию и ее субъекты, Украину, Белоруссию, Болгарию, Чехию, Словакию, Сербию, Черногорию, Боснию и Герцеговину, Хорватию, Македонию, Румынию, Молдову, Грецию, Венгрию. Кроме европейских государств в эту группу он включил также Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан, Азербайджан, Грузию, Армению. Т.е. наряду со славянскими государствами в данной семье оказались и страны с преимущественно неславянским населением, но которые длительное время находились в правовом поле Российской империи и СССР [7].

Некоторые исследователи считают, что в постсоветский период социалистическая правовая система прекратила существование, а российская правовая система, бывшая в свое время ядром социалистической системы, имеет весьма широкий спектр общих признаков и черт с другими правовыми семьями, но все в большей мере *тяготеет к романо-германской правовой семье* [8].

Другие исследователи более категоричны в своих выводах относительно связи российской правовой системы с континентальной правовой семьей. Так, Р. Давид и К. Жоффре-Спинози считают, что российское право всегда было и остается составной частью континентальной семьи. Россия всегда «входила в романо-германскую правовую семью», отмечают данные авторы. Как и в других странах континентальной семьи «русская юридическая наука многое заимствовала из византийского права, то есть из римского права, и из стран континентальной Европы, придерживающихся романской системы». Вместе с тем, отмечают они, существовали оригинальные русские обычаи и акты, как существовали в XVIII в. оригинальные французские и немецкие обычаи и ордонансы, но, так же как во Франции и в Германии в XVIII в., «в России не было другой правовой науки, кроме романской. Категории русского права – это категории романской системы». Концепцией права, принятой в российских университетах и в юридической практике, была романская концепция [9]. В то же время эти же авторы отмечают, что далеко не бесспорным является мнение о принадлежности правовой системы России к романо-германской правовой семье [10].

Так какая же точка зрения более близка к истине?

Отвечая на этот вопрос, отметим, что российская правовая система имеет характерные черты, присущие странам, входящим в романо-германскую (континентальную) правовую семью. И на этом основании можно сделать вывод, что российская правовая система ближе всего находится к континентальной правовой семье. Но каждая из перечисленных черт в России имеет свои специфические особенности, которые подчеркивают уникальность российской цивилизации.

Так, нормативно – правовой акт (закон) в российской правовой системе, как и в странах континентальной правовой семьи, является основным источником права, в отличие от англосаксонской правовой семьи, в которой огромную роль играет прецедент. Однако здесь следует учесть один момент. В континентальной правовой семье «прецедент как источник права (вторичный, а не первичный...)» постоянно признавался и признается.... И в этом случае можно и нужно говорить о приоритете закона перед прецедентом – продуктом судейского правотворчества...» [11]. В России данный вопрос решается по иному. В советское время прецедент вообще не признавался.

На всех этапах российской истории, как и в странах континентальной правовой семьи, право, как систему норм, формировал законодатель. В дореволюционный период главным законодателем являлся монарх (за исключением народного вече Новгорода и Пскова в период существования их как республик). Монарх не всегда лично принимал участие в правотворчестве, делегируя соответствующие полномочия учрежденным им же органам, оставляя за собой окончательные решения.

Как известно, и в большинстве стран Западной Европы на ранних периодах их развития в качестве основного законодателя выступал монарх. Но уже в период расцвета Средневековья в Европе появляются представительные органы (например, в Англии – парламент, во Франции – Генеральные штаты), которые от имени государства также наряду с монархом принимают участие в принятии законов, т. е. в формировании позитивного права. Это чрезвычайно важный момент в развитии права, поскольку оно в гораздо большей степени начинает отражать интересы различных классов и общественных групп. В дальнейшем представительные органы занимают доминирующее положение в принятии законов; и наконец, приходит время (после буржуазных революций), когда прерогатива издания законов всецело переходит к представительным органам.

В России переход законодательных полномочий от монархов к представительным органам власти произошел значительно позже. Если в западноевропейских странах, как указывалось, представительные органы власти возникли еще в период Средневековья, то в нашей стране – лишь в начале XX в., когда была учреждена Государственная Дума. Она, наряду с Государственным Советом, принимала участие в разработке и принятии законов. В то же время император обладал правом абсолютного вето, ослабляя тем самым законодательные полномочия представительных органов.

В Советском государстве формально юридически законодательные функции выполняли представительные органы. Так, в соответствии с Конституцией СССР законы СССР принимались Верховным Советом СССР или всенародным голосованием (референдумом), проводимым по решению Верховного Совета СССР. В РСФСР законы принимались Верховным Советом РСФСР или народным голосованием (референдумом), проводимым по решению Верховного Совета РСФСР. Однако, в Советском государстве велико было влияние правящей партии, которое не могло не сказываться на законодательном процессе. В постсоветском государстве издание законов является прерогативой законодательных органов. Однако и здесь в нашем государстве имеется специфика в силу особенностей разделения властей в России.

В континентальной правовой семье, как и в российской правовой системе, право делится на частное и публичное. Но в континентальной правовой семье, в отличие от российской правовой системы, данная дифференциация произошла значительно раньше и носила более последовательный характер. В советском государстве частное право фактически было поглощено публичным правом. Да и в настоящее время частное право еще не заняло достойного места в российской правовой системе в силу пока еще сравнительно низкого уровня развития предпринимательства и большой доли государства в экономической сфере.

Следует отметить еще одну особенность российского права. Отмечая сходство российского и континентального права по признаку воздействия на них римского права можно отметить, что характер и степень воздействия на них римского права не сопоставимы. «Когда речь идет о воздействии римского права на романо-германское право, то, по существу, имеется в виду влияние одной системы права на другую внутри и фактически одной и той же правовой и общей культуры, весьма сходного менталитета, одной и той же ("западной") цивилизации, одной и той же континентальной системы... Иначе обстоит дело с природой воздействия римского права на российское право. Последнее по отношению к первому выступает не как родственное, внутриродовое или внутритиповое явление, а как внешнее, а в ряде отношений – даже чуждое право» [12].

Итак, российская правовая система имеет признаки, присущие странам, входящим в романо-германскую (континентальную) правовую семью. Но, как только мы отметили, каждая из перечисленных черт в России имеет свои специфические особенности, которые подчеркивают уникальность российской цивилизации.

Отметим также, что наличие этих черт в российской правовой системе и странах романо-германской правовой семьи характеризует их сходство в формально-юридическом аспекте. Но есть более глубокий, сущностный аспект, который в силу различий цивилизационного характера, отделяет континентальную систему права от российской.

Страны континентальной правовой семьи относятся в основном к западному типу цивилизации. А наша евразийская цивилизация, имея формально-юридическое сходство с романо-германской правовой семьей, в сущностном отношении резко отличается от нее [13].

Укажем на самые важные из них.

1. В странах романо-германской правовой семьи, как в странах западной цивилизации, давно уже сложился институт частной собственности, рыночной экономики, на базе которых возникла и развивалась соответствующая политическая, идеологическая и правовая надстройка. В России, несмотря на перемены последних двух десятилетий, институты собственности и рыночной экономики функционируют еще не так эффективно, как на Западе, неся на себе оттенок цивилизации восточного типа.

2. В странах романо-германской правовой семьи политическая система базируется на буржуазно-демократических основах, которые формировались не одно столетие. В России демократические традиции опираются не на такой прочный фундамент. Зато в нашем государстве сильны традиции авторитаризма и тоталитаризма.

3. Огромные различия между российской правовой системой и континентальной правовой семьей имеется в правовой культуре, которая, по выражению В.П. Сальникова пронизывает все право, правосознание, правоотношения, правопорядок, а также правотворческую, правоприменительную и всю иную юридическую деятельность [14].

Эти различия носят коренной характер. Таким образом, можно заметить, что российская правовая система в формально-юридическом аспекте в какой-то степени близка к континентальной правовой семье. В содержательном, сущностном отношении между ними существует большая разница.

К этому можно добавить, что в сущностном отношении романо-германская семья близка к англосаксонской правовой семье, что обусловлено их отношением к одной цивилизации – западной.

Итак, как мы показали, российская правовая система в силу особенностей цивилизационного развития России имеет характерные черты, которые позволяют говорить о ее уникальности. Некоторые из этих черт внешне (формально – юридически) похожи на соответствующие черты романо-германской правовой семьи. Но, каждая из перечисленных черт в России имеет свои специфические особенности, которые подчеркивают уникальность российской цивилизации. В то же время в современной Российской правовой системе имеются специфические черты, которые свойственны только ей. И это неудивительно, ибо все составляющие элементы российской правовой системы имеют свои национальные (вернее многонациональные) основы, свой особый цивилизационный путь развития, которые делают ее уникальной, самобытной. Это не означает, что российская правовая система находится в каком – то изолированном круге, не связанная с романо-германскими, англосаксонскими и другими правовыми семьями. Более того, в силу глобализационных процессов происходит сближение российской правовой системы с другими правовыми семьями. И в первую очередь это относится к континентальной правовой семье, к которой российское право и исторически, и географически, и формально-юридически стоит ближе.

Список использованных источников

1. Рассказов Л.П. Теория государства и права. Учебник. Третье издание. М., 2010. С. 43–47.
2. Рассказов Л.П. Карательные органы в процессе формирования и функционирования административно-командной системы в советском государстве (1917-1941 гг.). Уфа, 1994. С. 37–54.
3. Рассказов Л.П. Тип цивилизации в постсоветской России//Общество и право. 2006. № 2. С. 181.
4. Давид Р. Основные правовые системы современности (сравнительное правоведение). М., 1967. С. 162–163.

5. Марченко М.Н. Сравнительное правоведение. М., 2011. С. 579–580.; См. Саидов А.Х. Введение в сравнительное правоведение. М., 1988. С. 48–60.
6. Синюков В.Н. Российская правовая система: Введение в общую теорию. Саратов, 1994. С. 171.
7. В.Н. Синюков. Правовые семьи// Проблемы теории государства и права. М., 2012. С. 176.
8. Марченко М.Н. Сравнительное правоведение. С.581.
9. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. М., 1998. С. 118.
10. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. М., 1998. С 112–115.
11. Марченко М.Н. Сравнительное правоведение. М., 2011. С. 589–590.
12. Марченко М.Н. Сравнительное правоведение. М., 2011. С. 585.
13. Рассказов Л.П. Основные подходы к отнесению современной правовой системы России к соответствующей правовой семье // Юрист-Правовед. 2013. № 6. С. 13.
14. Сальников В.П. Правовая культура//Общая теория государства и права: Академический курс в 3-х т., 2-е изд. М., 2002. С. 362.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К УЛУЧШЕНИЮ СИСТЕМНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Решиев С.С., Таббукатова З.К.

В последние годы системные характеристики Чеченской Республики стали улучшаться. Этому способствовала проводимая в республике целенаправленная государственная региональная политика. Четкое взаимодействие федерального центра и органов государственной власти республики при ее реализации дало ощутимые результаты. Процесс восстановления и развития республики приобрел необратимый характер. Сегодня Чеченская Республика твердо придерживается курса полноценной и взаимовыгодной интеграции в единое социально-экономическое пространство страны и мирохозяйственные процессы. В последние годы большая часть основных социально-экономических показателей республики имеет положительную динамику. Так, валовой региональный продукт республики в период 2007–2010 годов вырос на 49%. За 2007–2011 годы выросли значения других важных показателей: «численность населения» – на 7,7%, «среднегодовая численность занятых в экономике» – на 37,5%, «среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций» – на 45,5%, «основные фонды в экономике» – на 67,0%, «обрабатывающие производства» – на 92,5%, «производство и распределение электроэнергии» газа и воды» – на 112,2%, «продукция сельского хозяйства» – на 77,0%, «ввод в действие общей площади жилых домов» – на 68,9%, «оборот розничной торговли» – в 3,7 раза, «инвестиции в основной капитал» – на 50,0%.

В последние 10 лет восстановление и развитие Чеченской Республики идет в рамках различных программ (ФЦП, РЦП, ведомственных программ) и внепрограммных мероприятий. За эти годы республика участвовала в около 50-ти программах развития. Главными из них по масштабам и значимости для республики были, безусловно, следующие: ФЦП «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 год и последующие годы)»¹, ФЦП «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2012 годы»².

В рамках ФЦП «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 год и последующие годы)» было запланировано восстановление более трехсот объектов социально-экономической сферы и силовых структур, дислоцированных на территории республики. Из них около ста объектов были со сроком ввода в эксплуатацию после 2007 года. Следует отметить, что содержание этой программы лишь формально соответствовало ее названию, поскольку программа предусматривала восстановление лишь 13 объектов экономики. Более того, за период реализации программы они не были введены в эксплуатацию.

¹Постановление Правительства РФ от 21.12.2001 № 889 (ред. от 29.12.2007) «О Федеральной целевой программе «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 год и последующие годы)».

²Постановление Правительства РФ от 15.07.2008 № 537 (ред. от 08.12.2011) «О федеральной целевой программе «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2012 годы».

Вместе с тем, результаты реализации этой программы были заметны благодаря согласованным действиям Федерального центра и Правительства Чеченской Республики при ее реализации. В 2007 году были введены в строй более двухсот объектов из этой программы, в основном социальной сферы республики. Фактическое финансирование ФЦП, по данным федерального казначейства, составило **46 млрд. 933 млн. рублей**.

Этот успех подвигло Федерального центра и Правительства Чеченской Республики к разработке и принятию ФЦП *«Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008 – 2012 годы»*. Эта программа была более масштабной по сравнению с предыдущей. Программа охватывала как объекты социальной сферы, так и объекты экономики республики.

Результаты реализации этой программы стали примером успешного применения программного метода государственной региональной политики в Российской Федерации. Главными факторами успеха реализации программы были:

- четкое взаимодействие Федерального центра и Правительства Чеченской Республики при ее реализации;
- в полном объеме и строго по графику финансирование программных мероприятий;
- реальные пропорции источников финансирования программы, с учетом возможностей и условий республики;
- жесткий контроль за ходом реализации программных мероприятий со стороны Правительства Чеченской Республики.

Фактическое финансирование ФЦП из федерального бюджета на 1 января 2013 года, по данным федерального казначейства, составило **97 млрд. 407 млн. 299,7 тыс. рублей**.

Систематизированная статистическая информация по таким важным системным показателям, как *«среднедушевые денежные доходы»*, *«потребительские расходы в среднем на душу населения»*, характеризующие уровень жизни населения республики, до сих пор отсутствует. Однако, судя по данным Федеральной статистической службы, республика по реальным значениям этих показателей попадает в число регионов-аутсайдеров.

В последние годы динамика ключевой системной характеристики республики *«сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций»* неустойчивая или отрицательная. С учетом того, что этот показатель характеризует степень деловой активности, инвестиционный климат и уровень развития экономики региона, проводникам экономической политики в республике следует активизировать комплексную работу по созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе и переводу государственных унитарных предприятий по основным видам экономической деятельности на новые эффективные формы хозяйствования, отвечающие требованиям рыночной экономики. В таблице 1 приведены основные социально-экономические показатели Чеченской Республики в последние годы.

В последние годы темпы роста основных социально-экономических показателей республики в целом замедлились в связи с началом мирового финансово-экономического кризиса. Наиболее заметно это по следующим показателям: *«реальная начисленная заработная плата работников организаций»*, *«валовой региональный продукт»*, *«промышленное производство»*, *«сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций»*, *«производительность труда»*, *«реальные денежные доходы населения»*, *«реальные потребительские расходы населения»*. В условиях финансово-экономического кризиса положительную динамику имеет лишь небольшое число системных характеристик республики: *«продукция сельского хозяйства»*, *«ввод в действие общей площади жилых домов»*, *«оборот розничной торговли»*, *«инвестиции в основной капитал»*. В таблице 2 приведены темпы роста основных социально-экономических показателей республики в последние годы.

За последние годы динамика удельного веса Чеченской Республики в общероссийских основных социально-экономических показателях в целом положительная или стабильная.

Так, динамика удельного веса республики в общероссийских показателях по таким показателям, как *«численность населения»*, *«среднегодовая численность занятых в экономике»*, *«валовой региональный продукт»*, *«основные фонды в экономике»*, *«обрабатывающие производства»*, *«продукция сельского хозяйства»*, *«ввод в действие общей площади жилых домов»*, *«оборот розничной торговли»*, *«поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ»*, *«инвестиции в основной капитал»* можно считать стабильной или положительной в последние годы.

Основные социально-экономические показатели ЧР в 2007–2011 гг.

	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Площадь территории ¹ , тыс. км ²	15,6	15,6	15,6	15,6	15,6
Численность населения, тыс. человек	1209,0	1238,4	1268,1	1275,2	1302,2
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. человек	227,5	237,9	256,2	281,0	312,9
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	-	-	-	-	14026,5
Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.	-	-	-	-	5893,3
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	9916,7	11763	13254,9	13918,7	14431,4
Валовой региональный продукт, млн. рублей	46782,2	65623,5	64089,7	69676	-
Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости, на конец года) млн. руб.	180099	220055	207603	231128	300776
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млн. руб.					
в том числе:					
Добыча полезных ископаемых	5462	4951	4157	3990	4405
Обрабатывающие производства	855	1200	810	1098	1646
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2161	2909	6563	3923	4585
Продукция сельского хозяйства – всего, млн. руб.	7285	8547	10380	10885	12897
в том числе:					
Растениеводства	2196	2475	2322	2360	2913
Животноводства	5089	6072	8058	8525	9984
Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. м ²	45	55,0	74,8	115,3	76,0
Оборот розничной торговли, млн. руб.	15715	25176	31142	55527	73083
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций, млн. руб.	539	2031	-17468	-6939	-10939
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	31641	37706	34779	39377	47448

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. /Росстат. М., 2012.

Однако динамика удельного веса показателя «добыча полезных ископаемых» в последние годы стабильноотрицательная. Этот показатель характеризует состояние добычи нефти на территории республики.

В последнее десятилетие удельные веса показателей «экспорт» и «импорт», характеризующих внешнеэкономическую деятельность республики, в общероссийских показателях нулевые. Нынешние значения этих показателей республики показывают, что регион реально до сих пор не участвует в мирохозяйственных процессах, следовательно, не происходит диффузии инноваций в экономике региона по линии внешнеэкономических связей. В таблице 3 приведены удельные веса Чеченской Республики в общероссийских основных социально-экономических показателях в последние годы.

Следует отметить, что в последние годы Чеченская Республика последовательно улучшает свои позиции среди субъектов Российской Федерации. Идет поступательный процесс по интеграции республики в единое социально-экономическое пространство Юга России (ЮФО и СКФО вместе взятые) и страны в целом. Сегодня уже республика занимает достаточно неплохие позиции по следующим важным социально-экономическим показателям: «численность населения», «среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций», «основные фонды в экономике», «удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования», «инвестиции в основной капитал на душу населения».

¹ По данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

Таблица 2

Темпы роста (снижения) основных социально-экономических показателей в 2007–2011 гг.
(стоимостные показатели приведены в сопоставимых ценах в процентах к предыдущему году)

	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Численность населения	102,1	102,4	102,4	102,4	102,1
Реальные денежные доходы населения	-	-	-	-	107,8
Реальные потребительские расходы населения	-	-	-	-	118,5
Реальная начисленная заработная плата работников организаций	112,6	96,0	97,4	95,7	93,6
Валовой региональный продукт	126,4	140,3	90,3	96,2	-
Промышленное производство	108,2	109,2	95,6	88,3	92,0
Продукция сельского хозяйства – всего	121,3	107,6	100,7	101,2	102,1
в том числе:					
Растениеводства	148,8	114,5	100,6	100,3	108,9
Животноводства	112,2	105,1	100,7	101,5	100,2
Ввод в действие общей площади жилых домов	56,4	121,5	136,0	154,0	65,9
Оборот розничной торговли	138,6	134,1	109,3	116,9	126,6
Производительность труда	-	106,5	84,1	95,8	-
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций	52,6	в 2,4 р.	-	-	-
Инвестиции в основной капитал	в 3,9 р.	100,5	90,8	109,3	85,5

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. /Росстат. М., 2012.

Таблица 3

Удельный вес Чеченской Республики в общероссийских основных социально-экономических показателях в 2007–2011 гг. (в процентах)

	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Площадь территории	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
Численность населения	0,90	0,87	0,89	0,90	0,91
Среднегодовая численность занятых в экономике	0,3	0,35	0,4	0,4	0,5
Валовой региональный продукт	0,1	0,2	0,2	0,2	-
Основные фонды в экономике (на конец года)	0,30	0,29	0,30	0,20	0,28
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности					
в том числе:					
Добыча полезных ископаемых	0,1	0,09	0,08	0,06	0,05
Обрабатывающие производства	0,0	0,01	0,01	0,01	0,01
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,1	0,11	0,22	0,11	0,11
Продукция сельского хозяйства – всего	0,3	0,35	0,4	0,4	0,4
в том числе:					
Растениеводства	0,2	0,19	0,2	0,2	0,2
Животноводства	0,6	0,53	0,6	0,6	0,6
Ввод в действие общей площади жилых домов	0,1	0,09	0,1	0,5	0,1
Оборот розничной торговли	0,1	0,18	0,21	0,34	0,38
Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ – всего	0,1	0,16	0,16	0,13	0,10
в том числе в Федеральный бюджет	0,2	0,21	0,18	0,11	0,05
Инвестиции в основной капитал	0,5	0,43	0,4	0,4	0,4
Экспорт	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Импорт	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. /Росстат. М., 2012.

Однако отпечаток военных действий на ее территории на рубеже XX–XXI веков до сих пор очень заметный. Чеченская Республика в последние годы попадает в число аутсайдеров среди субъектов РФ по следующим основным социально-экономическим показателям: «уровень занятости», «уровень безработицы», «число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения», «общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя», «численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10000 человек населения», «валовой региональный продукт на душу населения», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», «ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 человек населения», «оборот розничной торговли на душу населения», «число персональных компьютеров на 100 работников», «поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения». В таблице 4 показано место, занимаемое Чеченской Республикой в РФ по основным социально-экономическим показателям в 2007–2011 годы.

Таблица 4

Место, занимаемое Чеченской Республикой в Российской Федерации в 2007–2011 гг. по основным социально-экономическим показателям

	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Площадь территории	77	75	75	75	75
Численность населения	43	43	41	39	37
Уровень занятости	84	82	82	82	82
Уровень безработицы	85	82	82	82	82
Среднедушевые денежные доходы (в месяц)	-	-	-	-	70
Среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций	49	58	54	64	72
Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	83	81	81	82	82
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя	86	83	83	83	82
Число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения ¹	84	83	83	83	83
Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10000 человек населения	75	76	76	76	76
Валовой региональный продукт на душу населения	79	79	79	79	-
Основные фонды в экономике (на конец года)	69	67	70	70	67
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности					
в том числе:					
Добыча полезных ископаемых	41	44	46	48	48
Обрабатывающие производства	78	77	79	78	77
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	76	76	75	76	76
Продукция сельского хозяйства – всего	71	64	61	63	63
Ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 человек населения	84	81	82	73	81
Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования	40	41	36	77	68
Оборот розничной торговли на душу населения	84	82	82	80	80
Число персональных компьютеров на 100 работников	7-8	83	83	81	82
Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения	78	76	80	81	81
Инвестиции в основной капитал на душу населения	53	65	67	64	70

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. /Росстат. М., 2012.

¹Места по субъектам РФ определены на основе ранжирования значения показателя в порядке убывания.

Из вышеприведенной таблицы видно, что Чеченская Республика сильно отстает в социально-экономическом развитии от среднероссийского уровня. Ниже приведена таблица 5 и диаграммы, разработанные автором на основе данных Росстата, показывающие позиции Чеченской Республики среди регионов Юга России (ЮФО и СКФО вместе взяты) по ключевым системным характеристикам в 2011 году.

Таблица 5

Ключевые системные характеристики регионов Юга России (ЮФО и СКФО вместе взяты) в 2011 году

Регионы	Численность населения регионов Юга России на 1 января 2012г., тыс. человек	Уровень безработицы по регионам Юга России в 2011г., %	Валовой региональный продукт на душу населения по регионам Юга России в 2011г., руб.	Основные фонды в экономике регионов Юга России на конец 2011г., млн. руб.	Объем отгруженной продукции в обрабатывающих производствах регионов Юга России в 2011г., млн.руб.	Объем производства продукции сельского хозяйства в регионах Юга России в 2011 г., млн. руб.	Оборот розничной торговли на душу населения в регионах Юга России в 2011г., руб.	Инвестиции в основной капитал на душу населения в регионах Юга России в 2011г., руб.
Республика Адыгея	443	8,4	104921	118216	20718	12337	44977	16708
Республика Дагестан	2931	12,8	98662	821966	24808	57182	358216	134927
Республика Ингушетия	430	48,8	52131	40918	1094	4476	13274	4466
Кабардино-Балкарская Республика	859	10,8	88470	185443	27704	27738	73111	17654
Республика Калмыкия	287	14,2	84150	113426	1171	13874	12362	9269
Карачаево-Черкесская Республика	475	9,6	91094	126319	23424	19197	31036	14001
Республика Северная Осетия– Алания	709	8,4	105104	182119	15522	21464	67363	21104
Чеченская Республика	1302	36,7	55188	300776	1646	12897	73083	47448
Краснодарский край	5284	6,0	193055	2471453	385870	239235	731408	676201
Ставропольский край	2787	6,0	113923	980437	161181	103470	332365	106604
Астраханская область	1015	8,9	143924	747640	47863	20931	116786	68744
Волгоградская область	2595	6,9	167538	1346669	441571	76111	254399	100789
Ростовская область	4260	7,3	147710	1751414	436742	149048	542502	154914

Источник: Таблица разработана автором.



Рис. 1. Диаграмма разработана автором на основе данных таблицы 5



Рис. 2. Диаграмма разработана автором на основе данных таблицы 5

В настоящее время Правительством Чеченской Республики ведется полномасштабная работа в рамках различных стратегий, программ и внепрограммных мероприятий по укреплению позиций республики среди регионов Юга России и страны в целом по основным социально-экономическим показателям. В этом ряду, безусловно, главное место занимают «*Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года*»¹ и «*Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года*»².

¹ Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Чеченской Республики от 20 июня 2012 года № 185-р.

² Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации № 1485-р от 6 сентября 2010 года.



Рис. 3. Диаграмма разработана автором на основе данных таблицы 5



Рис. 4. Диаграмма разработана автором на основе данных таблицы 5

Успешное решение задач по развитию Чеченской Республики, поставленных в рамках вышеуказанных стратегий, предполагает вывод:

- реального сектора экономики региона на среднероссийский уровень развития;
- республики на уровень полноценной и взаимовыгодной интеграции в единое социально-экономическое пространство страны и мирохозяйственные процессы.

Однако, по нашему мнению, вывести Чеченскую Республику на среднероссийский уровень социально-экономического развития невозможно без решения ряда задач.



Рис. 5. Диаграмма разработана автором на основе данных таблицы 5



Рис. 6. Диаграмма разработана автором на основе данных таблицы 5

Первая задача – формирование и реализация правовой базы, призванной стимулировать деловую активность и улучшить инвестиционный климат на территории республики. В рамках решения этой задачи необходимо обеспечить на всей территории республики: экономические свободы предпринимателям, конкуренцию, снятие бюрократических и коррупционных препятствий на пути развития предпринимательства, свободный транзит грузовых и пассажирских потоков с учетом международных норм и стандартов. Для решения этой задачи не требуются большие финансовые затраты.

Вторая задача – создание современных рыночных институтов, – прежде всего банковской системы, таможенной службы, фондового рынка с учетом опыта успешных аналогов из отечественной и мировой практики.



Рис. 7. Диаграмма разработана автором на основе данных таблицы 5



Рис. 8. Диаграмма разработана автором на основе данных таблицы 5

Развитие банковской системы, – «кровеносной системы» экономики, должно стать одной из приоритетных задач проводимой в республике государственной региональной политики в ближайшие годы. Первым шагом на этом пути, безусловно, должен стать вывод традиционной банковской системы в регионе на полноценный уровень функционирования.

Однако, по нашему мнению, обеспечить растущие потребности республики в финансовых ресурсах доступными кредитами традиционная банковская система в обозримом будущем окажется не в состоянии. В этой связи, после решения задач вывода традиционной банковской системы республики на среднероссийский уровень развития, необходимо создать условия для формирования и развития в регионе исламских банков. Такой подход полностью укладывается в основополагающий принцип Европейского союза (ЕС) «единство в многообразии».

За короткий срок необходимо создать полноценную таможенную службу на территории республики с учетом опыта успешных аналогов. Из-за отсутствия полноценной таможенной службы на территории республики невозможно наладить международное сотрудничество, увеличить доли ее внешнеэкономической деятельности в ВРП и придать мощный импульс процессам диффузии инноваций на территории республики.

Третья и главная задача – определение нефтяной отрасли как локомотива развития всей промышленности республики. Без этого невозможно полноценно восстановить промышленность Чеченской Республики и в обозримом будущем вывести республику из высоккодотационного состояния, а значит сделать регион привлекательным для инвестиций. В условиях параллельно идущих процессов глобализации и регионализации мира – эта единственная отрасль экономики республики, способная реально стать конкурентоспособной, обеспечить мультипликативный эффект в развитии смежных отраслей, создании в них новых высокотехнологичных рабочих мест.

Возрождение нефтегазохимического комплекса республики должно происходить при действенном участии федерального центра и федерального бюджета с учетом реальных возможностей бюджета Чеченской Республики.

Четвертая задача – развитие производства потребительских товаров и системы потребительского рынка на территории республики. Успешное решение этой задачи позволит существенно снизить цены потребительских товаров на внутреннем рынке, повысить их качество, замещать импортные товары товарами собственного производства, аккумулировать огромные потребительские деньги на внутреннем рынке республики, что послужит сильным толчком для его синергетического развития. Приоритетными направлениями здесь должны стать производство потребительских товаров в отраслях легкой и пищевой промышленности, а также развитие торговой сети республики с учетом позитивного опыта из отечественной и мировой практики.

Пятая задача – ускорение реализации аграрной реформы. Результатом ее реализации должно стать не только обеспечение внутренней потребности в сельскохозяйственных продуктах и сырье, но и поставки части производимой продукции в другие регионы России и страны СНГ.

Шестая задача – ускоренное развитие инфраструктуры. Сегодня крайне важно создать в республике опережающими темпами современную инфраструктуру, обращая при этом особое внимание на конкурентоспособность таких ее элементов, как: автомобильные дороги, железные дороги, авиатранспорт, связь, электроэнергетические и нефтегазовые сети. Необходимо продолжить работу по модернизации федеральных автомобильных дорог на территории республики, чтобы они в скором будущем стали многополосными скоростными. Необходимо ускорить начало работы по модернизации и строительству железных дорог на Юге России и его территориях, чтобы они стали скоростными. Необходимо полноценно использовать международный статус грозненского аэропорта, т.е. в ближайшее время организовать авиасообщения со странами Европы, в которых живет значительное количество выходцев из Чеченской Республики. В кратчайшие сроки необходимо завершить строительство транзитной автомобильной дороги в Республику Грузия, чтобы республика могла полноценно пользоваться своими конкурентными преимуществами для ведения приграничной торговли. Решение этой задачи должно происходить также при действенном участии федерального центра и федерального бюджета.

Седьмая задача – развитие курортно-рекреационной системы республики. Необходимо развивать курортно-рекреационную систему республики и интегрировать ее в курортно-рекреационную систему Юга России. Решение этой задачи должно происходить в основном за счет внебюджетных инвестиций.

Восьмая задача – развитие человеческого фактора. В условиях открывающегося мира необходимо воспитывать в подрастающем поколении республики трудолюбие и развивать интеллект.

Полагаем, что решение вышеобозначенных задач будет способствовать прочной интеграции Чеченской Республики в единое социально-экономическое пространство страны и мирохозяйственные процессы, повысит ее вклад в общенациональную экономику.

Список использованных источников

1. Постановление Правительства РФ от 15.07.2008 № 537 (ред. от 08.12.2011) «О федеральной целевой программе «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2012 годы».

2. Постановление Правительства РФ от 21.12.2001 № 889 (ред. от 29.12.2007) «О Федеральной целевой программе «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2002 год и последующие годы)».

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. /Росстат. М., 2012.

4. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации № 1485-р от 6 сентября 2010 года.

5. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Чеченской Республики от 20 июня 2012 года № 185-р.

ТРАНСФОРМАЦИЯ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ

Рощектаева У.Ю.

В процессе ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности бухгалтер может выявить ошибки, относящиеся как к текущему периоду, так и совершенные в предыдущих периодах.

В ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» приводятся основные положения по порядку исправления выявленных ошибок. Однако организация обязана исправлять не только выявленные ошибки, но и их последствия.

Неправильное отражение расходов в бухгалтерском учете может привести к излишнему отражению или неотражению расходов в регистрах налогового учета и налоговых декларациях. При выявлении таких ошибок организации следует пересчитать налоговую базу и сумму налога на прибыль в том периоде, в котором была допущена ошибка. Необходимо представить уточненную декларацию в налоговые органы, а в случае необходимости начислить и уплатить в бюджет пени.

При этом необходимо помнить об ответственности за административные правонарушения в области финансов, налогов и сборов, к которым относятся нарушения бухгалтерского и налогового законодательства, предусмотренные главой 15 Кодекса об административных правонарушениях РФ (КоАП РФ).

Ответственность за налоговые правонарушения, т.е. ошибки, которые приводят к искажению налогооблагаемой базы и сумм начисленных налогов, устанавливается главой 16 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ).

Федеральным законом от 21.10.2013 № 276-ФЗ законодатель внес существенные изменения в статью 15.11 КоАП РФ, которая предусматривает ответственность за грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности. В частности, уточнено понятие «грубое нарушение» правил бухгалтерского учета и представления отчетности, влекущее применение административной ответственности к должностным лицам в соответствии с КоАП РФ.

Под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности понимается:

- занижение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10 процентов вследствие искажения данных бухгалтерского учета;
- искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 процентов.

Таким образом, действующая ранее формулировка о том, что административное наказание полагается за любое искажение (как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения) сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10 процентов вследствие искажения данных бухгалтерского учета, исправлена на новую. В настоящее время административным правонарушением считается только занижение сумм начисленных налогов и сборов по причине бухгалтерских ошибок.

Статьей 15.11 КоАП РФ за данное правонарушение установлена ответственность в виде наложения административного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей.

Похожие правонарушения рассматриваются в статье 120 НК РФ «Грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения». В соответствии с указанной статьей «под грубым нарушением правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения для целей настоящей статьи понимается отсутствие первичных документов, или отсутствие счетов-фактур, или регистров бухгалтерского учета или налогового учета, систематическое (два раза и более в течение календарного года) несвоевременное или неправильное отражение на счетах бухгалтерского учета, в регистрах налогового учета и в отчетности хозяйственных операций, денежных средств, материальных ценностей, нематериальных активов и финансовых вложений».

Бухгалтерские ошибки влекут наложение штрафов, предусмотренных НК РФ, в следующем порядке:

- нарушение, совершенное в течение одного налогового периода, при отсутствии признаков налогового правонарушения, влечет взыскание штрафа в размере десяти тысяч рублей;
- нарушения, совершенные в течение более одного налогового периода, влекут взыскание штрафа в размере тридцати тысяч рублей;
- нарушения, которые повлекли занижение налоговой базы, влекут взыскание штрафа в размере двадцати процентов от суммы неуплаченного налога, но не менее сорока тысяч рублей.

До 2014 г. эти санкции налагались только на налогоплательщика-организацию, а с 1 января 2014 г. в соответствии со статьей 120 НК РФ в редакции Федерального закона от 23.07.2013 № 248-ФЗ – на любое лицо, которое проверяющие сочтут субъектом этого правонарушения.

В силу гл. 15, 16 (включая ст. 120 НК РФ) и 18 НК РФ в соответствующих случаях субъектами ответственности являются сами организации, а не их должностные лица, поэтому привлечение последних к административной ответственности не исключает привлечения организаций к ответственности, установленной НК РФ.

Таким образом, так как субъектом ответственности за данное правонарушение в соответствии с НК РФ и КоАП РФ являются разные лица – организация налогоплательщик и ее должностное лицо, то могут быть применены обе «штрафные» нормы.

Ошибки, возникшие и в бухгалтерском, и в налоговом учете, могут привести к применению штрафных санкций как в соответствии с НК РФ, так и в соответствии с КоАП РФ. П. 1 ст. 81 НК РФ установлено, что при обнаружении налогоплательщиком в поданной им в налоговый орган налоговой декларации факта неотражения или неполноты отражения сведений, а также ошибок, приводящих к занижению суммы налога, подлежащей уплате, налогоплательщик обязан внести необходимые изменения в налоговую декларацию и представить в налоговый орган уточненную налоговую декларацию.

В п.п. 3 и 4 ст. 81 установлено, что выполнение данного требования до того, как ошибки будут выявлены налоговыми органами или налогоплательщику станет известно о назначении в отношении его выездной налоговой проверки, это позволит ему избежать налоговой ответственности.

При этом в п. 3 предусматривается, что уточненная декларация освободит налогоплательщика от ответственности, если она представлена по истечении срока сдачи таковой в первоначальном виде, но до истечения срока уплаты налога.

Если же срок уплаты налога пропущен, то для того, что бы избежать «штрафной» ответственности, необходимо будет до представления уточненной налоговой декларации уплатить недостающую сумму налога и соответствующие ей пени (п.п. 1. п. 4 ст. 81 НК РФ). Как следует из Определения Конституционного Суда РФ от 07.12.2010 № 1572-О-О, уплата пени в данном случае является обязательным условием освобождения от ответственности.

В то же время КоАП РФ до принятия Федерального закона от 21.10.2013 № 276-ФЗ не предусматривалась возможность освобождения от ответственности, установленной статьей 15.11 КоАП РФ.

Согласно п. 2 Федерального закона от 21.10.2013 № 276-ФЗ предусмотрено, что должностные лица освобождаются от административной ответственности за административные правонарушения в следующих случаях:

- представление уточненной налоговой декларации (расчета) и уплата на основании таковой налоговой декларации (расчета) неуплаченных сумм налогов и сборов, а также соответствующих пеней с соблюдением условий, предусмотренных п.п. 3, 4 и 6 статьи 81 НК РФ;
- исправление ошибки в установленном порядке (включая представление пересмотренной бухгалтерской отчетности) до утверждения бухгалтерской отчетности в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

Ошибки, возникшие в бухгалтерском учете, которые не повлекли искажения сумм налогов и сборов, повлекут ответственность только по статье 15.11 КоАП РФ. Данной ответственности можно будет избежать, если внести исправления в бухгалтерскую отчетность до ее утверждения в установленном законодательством РФ порядке.

Сроки утверждения и соответствующий уполномоченный орган юридического лица устанавливается соответствующим законом. Так, согласно ст. 34 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» общее собрание участников общества, на котором утверждаются годовые результаты деятельности общества, должно проводиться не ранее чем через два месяца и не позднее чем через четыре месяца после окончания финансового года.

Согласно ст.ст. 47, 48 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» общее собрание акционеров должно проводиться не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года.

Срок давности привлечения к административной ответственности по ст. 15.11 КоАП РФ в случае если имело место нарушение налогового законодательства (т.е. искажение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10%), то в соответствии с частью 1 ст. 4.5 КоАП РФ равен одному году. Длящимся нарушением такой административный проступок не считается, поэтому год отсчитывается от момента его совершения, а не обнаружения (Письмо ФНС России от 15.10.2013 № ЕД -4-3/18440@).

Таким образом, для того, чтобы избежать ответственности (в соответствии с НК РФ и (или) КоАП РФ) за допущенные нарушения в области бухгалтерского учета, и повлекшие из-за них ошибки в бухгалтерской и налоговой отчетности, необходимо:

- исправить ошибку в данных бухгалтерского учета. При этом необходимо учитывать существенность ошибки и дату ее обнаружения;
- исправить ошибку в расчете налога или сбора в соответствии с требованиями НК РФ;
- доплатить необходимую сумму налога или сбора;
- уплатить возникшие пени;
- представить уточненную налоговую декларацию или расчет в случае, если ранее была представлена ошибочная налоговая отчетность.

Таким образом, для того чтобы избежать ответственности как в области административного, так и налогового законодательства все ошибки, так или иначе возникающие при отражении фактов хозяйственной жизни в данных бухгалтерского учета и отчетности, должны быть исправлены независимо от временной разницы между моментом совершения ошибки и моментом ее обнаружения.

ВНЕДРЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНОК ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Ситохова Т.Е., Цогоев М.М.

Функционирование естественных монополий имеет громадное значение в российской экономике, и их реформирование является одной из актуальных задач современного экономического развития России. Масштаб и направления реформирования естественных монополий должны учитывать как мировой опыт, так и специфику национальной экономики. Это должно проявляться и в выборе конкретных форм государственного регулирования естественных монополий.

Роль естественных монополий в жизнедеятельности страны подтверждается следующими данными:

- на долю естественных монополий приходится порядка 10–13 % ВВП;
- по данным Росстата, в сфере естественных монополий занято порядка 11% от общего числа трудоспособного населения [3, с. 97].

История развития монополистических образований на территории России свидетельствует о том, что разгосударствление не привело к развитию конкуренции. Естественные монополии выступают сегодня структурным элементом национального хозяйства, ключевыми компонентами поддержания и развития экономической системы в целом. В связи с этим обстоятельством при разработке государственных мер по регулированию монополистических образова-

ний необходимо учитывать экономические, социальные, политические, географические и иные особенности России, которые в значительной степени определяют характер и методы антимонопольной политики.

В процессе регулирования монополистических образований на государство возлагаются следующие функции:

- координация интересов общества и хозяйствующих субъектов, обладающих монополией;
- защита потребителей от возможных злоупотреблений монопольным положением и ущемления их интересов;
- развитие конкуренции, ограничение сферы действия монополий и их устранение в тех отраслях и производствах, где это целесообразно.

Соответственно, в сфере регулирования деятельности естественных монополий государство выступает не только как выразитель интересов потребителей, но, прежде всего, как носитель собственных национально-государственных интересов.

Объектами реализации экономических интересов в системе отношений «государство – естественные монополии» выступают: ресурсы (природные, трудовые, финансовые); результаты хозяйственной деятельности предприятий; социально-экономическая ситуация в стране; уровень жизни населения; социальная сфера; уровень занятости трудоспособного населения.

В современной экономической теории и практике сложились две основные группы методов регулирования естественных монополий: ценовые и неценовые методы. Ценовые методы регулирования выступают основой регулирования естественных монополий, поскольку были разработаны и внедрялись в практическую жизнь активнее, чем неценовые и воспринимались как более адекватные рынку. Именно данный факт предопределил их более широкое распространение.

Регулирование цены может осуществляться на основе прямого и косвенного регулирования:

- при прямых методах регулирования цен государство непосредственно воздействует на цены путем регламентации их уровня, установления нормативов рентабельности или нормативов элементов, составляющих цену, или другими аналогичными методами.
- к косвенным методам регулирования цен относятся регулирование учетной ставки процента, налогов, доходов, уровня минимальной заработной платы и др. Эти методы проявляются в воздействии государства не на сами цены, а на факторы, влияющие на ценообразование, которые носят макроэкономический характер.

Оптимальным является гибкое сочетание прямых и косвенных методов регулирования цен государством.

Основными вариантами ценового регулирования являются:

1) эффективное ценообразование. Этот метод ценообразования подразумевает установление цены на уровне предельных издержек, что должно имитировать условия равновесия на рынке совершенной конкуренции. При этом равновесие является Парето-эффективным.

2) справедливое ценообразование. Основной задачей этого метода ценообразования является установление социально справедливой цены, при которой происходит максимизация потребительского выигрыша при условии безубыточной деятельности естественной монополии. В этом случае цена на продукцию монополиста устанавливается на уровне его средних издержек.

3) ценообразование с нормальной прибылью. В этом случае государство определяет норму рентабельности к издержкам монополиста.

4) установление предельных цен, нормативов рентабельности и отдачи на капитал. В условиях этого метода ценообразования для монополиста извне устанавливается предельная цена, которая оказывается выше средних издержек. Этот метод регулирования естественных монополий является одним из самых многообещающих. Одним из главных положительных отличий является то, что монополии дается большая свобода в определении цены и предоставляемого объема товаров/услуг.

5) подход «индекс инфляции – X». Основной идеей этого подхода является то, что регулируемой фирме разрешается поднимать уровень своих цен ежегодно на величину, эквивалентную индексу цен, минус определенный процент X [4, с. 231].

Как правило, государство прямо регулирует цены на те виды продукции и услуг, которые образуют каркас системы цен. Это цены на энергоносители, услуги транспорта и связи, жилищно-коммунальные услуги и др., которые оказывают существенное влияние на всю экономику

страны. Устанавливая и регулируя цены на эти товары и услуги, государство оказывает решающее воздействие на всю систему цен [1, с. 58].

Следует отметить, что ценовое регулирование является основной частью государственного регулирования естественных монополий, но, несмотря на это, контроль над ценами и ценовое регулирование имеет определенные недостатки, в т. ч.:

- регламентированию цен присуще отсутствие гибкости, тяжело оперативно корректировать цены с учетом изменений на рынке (в ценах на сырье, технологии, потребительском спросе);
- организация и деятельность органа, регулирующего цены, сопряжена со значительными затратами живого и овеществленного труда;
- введение всякого искусственного механизма ценообразования неизбежно сопровождается ошибками и просчетами при определении используемых при этом нормативов, «ценовой базы» и т. д. независимо от того, какой метод расчета цен используется; причем, чем детализированнее регулирование, чем больше устанавливаемые в его рамках конкретные параметры, тем больше вероятность и величина просчетов;
- регулирование цен заставляет фирму увеличивать затраты: чем выше затраты, тем больше цены, а следовательно, и доходы;
- контроль над ценами должен опираться на величину экономической прибыли, которую трудно определить, поэтому на практике используют отчетную бухгалтерскую прибыль;
- контроль над ценами имеет тенденцию систематически ограничивать растущие рынки и искусственно поддерживать слабеющие;
- контроль над ценами часто используется в сочетании с контролем над входом на рынок, что предотвращает развитие конкуренции.

Государственное регулирование цен на продукцию естественной монополии может быть заменено регулированием доходности хозяйствующего субъекта. Установление максимальной границы нормы доходности по сравнению с нерегулируемой естественной монополией приводит к снижению цены и росту объема продаж.

Благодаря росту объема продаж и снижению цены на продукцию естественной монополии регулирование нормы доходности приводит к росту общественного благосостояния. Однако, максимизируя прибыль в условиях ограниченной государством доходности на капитал, предприятие стремится заместить капитальными ресурсами другие используемые предприятием факторы производства. Таким образом, происходит избыточное инвестирование.

Существуют и неценовые методы регулирования естественных монополий, к которым следует отнести следующие.

1. Стандартизация и сертификация продукции естественных монополистов.
2. Обязательный аудит.
3. Выделение естественно-монопольного сегмента в отдельную компанию.
4. Ведение раздельного бухгалтерского баланса потенциально-конкурентного и естественно-монопольного сегмента в рамках одной компании.
5. Организация торгов за франшизу (франчайзинг). Суть этого метода регулирования заключается в создании условий для благоприятного функционирования отрасли посредством торгов. Ставятся определенные условия перед компаниями – претендентами, удовлетворяющие оптимальному функционированию отрасли, как для потребителей, так и для будущих производителей.
6. Ограничение на покупку акций предприятий – естественных монополистов. Объективная необходимость в использовании указанного метода регулирования очевидна в силу следующих причин: контроль государства над стратегически важной отраслью; обеспечение энергетической безопасности национальной экономики; поддержание приемлемых для российских потребителей (домашних хозяйств и предприятий реального сектора) цен, а, следовательно, повышение конкурентоспособности российской продукции; реализация такой важной задачи, как газификация российских регионов (особенно в сельской местности), а также сохранение внешнеэкономических рычагов влияния на экономическое и социально-политическое развитие других стран и мировое развитие в целом [2, с. 67].

Анализ основных методов государственного регулирования естественных монополий показал, что универсального метода нет, каждый имеет свои преимущества и недостатки. Выбор того или иного метода зависит от целого ряда факторов, главными из которых являются: уровень со-

циально-экономического развития страны и те цели, которые ставит перед собой общество, регулируя естественную монополию.

Одним из возможных способов снижения потерь общества от монопольной власти, альтернативных прямому регулированию деятельности фирмы, служит стимулирование конкуренции на рынке естественной монополии. Наиболее сложным вопросом является проблема определения оптимальной остроты конкуренции. Полное отсутствие конкуренции ведет к злоупотреблению монопольной властью и неэффективности производства. Избыточная конкуренция снижает стимулы инвестирования и в долгосрочной перспективе также наносит ущерб эффективности производства. Вопрос выбора масштаба фактической и потенциальной конкуренции в каждом конкретном случае служит предметом особого решения.

Основополагающими работами, обосновавшими эту теорию, стали работы Г. Демсеца, где он показал возможность организации экономически эффективной конкурентной среды в условиях монополии (квазиконкуренция). Так, одним из способов привнесения конкуренции на рассматриваемый рынок, по его мнению, является организация торгов (аукциона) за этот рынок (за франшизу), где в результате одна из конкурирующих фирм наделяется правами по управлению комплексом имущества естественной монополии на ограниченный период времени. Эта концепция получила название «конкуренции по Г. Демсецу» [4, с. 126].

Суть государственного регулирования заключается в том, что государство организует конкуренцию за франчайзинговые права по обслуживанию рынка естественной монополии. Хотя общая цена может превышать предельные издержки, дополнительная прибыль поступает государству в виде франчайзинговой платы за доступ на монопольный рынок. В результате, при условии, что количество участников велико, достигается ценообразование по Рамсею (по средним полным издержкам). При этом государство должно установить минимальные стандарты качества (услуг или товаров), иначе снижение цены будет достигнуто за счет одновременного понижения качества товара.

Следует отметить и ряд принципиальных ограничений такого рода конкуренции. Во-первых, теория аукциона утверждает, что качество выигравшей заявки возрастает только тогда, когда возрастает количество заявок. Во-вторых, победитель может не исполнять ранее оговоренный контракт, и, следовательно, необходимо принимать во внимание издержки мониторинга и проблемы «принципала-агента». В-третьих, необходимо учитывать неопределенность ситуации с корректировкой контрактов при изменении внешних условий и управлением долгосрочными программами развития. В-четвертых, получив контракт, фирма получает преимущество на следующих торгах, поскольку обладает эксклюзивной информацией об издержках, процессе производства и т. п.

Тем не менее, конкуренция по Демсецу получила относительно широкое распространение для компаний водоснабжения и водоотведения. Идеи Г. Демсеца нашли свое дальнейшее развитие в теории состязательных рынков, согласно которой угроза потенциальной конкуренции рассматривается как механизм, позволяющий регулировать деятельность естественных монополий. Эта теория была создана Вилигом (1980 г.), У. Баумолем и Дж. Пензаром (1982 г.) и применена к естественным монополиям Д. Корсейем, Р. Исааком и В. Смитом. Концепция состоит в том, что на рынке, где вход и выход являются свободными настолько, что соответствующими барьерами можно пренебречь, угроза потенциальной конкуренции может держать цену на уровне предельных издержек. Предприятия, действующие на состязательном рынке, будут не готовы к увеличению прибыли за счет роста цен выше уровня долгосрочных средних издержек, так как при этом они будут создавать стимулы для входа на рынок конкурентов. Такой эффект состязательности не зависит от фактического наличия конкуренции, а определяется возможностью ее возникновения.

Как теоретическая конструкция теория состязательного рынка представляет безусловный интерес. Однако условие пренебрежимо малых барьеров входа и выхода практически исключает инфраструктурные монополии в промышленности из числа таких состязательных рынков (но, например, в гражданской авиации можно найти множество примеров реализации этого подхода). Большие постоянные издержки, связанные с существенными капитальными затратами, свойственны практически всем естественным монополиям, и в этих условиях потенциальная конкуренция может оказаться одинаково вредна как конкурентам, так и самой инфраструктуре.

Обобщая практику функционирования естественных монополий, можно выделить пять основных подходов к внедрению конкуренции в их деятельность.

Первый может быть обозначен как реальная конкуренция между различными инфраструктурами, что на практике означает строительство новой инфраструктуры, которая могла бы конкурировать с действующими. Очевидно, что реализация такой формы конкуренции возможна лишь при весьма специфических внешних условиях, а в общем случае приведет к росту «неокупаемых» капитальных затрат и, в конечном итоге, к потерям потребителей [5, с. 19].

Второй подход и вовсе не предусматривает создания конкурентной среды и может быть обозначен как стимулирующее регулирование. Суть подхода состоит в формировании атмосферы состязательности за счет сравнения показателей регулируемой компании с наилучшими показателями в деятельности аналогичных компаний. В общем случае такой подход не создает реальной конкуренции. Кроме того, он весьма сложен и в практическом смысле. За счет объективных отличий самих компаний и многопрофильного характера их деятельности он может дать лишь очень грубые результаты или приведет к созданию весьма сложных моделей, сравнивающих деятельность компаний по сотням различных показателей и нуждающихся в широкой статистической базе.

Третий подход предусматривает формирование квазиконкуренции, т.е. ситуации, когда классическая конкуренция подменяется угрозой (гипотетической возможностью) возникновения реальной конкуренции. Формами его организации могут быть как конкуренция по Демсецу, так и состязательные рынки.

Четвертый подход связан с многопрофильной деятельностью большинства современных монополий. Если компания производит несколько продуктов, то можно предположить, что среди них есть продукты, которые могут предоставляться и другими поставщиками. Следовательно, существует возможность выделения и обособления естественно-монопольных видов деятельности от других, где может существовать реальная конкуренция. Главное в таком подходе – обеспечить доступность обособленной естественно-монопольной части для других предприятий, если это им необходимо для получения собственного продукта (например, доступ к трубопроводному транспорту или электрическим сетям). К числу недостатков такого подхода следует отнести необходимость существенного изменения организационных структур и отказ, в некоторых случаях, от вертикальной интеграции, что ведет к росту транзакционных издержек.

Пятый подход представляет собой модель монополистической конкуренции, где за счет дифференциации продукта конкуренция носит не ценовой характер, а возникает между видами услуг (например, разные виды транспорта, связи, источники тепла и электроэнергии) [1, с. 59].

Следует отметить, что появление нескольких продавцов в тех или иных сегментах рынка отнюдь не означает автоматического возникновения конкуренции. При этом возможности конкуренции в естественных монополиях ограничены наличием сетевой структуры, асимметричностью информации, наличием жестких вертикальных технологических связей.

Предложенные действия в совокупности способны привести к созданию конкуренции в отдельных сегментах рынка только при условии принципиального изменения механизма деятельности естественных монополий, а именно: дерегулирования взаимоотношений между участниками рынка, создания условий для формирования новых игроков и либерализации подходов к ценообразованию.

Дерегулирование представляет собой наиболее сложную проблему, так как, с одной стороны, предполагает отказ государства от вмешательства в действия компаний, а с другой, формирование новых условий функционирования и развития таких отраслей. Это особенно важно для отраслей, изменения в деятельности которых затрагивают практически каждое предприятие и каждого гражданина. Таким образом, можно утверждать, что дерегулирование нельзя рассматривать как отказ от регулирования.

Дерегулирование следует понимать, во-первых, как процесс перехода от прямого ценового регулирования к рыночно-ориентированному, а во-вторых, как механизм, необходимый для создания и развития конкуренции. В этом смысле рыночно-ориентированное регулирование означает, что основным объектом внимания регулятора должно являться формирование рыночной среды, создание необходимой инфраструктуры, стандартов и правил рынка, а не поведение конкретных предприятий.

Таким образом, в условиях современного общества проблема монополизации российской экономики выходит на первое место. Двойственная природа естественных монополий, являющихся общественными инфраструктурами и одновременно коммерческими структурами, должна учитываться при разработке программ государственного регулирования субъектов естественных

монополий. Одной из важнейших задач государственного регулирования деятельности монополистических образований в данном контексте является формирование и дальнейшее регулирование, как на государственном, так и региональном уровне. Основным направлением государственной политики в этой области должно стать достижение оптимальной доли монополистических образований в экономике России.

Список использованных источников

1. Корчагина О.Ю. Государственное регулирование экономики на базе управления ее естественными монополиями // Проблемы экономики. 2010. № 6.
2. Матин А.А. Применение неценовых методов регулирования естественных монополий в российской экономике // Российский экономический журнал. 2011. № 4.
3. Радюкова Я. Ю. Естественные монополии в системе экономических отношений национального хозяйства // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 2.
4. Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков. М.: Юрайт, 2013.
5. Уланов В. Подходы к реформированию естественных монополий // Экономист. 2011. № 4.

ТЕНДЕНЦИИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Созаева Т.Х., Безирова З.Х.

Повышение роли саморегулирования в экономике – неизбежное следствие ее усложнения и ускорения протекающих в ней процессов, т.к. содержание перехода экономической системы к рынку в том и состоит, что большое число составляющих ее экономических субъектов обретает способность и возможность саморегулирования своей деятельности. Однако любое саморегулирование не сможет справиться со всеми проблемами, возникающими из-за несовершенства рынка. Оно проявляется в том что: во-первых, рынок не способен противостоять монополизации экономики, ограничивающей свободу рыночной конкуренции, т.к. монополисты для извлечения монопольных сверхприбылей диктуют цены, что вызывает необходимость регулирования государством цен на транспорт, услуги связи, электроэнергию, сырье; во-вторых, рынок не заинтересован в производстве общественных благ, особенность которых состоит в том, что ими должны пользоваться все, но все обязаны за них платить; в-третьих, рынок не обеспечивает социальные гарантии, не может нейтрализовать дифференциацию в распределении доходов, не обеспечивает стабильную занятую трудоспособность населения, что ведет к социальному расслоению, усиливает социальную напряженность; в-четвертых, рынок не устраняет побочных эффектов, возникающих при росте производства и увеличении общественного богатства; в-пятых, имеют место неполные рынки, например рынок пенсионного или медицинского страхования, для нормального функционирования которых требуются государственное регулирование и поддержка; в-шестых, несовершенство информации, представляющей собой общественное благо, т.к. без вмешательства государства информация не может быть полноценной и достоверной.

Все эти несовершенства рынка указывают на необходимость государственного регулирования и выполнения государством своих экономических функций. В этой связи государственное регулирование экономики – это воздействие государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется экономическая и социальная политика государства, основанная на определенной концепции [1].

Таким образом, вмешательство государства в экономику вызвано стремлением правительства смягчить неэффективность и «несправедливость», связанные с функционированием рыночной экономики.

Вопрос о государственном управлении в экономике обсуждался такими классиками экономической теории как А. Смит и Д. Рикардо, которые считали, что рыночная экономика должна развиваться на основе саморегулирования, т.е. без участия каких-либо внешних сил, в том числе и государства. Однако кризис капиталистической экономики 1929 – 1933 г.г. доказал неспособность рыночной системы развиваться без вмешательства государства. А в 1946 г. Дж.М. Кейнс в своей книге «Общая теория занятости, процента и денег» теоретически обосновал необходимость государственного регулирования рыночной экономики. Экономическая роль государства в

той или иной стране определяется долей национального дохода, сосредоточенного в руках государства. Кейнсианская политика ставила своей целью также контроль и регулирование совокупного спроса, чтобы он соответствовал совокупному предложению при обеспечении полной или высокой занятости населения. Основными инструментами регулирования в модели Кейнса были государственный бюджет, дефицитное финансирование экономики, а также манипулирование учётной ставки процента.

Противники Кейнсианской школы – сторонники неоклассической теории – исходя из постулата о тенденции капиталистической экономики к равновесию, устойчивости и стабильности, утверждали, что рынок и конкуренция, гибкость цен – лучшие механизмы установления экономического равновесия. Монетаристы подчёркивали инфляционный характер кейнсианских рецептов дефицитного финансирования.

Сторонники неолиберальных концепций считали, что надо отказаться от кейнсианских рецептов антициклического регулирования, ведущих к резким колебаниям денежной массы, и перейти на строгое регулирование денег в обращении независимо от конъюнктуры. Выступая против роста расходов государства, они считали, что лучшее, что может сделать государство – это сократить собственные доходы и расходы и снизить налоги [2].

В данном контексте *государственное регулирование и саморегулирование* следует рассматривать на отраслевом и региональном уровнях и на уровне конкретных предприятий (объединений). Серьезными препятствиями для проведения государственной политики регулирования и поддержки хозяйственной инициативы на уровне региона могут стать консерватизм сложившихся нерациональных и экстенсивных систем хозяйствования, уровня энергоемкости производства, его затратности и т. д. Существование такой опасности показывает, что механизм государственного регулирования и поддержки является достаточно сложным и дорогостоящим, и его применение должно быть оптимизировано. Для мер, принимаемых внутри регионов, основное значение в этом контексте имеют масштабы государственных гарантий. В случае получения товаропроизводителем завышенного дохода через несовершенный механизм государственной поддержки он теряет заинтересованность в поиске более выгодных свободных каналов реализации продукции, повышения технологического уровня производства, роста эффективности и т. д.

Государственное регулирование экономических отношений регионального уровня должно предусматривать выполнение следующих мероприятий:

- 1) долгосрочный прогноз, определяющий основные тенденции экономического развития региона на достаточно длительный период и выявляющий возможные моменты будущих разрывов в этих тенденциях на основе поэтапного формирования и развития товарных рынков;
- 2) разработка стратегических концепций по использованию и развитию лимитирующих ресурсов (материальных, трудовых и финансовых) в общей системе экономического роста региона;
- 3) разработка конкретных целей развития региона на пять лет с использованием средств их достижения на основе бизнес-планирования и инновационно-инвестиционного проектирования.

Огромные различия природно-географических, социально-демографических, экономических условий определяют крайне неравномерное распределение ресурсов, исторически сложившийся территориальный разрыв между размещением главных природных богатств и расселением населения по территории страны в России что вызывает неоднородность экономического пространства, обуславливает различия в уровнях экономического развития территорий. Продолжающийся процесс социально-экономических преобразований в стране привел к еще более значительной дифференциации населения, предприятий внутри регионов, в результате чего возникли явные и скрытые социальные конфликты. Для эффективного функционирования экономики в настоящее время необходимо иметь, прежде всего, благоприятную социальную и экономическую среду на региональном уровне. В этой связи одним из важнейших направлений социально-экономического развития является разработка и реализация по отношению к отдельным регионам дифференцированной региональной экономической политики, для осуществления которой в сфере социально-экономических отношений необходимо иметь обоснованную концепцию развития региона.

В современных условиях хозяйствования выделяют следующие концепции к проблеме развития регионов:

1. Концепция *комплексного развития*: а) технологический подход, основанный на тесных производственных связях между отраслями и предприятиями; б) воспроизводственный,

отображающий социальные или экономические приоритеты; в) экономико-географический, аргументирующий формирование территориальных социально-экономических комплексов. В современных условиях хозяйствования характерной чертой управления является формирование механизмов саморегулирования, обеспечивающих комплексное и сбалансированное развитие регионов как систем.

2. Концепция *обеспечения устойчивого развития*. В самом общем виде устойчивость экономической системы определяется как способность сравнительно быстро возвращаться в исходное состояние либо достигать новой, более высокой, точки на траектории развития. Такое положение экономической системы выступает: во-первых, как динамическое равновесие между общественными и природными подсистемами; во-вторых, как стратегия резкого сокращения диспаритета между развитыми и развивающимися экономиками, методами технологического прогресса, рационализации потребления и искоренения бедности. Однако, данный подход, как и концепция комплексности развития, рассматривает лишь процесс и результат, т.е. определяет характер, но не учитывает источник такого развития. Целевой или результативной характеристикой, отражающей эффективность развития территории является понятие «самодостаточность», или «самообеспеченность» региона.

3. Концепция *функционирования как замкнутой самодостаточной системы*. Самодостаточность определяется множеством факторов, таких как ресурсный, инфраструктурный, финансовый, что предполагало обладание собственными возможностями для развития. Однако, положение регионов, ресурсное обеспечение которых в значительной степени происходит за счет других территорий России, не позволяет данный подход считать целесообразным, особенно с позиций его рассмотрения как части единого регионального национального хозяйства.

4. Концепция *функционирования как открытой самообеспечивающейся системы*. Подход реализуется с позиций видения национального хозяйства страны как единой совокупности регионов, что позволяет рассматривать понятие самодостаточность не только как обладание собственными ресурсами, а как возможность их получения на основе взаимодействия с другими регионами на основе экономических взаимодействий. Тем самым, межрегиональное взаимодействие обеспечит отток избыточных ресурсов и приток дефицитных ресурсов за этот счет, что не нарушит общей результирующей величины состояния самообеспеченности и позволит достичь интеграции регионов в единое государство.

Важно отметить, что в отличие от «комплексности» и «устойчивости», «самодостаточность» является не только динамической и результативной характеристикой, а определяет наличие условий и источников для обеспечения развития территории. В рамках обозначенной концепции выделяется кластерная технология в наибольшей степени реализующая идею концентрации имеющихся ресурсов, не только сырьевых, финансовых и трудовых, но, прежде всего, интеллектуальных и инновационных, играющую роль «точек роста» региональной и национальной экономики, способствующую преодолению структурных ограничений, а также сложившуюся в ряде хозяйственных субъектов моноотраслевую структуру производства, позволяющую ослабить региональную дифференциацию на условиях самообеспеченности регионов, обеспечить в перспективе социально приемлемые жизненные стандарты в регионах.

Таким образом, новые политические и экономические условия хозяйствования предопределили новый подход к разработке и реализации механизмов снижения дифференциации развития национального регионального хозяйства на основе обеспечения самодостаточности развития регионов, как открытых систем. Усиление деятельности государства по обеспечению социально приемлемых целей, механизмов и результатов функционирования капитала должно сочетаться с развертыванием процессов самоорганизации различных сфер экономической жизни и групп ее субъектов.

Список использованных источников

1. Марыганова Е.А. Макроэкономика Экспресс-курс: учебное пособие / Е.А. Марыганова, С.А. Шапиро. М.: КНОРУС, 2008. 304с.
2. «Политэкономия»: учебник/под ред. Видятина В.И., Журавлёвой Г.П. М., 1995. 328 с.
3. Экономическая теория: Учебник / С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко; под ред. С.В. Мочерного. 2-е изд., испр. и доп. К.: О-во «Знания», КОО, 2003. 662 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ¹

Созаева Т.Х., Иванова З.М.

Акцентируя внимание на исторических аспектах осуществления институциональной и технологической модернизации в России, следует отметить, что реализация модернизационных проектов преимущественно по догоняющей модели имеет глубокие традиции в российской истории и экономической политике. История хозяйственного развития и Российской империи, и СССР показывает, что страна получала импульс в результате запоздалого заимствования технологических укладов [2] и социально-экономических институтов [1], освоенных в странах-лидерах мирового развития, которые были целевыми ориентирами и могли меняться. Однако ориентация на поиск, отбор и внедрение заимствований, показавших там свою эффективность, оставалась неизменной. В этой связи диффузия технологических заимствований осуществлялись быстрее и успешнее, чем организационных. Таким образом, улучшение институтов скорее являлось результатом, нежели предпосылкой быстрых технологических изменений. Инициатива по отбору и внедрению заимствований брали на себя государственные субъекты. Однако не всегда этот выбор был оптимальным. Так, в ходе ускоренной индустриализации в 1930-х гг. в отечественное производство массово внедрялись зарубежные образцы, главным образом из США. Американские предприниматели, сильно пострадавшие от «Великой депрессии» 1929-1930-х гг., были определенно заинтересованы в советском рынке сбыта оборудования, технологий и оказании сопутствующих интеллектуальных услуг. Однако приобретаемые в СССР товары и услуги часто находились далеко от мировой «технологической границы» уже для того исторического времени [2].

Возрождение теории модернизации на новой методологической основе было вызвано, с одной стороны, распадом коммунистического блока и переходом к рыночной хозяйственной системе на фоне осуществляемых демократических преобразований, что способствовало усилению глобализационных процессов в мире, с другой стороны – отказом от понимания современной Западной цивилизации как конечного пункта социального прогресса.

Следует отметить, что существенным моментом специфики реализации модернизационного процесса в современной России является его типологическая характеристика. В качестве основного критерия при типологизации модернизационных процессов большинство авторов использует степень их эндо- и экзогенности.

Модернизацию, в основе которой лежат внутренние факторы эволюции, принято характеризовать как органическую, (она присуща странам-первопроходцам), для остальных же свойственна догоняющая модернизация (следование за лидером) причем, при влиянии исключительно внешних факторов модернизация является неорганической, при совокупном влиянии внешних и внутренних факторов – смешанная. Классическим примером органической модернизации является промышленный переворот в Англии, где переход от традиционного общества к индустриальному был совершен под влиянием комплекса внутренних причин, обусловленных саморазвитием общества. Также в большинстве источников к органическому типу относят модернизации, осуществленные в наиболее развитых странах Западной Европы и США. Однако в строгом смысле это не совсем правомерно, поскольку в той же Франции, Германии и, особенно, в США при переходе к индустриальной стадии широко использовался английский опыт и английские технологии. Таким образом, органическая модернизация присуща странам-первопроходцам, для остальных же свойственно «следование за лидером», при котором на процесс модернизации оказывают влияние как исключительно внешние факторы (вестернизация), так и совокупность внешних и внутренних факторов (догоняющая модернизация), при этом первую можно отнести к неорганическому типу, а вторую – к смешанному.

В рамках современного общества большая часть осуществляемых в странах модернизационных процессов относится к смешанному типу поскольку, с одной стороны, задействуются факторы, формирование которых обусловлено социально-экономическим развитием внутри страны; с другой – факторами глобальной конкуренции, которые инициируют стремление к ускоренному экономическому росту, обеспечивающему повышение благосостояния, социальной мобильности и

¹ Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 12-12-07002 а(р)

гражданского самоопределения личности. Причем, какие бы методы не были бы задействованы, какие бы идеи о моделях модернизации не выдвигались, модернизационный процесс усиливает демократические ценности и процессы, способствующие формированию гражданского общества.

Если органическая модернизация происходит «снизу» в результате внутренней эволюции факторов социально-экономического развития страны, то неорганическая, как правило, «сверху», то есть под влиянием политической элиты внутри страны (догоняющая модернизация) или же под воздействием, оказываемым со стороны политических элит других государств (вестернизация).

При осуществлении догоняющей модернизации «сверху» также возможны два варианта – либеральная и консервативная модернизация. В первом случае политическая элита инициирует процесс модернизации преимущественно экономическими методами (не принуждая, а заинтересовывая), во втором – «модернизация требует высокоцентрализованных политических институтов, жесткого режима, способного обеспечить стабильность, порядок, интеграцию общества» [3]. Но какие бы методы, преимущественно либеральные или преимущественно консервативные, не были бы задействованы, процесс модернизации направлен на обеспечение экономического роста, стимулирующего демократизацию общества.

Для современной России концептуальная модель модернизации экономики определена как переход от экспортно-сырьевой составляющей экономического роста к инновационно-ориентированной фазе развития. В данном контексте необходимо рассмотреть базовые факторы экономической динамики современной России, а также основные экономические структуры и институты, подлежащие всесторонней модернизации в первую очередь. Факторы модернизации принято разделять на эндогенные, определяющие тип территории (региона, государства) и экзогенные, обуславливающие характер и интенсивность модернизации.

Ключевые факторы, определяющие социально-экономическую и научно-технологическую динамику России, объединены в следующие группы:

Внутренние первичные факторы:

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

Материально-технологические факторы:

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

Экономические факторы:

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

Внешние факторы:

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

Одним из основных факторов экономической динамики является темп роста (убыли) населения в трудоспособном возрасте из числа занятых в экономике, уровень качества (квалификации) трудовых ресурсов. Если до 90-х гг. XX в. для России была характерна положительная динамика численности населения и доли занятых в экономике, то уже с первой половины 90-х гг. XX в. начинается проявляться негативная тенденция снижения данных показателей, обусловленное социально-экономической и политической нестабильностью рассматриваемого периода (табл. 1).

Сложившуюся тенденцию не удалось преломить в начале XXI в., и согласно прогнозам приведенным в таблице, не удастся и к 2030 гг. Это, свидетельствуя об отсутствии возможности обеспечения экономического роста за счет привлечения в экономику дополнительных трудовых ресурсов, актуализирует необходимость многократного повышения производительности труда, перераспределения занятых в инновационно-инвестиционный и потребительский воспроизводственные сектора экономики.

Динамика трудовых ресурсов России*

Показатели	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Численность населения, млн. чел.	130,6	138,8	148,3	146,3	142,8	141,8	141,7	141,5	140,8	139,4
Население в трудоспособном возрасте, % от численности	56,7	60,3	60,5	60,1	62,0	62,3	58,8	55,5	54,5	54,8
Число занятых, % от населения	49,0	52,7	50,8	44,1	45,8	48,0	45,3	42,8	41,9	42,2

Источники: Российский статистический ежегодник. 2011. М.: РОССТАТ, 2012. С. 31

Одним из существенных проблем для проведения модернизационных мероприятий является нехватка квалифицированных кадров. Известно, что в современных условиях уровень развития человеческого фактора играет решающую роль. В наиболее развитых странах 80%, а в среднеразвитых странах – 50% прироста ВВП достигается за счет человеческого капитала. В России эта доля составляет 15%, а 85% до сих пор давал прирост стоимости производственных ресурсов (добычи сырья) и физического капитала (инвестиций в основные фонды) [5].

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

Динамика оценки деятельности институтов России в рамках рейтинга по индексу глобальной конкурентоспособности за 2010-2012 гг. представлена в таблице 2, где данные свидетельствуют о негативных изменениях рейтинга институтов РФ в целом, и по таким немаловажным положениям как: права собственности, защита интеллектуальной собственности, независимость суда, фаворитизм в принятии решений госчиновников, эффективность законодательства, бремя государственного регулирования, надежность правоохранительных органов, распространение преступности и насилия, эффективность корпоративного управления. Все это свидетельство того, что реальная институциональная модернизация государства и бизнеса находится в начальной стадии развития.

Не менее важным фактором экономического роста выступает технологический переворот, призванный возродить деградировавший в течение последних двух десятилетий научно-технический потенциал стран и осуществить радикальную модернизацию на новейшей технологической базе предельно устаревшего основного капитала, с помощью которого в большинстве отраслей невозможно производить конкурентоспособную продукцию. Инновационное обновление технологической базы российской экономика позволит ей восстановить экономический потенциал, успешно завершить модернизацию и занять достойное место в мировом сообществе стран, осуществивших переход в качественно иную постиндустриальную эру. При этом состояние, использование и структура экономического потенциала также выступает как один из существенных факторов, обуславливающих возможности экономического роста в стране на основе модернизации. В сложившейся в России структуре экономики, несмотря на многочисленные попытки ее реструктуризации в 90-е гг. XX в. и начале XXI в., еще не заложены условия для ускоренного роста. Необходима разработка и реализация долгосрочной стратегии, обеспечивающей преодоление структурной деформации за счет опережающего роста потребительского и инновационно-инвестиционного секторов, формирование и опережающего развитие высокотехнологичных отраслей, повышения производительности труда в социально-воспроизводственной и социальной инновационно-ориентированной экономике интеграционного типа [6].

Динамика оценки деятельности институтов РФ в рамках рейтинга по индексу глобальной конкурентоспособности (GCI) за 2010–2012 гг. *

Факторы	Рейтинг среди стран			Изменение в рейтинге за 2009–2011 гг.
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	
Институты в целом	110	114	118	-8
в том числе:				
Права собственности	122	121	128	-6
Защита интеллектуальной собственности	98	102	119	-21
Разнообразие общественных фондов	102	106	109	-7
Доверие к политикам	111	80	69	+42
Независимость суда	109	116	115	-6
Фаворитизм в принятии решений госчиновников	88	96	106	-18
Эффективность государственных расходов	92	81	82	+10
Бремя государственного регулирования	118	124	128	-10
Эффективность законодательства	107	109	114	-7
Прозрачность принятия политических решений	119	114	105	+14
Распространение терроризма	100	80	93	+7
Распространение преступности и насилия	80	71	90	-10
Организованная преступность	106	96	112	-6
Надежность правоохранительных органов	106	112	128	-22
Корпоративная этика	112	112	112	0
Качество стандартов аудита и отчетности	108	119	116	-8
Эффективность корпоративного управления	35	74	113	-88

*Сайт Всемирного экономического Форума. – 2012 – [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.veforum.org

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

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

Список использованных источников

1. Вишневский А.Г. Серп и рубль: Консервативная модернизация в СССР. М.: ОГИ, 1998;
2. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993. С. 112–119.
3. Красильщиков В.А. Вдогонку за прошедшим веком: Развитие России в XX веке с точки зрения мировых модернизаций. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1998. С. 85–154
4. Российский статистический ежегодник. 2011. М.: РОССТАТ, 2012.

5. Созаева Т.Х., Жантудуева Х.М. Пространственное экономическое развитие территорий в условиях модернизации. -Нальчик: Изд-во М. и В. Котляровых (ООО «Полиграфсервис и Т»), 2012

6. Туменова С.А. О стратегической модернизации экономики полиэтничного макрорегиона// Материалы международной научной конференции «Полиэтнический макрорегион: язык, культура, политика, экономика». Ростов н/Д, 2008.

ГРАНИЦЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАЗНАЧЕЙСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

Солонина С.В.

Исходя из анализа зарубежного опыта установления казначейства в странах с переходной экономикой, следует выделить главные функции бюджетного и финансового управления государственными операциями:

- краткосрочное финансовое планирование: формулировка и оценка бюджета по доходам и текущим и капитальным расходам, а также детальная разработка и представление бюджета в парламент;

- исполнение бюджета: исполнение и контроль за центральными государственными операциями, также как и мониторинг операций внебюджетных фондов и местных правительств;

- проведение финансовых операций, связанных с исполнением бюджета: управление денежными средствами, поддержка в регистрации государственных активов, выпуска государственных ценных бумаг и гарантий, управление внутренним и внешним государственным долгом, управление иностранной помощью;

- учет и развитие финансовых информационных систем: учет за операциями центрального правительства так же, как контроль за развитием правительственного учета и финансово-информационных систем;

- аудит и оценка: оценка соответствия исполнения бюджета утвержденному бюджету и другим законодательным положениям, а также анализ стоимостной эффективности использования государственных ресурсов. Эта функция дополнительна к той, которую представляют внешние аудиторы в парламенте. Есть и другие функции административного и регулирующего характера, которые также выполняются Министерством финансов: подготовка финансового законодательства; мониторинг и контроль за небанковскими финансовыми учреждениями; финансовый мониторинг и контроль за государственными предприятиями; регулирование заработными платами и условиями труда государственных служащих.

Следует отметить, что задачи и функции казначейства в процессе его развития постоянно претерпевают изменения. В ряде случаев казначейства освобождаются от широкого круга полномочий и власти. Это относится к странам, пытающимся переадресовать сложные проблемы централизованного финансового управления, отсутствия контроля за активами и пассивами, разбросанного и неэффективного использования общественных ресурсов или отсутствия надлежащей системы отчетности на государственную экономическую и финансовую ситуацию. Подобная ситуация характерна для стран с экономикой переходного периода.

Переход к рыночному типу управления экономикой обуславливает необходимость реформирования всего бюджетного процесса, и в частности, финансового управления государственными операциями. Возникает потребность в широком контроле за распределением государственных ресурсов и мониторингом их использования, в установлении центральной единицы "казначейства", ответственной за финансовое управление государственными ресурсами.

Как свидетельствует мировой опыт, функции управления государственными операциями могут быть разделены между различными государственными органами. Так, например, в Австралии Департамент казначейства ответствен за макроэкономическую политику и сбор доходов, а Департамент финансов (ДФ) контролирует расходы. В Испании Подотдел финансов осуществляет контроль за расходами, ведет учет, а Генеральный директорат казначейства (ГДК) управляет денежными средствами и государственным долгом. В Великобритании казначейство ответственно за политику и управление долгом, а Ведомство генерального казначейства осуществляет учет

и запись. Британское казначейство осуществляет почти полный контроль за экономической политикой и управлением бюджетом, за исключением ревизионных функций, которые возложены на национальное ревизионное управление, подотчетное непосредственно парламенту.

Во всех странах, независимо от государственного устройства и степени экономического развития, управление денежными средствами является базовой и основополагающей функцией казначейства. Ее реализация состоит в обеспечении полной, своевременной и точной информацией для осуществления контроля за всеми притоками и оттоками по государственным счетам, а также операционной деятельности в процессе сбора поступлений и осуществления выплат. Она включает не только управление доходами и расходами бюджета, но притоками и оттоками по внебюджетным фондам.

Что же касается операционной деятельности: процесса сбора доходов и осуществление расходов, то эта ответственность, переданная казначейству, дифференцирована по странам. Так, в странах, где казначейство не берет на себя такую ответственность, эта функция часто разделяется с органом или органами, отвечающими за налоговое администрирование по доходной части, или с органами, ответственными за исполнение бюджета по расходной части. Например, в Бразилии КС контролирует все притоки и оттоки по единому счету, устанавливает лимиты денежных средств согласно виду расходов каждого министерства, а последние в свою очередь распределяют лимиты среди своих единиц. Бюджетный секретариат устанавливал передачу лимитов, что было впоследствии запрещено конгрессом. В Испании ГДК контролирует все притоки и оттоки по единому счету, открытому в Центральном банке (ЦБ), выпускает обязательный график расходов (ежемесячно или кварталом). В Австралии казначейство контролирует запись притоков (сбор доходов и государственный долг) и оттоков, относящихся к государственному долгу. Оттоки, относящиеся к исполнению бюджета, контролируются ДФ. Во Франции казначейство контролирует потоки по государственному счету, открытому в ЦБ, а за сбор доходов ответственны Доходные и Таможенные директораты. В Японии Отдел казначейства и Отдел по исполнению бюджета контролируют потоки по общему счету правительства, открытому в Банке Японии. В Великобритании ведомство Генерального казначейства обрабатывает платежные поручения и оттоки из Консолидированного фонда, представляющего собой специальный счет Министерства финансов (казначейства) в Банке Великобритании. Средства с этого счета могут выделяться только с разрешения парламента и под контролем специального должностного лица – Контролера и Генерального аудитора. Любое перечисление средств без разрешения рассматривается как незаконное, а выделенные средства подлежат возврату. Лимиты платежей устанавливаются парламентскими ассигнованиями и административными лимитами денежных средств. В США казначейство контролирует все притоки и оттоки по главному казначейскому счету и по государственным банковским счетам.

Подготовка начального финансового плана на бюджетный год является неотделимой частью процесса подготовки бюджета, и во многих странах такой план представляется в парламент вместе с бюджетным документом или денежной программой. Финансовый план, подготовленный казначейством, является основой кассового исполнения утвержденного бюджета.

В ряде стран финансовый план детализирован по дням. Так, в Бразилии КС подготавливает ведомость финансового плана, разбитого на месяцы, с разбивкой по дням текущего месяца. В Японии Отдел казначейства подготавливает ведомость финансового плана, разбитого на ежедневной основе. В Испании ГДК подготавливает ежемесячный и ежедневный планы денежных ресурсов. В США казначейство подготавливает ведомость финансового плана, выходящего на 4-6 месяцев, разбитого на ежедневной основе и откорректированного по каждому месяцу.

Таким образом, прогноз исполнения бюджета на ежедневной базе повышает эффективность исполнения бюджета. При существующей системе информатизации в России прогнозирование исполнения бюджета возможно лишь на основе отчетной информации за более длительное время. Поэтому перспективным направлением совершенствования процесса исполнения бюджета может стать разработка прогнозов на ежедневной основе.

Механизмы регулирования изменений в условиях рассмотрения вопросов начального финансового плана различны по странам и по времени. В странах, характеризующихся экономической и институциональной стабильностью и хорошо развитыми финансовыми рынками, непредсказуемые превышения расходов над доходами могут быть отрегулированы через увеличение ресурсов к не денежному финансированию без резких увеличений процентных ставок. В этих

случаях главное регулирование, различаемое в финансовом планировании, – это финансирование государственного дефицита, а в случаях появления непредвиденных потребностей в расходах они регулируются посредством увеличений в доходах даже в короткий период времени. В других случаях требуется ограничение расходов. Вот почему в странах, характеризующихся нестабильными экономическими условиями или резкими изменениями в институциональной структуре, такими, как экономикой переходного периода или относительно неразвитыми капитальными рынками, казначейства часто уполномочиваются устанавливать лимиты государственных расходов под одобренное бюджетное распределение.

Для некоторых стран характерны следующие особенности исполнения бюджета. Австралийское управление налогов (АУН), ответственное за налоговое управление, является частью казначейства. Оно взаимодействует с налогоплательщиками и принимает налоговые платежи. Таможенное управление ответственно за сбор внешних доходов. Банковская система не используется в сборе. Отсутствует прямой налоговый механизм распределения.

В Бразилии процесс сбора налогов координируется Федеральным секретариатом доходов (ФСД), а другие доходы собираются непосредственно бюджетными единицами. Весь сбор осуществляется с использованием банковской системы. Казначейский секретариат контролирует все потоки по единому счету.

Во Франции казначейство не вовлечено в операционные задачи, но отслеживает все притоки по единому счету. Две тысячи крупных плательщиков НДС перечисляют денежные средства на единый счет в ЦБ. Оставшаяся часть собирается Директоратом по доходам (около 50%), Генеральной дирекцией государственного учета (около 35%) и Таможенным управлением (около 15%). Характерной особенностью казначейства является то, что оно не только осуществляет учет, распределение и централизацию собираемых налоговой службой налогов и сборов, но и непосредственно занимается сбором некоторых из них, в том числе подоходного налога, а также таможенных сборов на уровне коммун или их объединений.

В Японии Государственное налоговое управление и Таможенный департамент (оба являются частью Министерства финансов) ответственны за сбор доходов. Налоги могут оплачиваться в Банк Японии, уполномоченные коммерческие банки (которые действуют как агенты Банка Японии), почтовую систему и местные отделения Государственного налогового управления и Таможенного департамента. Министерства ответственны за платежи пользователей и сбор отчислений.

В Испании Агентство трибутария, отдельное агентство Министерства финансов, собирает налоги через банковскую систему и действует как налоговая инспекция. Генеральный директорат казначейства следит за потоками по единому счету и собирает определенные неналоговые доходы.

В Великобритании доходы собираются Службой по доходам, таможенными и Департаментами пользовательских платежей. Казначейство контролирует все притоки консолидированного фонда.

Казначейские операции по контролю за исполнением бюджета могут иметь различные формы. В одних случаях казначейство устанавливает и контролирует все финансовые лимиты на стадии обязательства и стадии оплаты. В других случаях, казначейство рассматривает и утверждает каждый индивидуальный расход к принятию или оплате. И, наконец, казначейство просто оплачивает платежные поручения, выписанные бюджетными единицами, не вмешиваясь в операции на предыдущих этапах.

В Австралии существует специальная узаконенная схема стадий обязательства и контроля с политикой, утвержденной ДФ, исполняемая на уровне отделов. Казначейство и ДФ пассивны в исполнении бюджета, которое осуществляется по просьбе бюджетных единиц.

В Бразилии министерства и бюджетные единицы все административные шаги выполняют через систему КС на всех стадиях (обязательство, контроль и оплата), обеспечивая тем самым соответствие бюджетным и финансовым лимитам, которые контролируются системой КС. Поэтому, пока выполняется прямой контроль министерствами и бюджетными единицами, КС осуществляет контроль через свою информационную систему и имеет большую власть по установлению лимитов денежных средств, а также координирует и следит за процессом оплаты.

Во Франции исполнение бюджета контролируется Бюджетным директоратом (БД). Интенсивность расходов может контролироваться БД посредством его сети финансовых контролеров. При такой системе существует строгий контроль расходов: на стадии обязательства и приказа об

оплате – финансовыми контролерами, на стадии оплаты – Генеральной дирекцией государственного учета. В состав казначейства входит управление почтовых чеков и частных фондов, выплачивающих средства бюджетополучателям в столице и регионах страны. В этом управлении открыты лицевые счета предприятий и частных лиц, среди которых есть служащие государственных учреждений и государственные поставщики.

В Японии министерства выполняют план по расходам на основе графика платежей, одобренного Отделом исполнения бюджета. График передачи по нескольким расходным статьям (обычно общественные работы) также нуждается в одобрении Министерством финансов. Контроль соответствия требований министерств бюджетным и кассовым лимитам осуществляется Банком Японии.

В Испании решения на стадии обязательства, контроля и оплаты требований осуществляются бюджетными единицами в пределах схемы, установленной казначейством. Платежные поручения оформляются ГДК, которое также следит за действующими выплатами. Контроль также сосредоточен в департаментах, в расчет принимаются бюджетные распределения и график расходов денежных средств. Секретарь по финансам контролирует все исполнение. Тем не менее, неофициальные кабинетные решения играют существенную роль, и правительство может в исключительных ситуациях заблокировать определенные бюджетные распределения. ГДК следит за соответствием графика выплат и сохраняет полную свободу действий по фактической оплате существенной доли от общих расходов.

В Великобритании Ведомство генерального казначейства осуществляет оплату от имени департаментов в пределах лимитов бюджетных ассигнований под контролем департаментов, а казначейство контролирует платежи. Кроме того, Специальный комитет палаты общин по государственной отчетности обладает полномочиями по контролю за исполнением бюджета путем проверки отчетов исполнительных органов о расходовании государственных средств.

Таблица 1

Предложение МВФ по организации функций казначейства

Функции	Задачи организационного подразделения
1. Анализ и финансовое планирование Мониторинг и анализ государственных операций Финансовое планирование	На основе учетной информации подготавливать анализы и отчеты по государственным операциям Консультируясь с другими подразделениями в пределах и вне Министерства финансов, подготавливать прогнозы денежных притоков и оттоков казначейства и определять общие месячные лимиты расходов
2. Исполнение бюджета Бюджетные операции Специальные фонды Субнациональные уровни государства	Консультируясь с Бюджетным департаментом, распределять общие лимиты денежных средств среди министерств, контролировать поступления по ЕКС Контролировать операции внебюджетных фондов, управлять финансовыми потоками между ними и бюджетом Контролировать операции субнациональных уровней государства
3. Управление долгом и активами Внутренний долг Внешний долг и помощь Управление активами	Утверждать реестр и управлять внутренним долгом и его обслуживанием, включая операции с ЦБ. Контролировать выполнение внутренних потенциальных обязательств Утверждать реестр и управлять внешним долгом и долговыми гарантиями, управлять обслуживанием долга, контролировать потоки иностранной помощи Утверждать реестр активов, заниматься финансовыми аспектами приватизации
4. Учет Методология бухгалтерского учета Бухгалтерские операции	Устанавливать стандарты и регулировать государственный бухгалтерский учет операций, включая план и схемы бухучета Обрабатывать бюджетные счета, проводить учетные операции, подготавливать официальные счета и периодические отчеты
5. Аудит	Контролировать правильность использования государственных фондов в казначейской системе, организовывать аудиторские проверки
6. Системное управление	Управлять компьютеризацией и развитием казначейской системы, организовывать соответствующее обучение

Для эффективного функционирования казначейства необходима четкая организация и структура распределения функций. При этом следует отметить, что совершенной модели не существует. Количество и особенности функций определяются особенностями каждой страны. Учитывая тот факт, что на практике зарубежный опыт весьма трудно экстраполировать на ситуацию в нашей стране, где обстановка требует более тщательного рассмотрения всех аспектов создания собственной системы органов казначейства, специалисты МВФ предлагают следующую организацию функций казначейства (см. табл. 1).

Для обеспечения скорости экономического приспособления и необходимой координации между бюджетными и финансовыми операциями рекомендуется подобная концентрация функций.

Как рассмотрено выше, одной из функций казначейской деятельности является регулирующая функция. Рассмотрим опыт межбюджетного регулирования на примере некоторых зарубежных стран.

Во всех странах государственные образования и административно-территориальные единицы имеют каждый свой бюджет. Однако бюджетная система действует одна – государственная.

Во всех странах бюджетное регулирование является одним из видов государственно-монополистического регулирования экономики и социальных отношений, придавая бюджетному регулированию расширенное значение, чем выравнивание доходов и расходов бюджета.

Список использованных источников

1. Крылов Г.З. Бюджетное устройство и бюджетное выравнивание // Финансы. 2000. № 9. С.50-52.
2. imf.org>external – Официальный сайт МВФ
3. forexaw.com – Применение опыта зарубежных стран в работе казначейства России
4. goskazna.ru – Казначейства разных стран мира.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ФИНАНСОВОЙ ЛОГИСТИКЕ

Спирина С.Г., Жарко Ю.С., Безлепкина В.Н.

На современном этапе развития российского предпринимательства все четче прослеживается высокая степень доверия направлениям развития зарубежных организаций. В результате многолетней хозяйственной практики за рубежом выработаны различные формы взаимодействия государства и частного капитала при реализации крупных общественно значимых инвестиционных программ и проектов в сфере природопользования, жилищно-коммунального хозяйства, общественного транспорта, сельского и лесного хозяйства, электроэнергетики и в других областях. [4, с. 131] Так, например, одним из мощнейших инструментов крупных предприятий стран с развитой экономикой является высокая степень логистизации и создание торговых сетей. В России подобная система свойственна для отдельных розничных сетей и дистрибуции.

Весьма наглядным примером отечественного предприятия, эффективно использующего на практике систему логистизации, является сеть магазинов ОАО «Магнит».

ОАО «Магнит» многие годы является лидером по количеству продовольственных магазинов на территории их размещения.

Магазины розничной сети «Магнит» расположены в 1763 населенных пунктах Российской Федерации. Зона покрытия магазинами занимает огромную территорию, которая растянулась с запада на восток от Пскова до Нижневартовска, а с севера на юг – от Архангельска до Владикавказа. Большинство магазинов расположено в Южном, Северо-Кавказском, Центральном и Приволжском Федеральных округах. Также магазины «Магнит» находятся в Северо-Западном, Уральском и Сибирском округах.

Эффективный процесс доставки товаров в магазины возможен благодаря мощной логистической системе. Для более качественного хранения продуктов и оптимизации поставки их в магазины, в компании создана дистрибуторская сеть, включающая 22 распределительных центра, транзитную складскую систему, а также арендованные складские площади.

Своевременную доставку продуктов во все магазины розничной сети позволяет осуществить собственный автопарк, насчитывающий 4969 автомобилей, принадлежащих автотранспортными

предприятиями сети (22 предприятия по числу распределительных центров). [6] Как правило, последние располагаются в непосредственной близости от распределительных центров и открываются одновременно с ними. Такая тактика позволяет предприятию эффективно расходовать временные, транспортные, трудовые ресурсы и обеспечивать должные условия хранения товара в процессе транспортирования и реализации и особенно для товаров краткосрочного хранения.

Товары с длительным сроком хранения не привязаны к близким расстояниям и выбор поставщика или товара могут оказать влияние стоимость продукции.

Основная масса торговых точек ОАО «Магнит» сконцентрирована в западной части страны (в связи с более высокой плотностью населения, удобством осуществления коммуникации и т.д.) что, с точки зрения логистической системы, обосновывает оптимальность ввоза товаров со стороны Европы и юго-западных границ страны. Авторы согласны с мнением А. Кизим и В. Чистякова, что финансовые риски, возникающие в системе делового оборота хозяйствующих субъектов представляют собой вероятности потери финансовых ресурсов в процессе обеспечения товарообмена денежными потоками. [1, с. 62] По мнению авторов, использование экономико-математических методов для определения оптимального распределения товаропотоков [2, с. 111] также эффективно и для расчетов места расположения логистического центра.

Авторами была получена экономико-математическая модель по поиску оптимального склада с минимизацией расходов по доставке товаров от поставщиков и ограничениями на расходы по доставке товаров потребителям:

целевая функция $\min Q = \sum_{i=1}^m (p_i \cdot S_i' + q_i \cdot S_i'')$ – общий транспортный расход по доставке товаров

потребителям при следующих функциональных и прямых ограничениях:

$$\begin{cases} x, y \geq const \\ p_i \geq 0, q_i \geq 0 \\ p_i + q_i = d_i \quad i = 1, \dots, m \text{ (количество потребителей)} \\ \sum_{i=1}^m d_i = 1 \end{cases}$$

где x, y – координаты нового склада выбраны с учетом его нахождения на суше и на территории Краснодарского края;

p_i, q_i – доли, являющиеся вероятностями доставки товаров потребителям соответствуют ограничениям $0 < p_i, q_i < 1$;

S_i' – расстояние от i -го потребителя до существующего склада;

S_i'' – расстояние от i -го потребителя до нового склада;

d_i – известные доли доставки товаров потребителям.

Оптимальным решением поставленной математической задачи финансовой логистики вопроса стало открытие нового транзитного распределительного центра в 140 км от Новороссийска в ст. Динская. Данное решение объясняется и полученными координатами склада в Динском районе и логистической целесообразностью и влиянием автоматизации технологий применения формирования web-документов продукции организаций на их финансовую устойчивость [3].

Учитывая, что ввозу подлежат, в основном, товары длительного хранения, использование автомобильного транспорта не является критичным и возможно сокращение издержек при транспортировании морским путем. Данный ход так же обусловлен близостью месторасположения Новороссийска – крупнейшего морского порта России, который встроено в международные транспортные коридоры, связывающими Россию со странами Средиземноморья, Ближнего Востока, Северной Африки, Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки. Новороссийск является ключевым каналом транзита российских импортных и экспортных грузов круглый год. Содержание склада и автотранспортного предприятия в городе экономически невыгодно.

В Краснодарском крае компания уже имеет 2 крупных склада (в г. Кропоткин и Славянск-на-Кубани) и 2 прикрепленных к ним автотранспортных предприятия, имеющих обширный ав-

топарк, осуществляющий логистические коммуникации с остальными складами по России; создание третьего крупного склада и автотранспортного предприятия на территории КК было бы экономически необоснованно. Транзитный распределительный центр в ст. Динская расположен между двумя указанными складами на примерно равном расстоянии (110 км и 85 км соответственно), посредством автотранспортных предприятий которых осуществляется снабжение импортной продукцией всей страны. [7]

Выбор месторасположения транзитного узла также объясняется экономической выгодой от строительства склада в небольшом населенном пункте, вдали от Центрального региона. Кроме того, следует отметить, что Кубань также является крупным железнодорожным узлом, что предоставляет также возможность осуществления коммуникации между складами менее затратной альтернативой автомобильного транспорта.

Качественно новым решением в области логистики может стать применение нейронных сетей и систем искусственного интеллекта, вытеснив традиционное информационное обеспечение. Нейросетевые технологии позволяют сгруппировать информацию и объединить ее на принципах, сходных с деятельностью человеческого мозга стратегов, высших менеджеров, аналитиков и других людей, принимающих участие в рыночной деятельности. [5, с. 146]

Использование нейросетей, в частности, самоорганизующихся карт Кохонена, позволяет обеспечить лучшую визуализацию наблюдаемых многомерных данных, создает топологическое представление сложных отношений и связей в этих данных; улучшает кластеризацию, проецирование и понижение размерности в комплексных структурах; с помощью обнаружения новых структур и примеров в данных облегчает поиск скрытых зависимостей.

Нейросетевые технологии используются в транспортной логистике на всех этапах деятельности структуры, начиная от момента принятия решения о целесообразности открытия распределительного центра и месте его расположения и заканчивая анализом и прогнозированием загрузимости складов и качественным распределением нагрузки по маршрутам.

Технология самоорганизующихся карт признаков представляет собой набор аналитических процедур и алгоритмов, позволяющих преобразовать традиционное описание множества объектов, заданных в многомерном пространстве признаков базы данных, в двумерную карту (рис. 1).

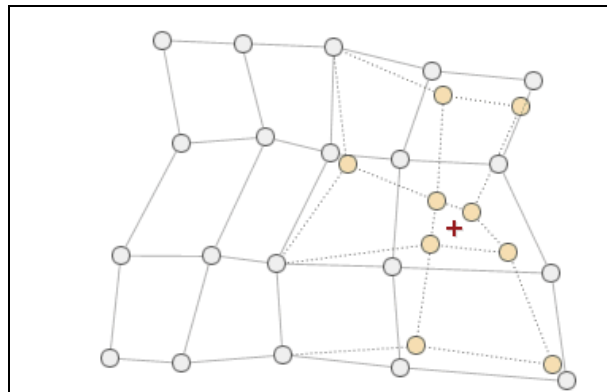


Рис.1. Визуальное представление карты Кохонена

В результате, трудноанализируемые в совокупности многомерные объекты получают наглядный вид на двумерной карте, где сохраняются их основные свойства топологии и распределения в пространстве.

В отличие от классических методов, самоорганизующиеся карты обеспечивают простую визуализацию данных, навязывают несколько меньшее количество предположений и ограничений и обнаруживают изолированные структуры в данных, оперируя с большим количеством комплексных показателей.

Проанализировав работу логистических структур на примере ОАО «Магнит» авторы предлагают следующие выводы:

1) использовать формализацию оптимизационных задач управления распределением логистических и центров;

- 2) использование логистических моделей управления цепью поставок для оптимизации как закрытых систем и монопольных рынков, так и открытых экономических систем;
- 3) реализовывать нейросетевые технологии для анализа и визуализации нейросетевых проектов.

Список использованных источников

1. Кизим А. Чистяков В. Финансовая логистика в системе делового оборота хозяйствующего субъекта // Экономический вестник ЮФО. 2011. № 7. С. 56–70.
2. Спирина С.Г. Моделирование внутренних и внешних факторов финансовой устойчивости экономических субъектов: монография // С.Г. Спирина. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. 151 с.
3. Спирина С.Г. Влияние автоматизации технологии применения формирования web-документов продукции организаций на их финансовую устойчивость//РИСК. № 3.1. 2012. С. 86–90.
4. Спирина С.Г., Куштанок С.А. Суть и содержание финансовых пирамид: состояние и перспективы // Новые технологии. Выпуск 1. 2013. С. 130–133.
5. Безлепкина В.Н. Применение интеллектуальных информационных технологий в маркетинге // Актуальные проблемы экономической теории и практики. Вып.15. 2013. С. 146–151.
6. <http://magnit-info.ru/about/today>
7. <http://nmtп.info/holding/about>.

ПОЗИТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫВОЗА РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА

Сулименко О.В.

Начавшаяся в результате институциональных преобразований в конце XX века в России утечка капитала не только продолжается, но и усиливается. Однако распространённое представление о вывозе капитала как его бегстве не совсем правильно. Вывоз капитала подразделяется на две составные части: первая – вложение денежных средств в экономику зарубежных стран с целью расширения своего бизнеса и, соответственно, получения прибыли, плюс представление российской компании в международной экономике, и вторая – вывод денег с помощью фирм однедневок, используя фиктивные махинации, для скрытия капитала или легальной взятки.

Предопределяющим явлением развития современного мира является глобализация мировой экономики. Она воздействует не только на экономическую жизнь, но и оказывает масштабное влияние на внутреннюю и внешнюю политику, социальную сферу, культуру и цивилизации в целом. Наиболее важным фактором глобализации и ее двигателем являются прямые иностранные инвестиции, то есть вывоз капитала с целью приобретения, контроля и управления объектами зарубежной собственности и получения от нее доходов; укрупнения собственного производства, увеличения мест сбыта продукции, сокращения конкурентных компаний и расширения номенклатуры производимых товаров. Эти инвестиции, в отличие от спекулятивных портфельных, имеют долгосрочный и стратегический характер.

При этом главной формой вывоза капитала являются международные слияния и приобретения компаний. Эффективность и целесообразность таких вложений не вызывает сомнений. Российский бизнес уже достиг того уровня развития, когда ему для обеспечения конкурентоспособности на мировом уровне, для интегрирования в международное экономическое пространство, становится просто необходимым вкладывать средства за рубежом, превращаться в бизнес транснациональный.

Наши предприятия инвестируют за рубеж с целью упрочения собственных позиций, как в части конкуренции, так и усиления экономической мощи. Более того, через приобретения зарубежных активов удастся попасть на рынки, прежде закрытые для наших предпринимателей. Россия все активней ищет себе подобающее место в международном разделении труда. Прямые иностранные инвестиции осуществляют не только крупные компании, но и предприниматели малого и среднего бизнеса. Чаще всего это умные, грамотные, предприимчивые граждане, имеющие бизнес-идею и план, как ее осуществить, которые из-за непроходимых административных барьеров, высоких налогов и коррупции в нашей стране не имеют возможностей для организации и развития собственного бизнеса. В итоге их капиталы эмигрируют, предоставляя предпринимателям возможность развивать свои идеи и завоевывать мировой рынок. В мировой хронике доста-

точно примеров успешных бизнес-проектов, осуществляемых бывшими гражданами Российской Федерации. Российский капитал инвестируется за рубежом с разным успехом. Это связано с собственниками капитала, получившими основные средства в период перестройки, и неумением ими управлять в условиях реальной рыночной системы, действенных профсоюзов, законодательства и менталитета зарубежных стран. В целом крупный бизнес совершает более обдуманные и эффективные поступки.

Пользу российских инвестиций в мировую экономику можно рассматривать с разных сторон. Процесс вывоза капитала означает, что легальный российский капитал становится конкурентоспособным. Законный экспорт финансов, безусловно, меняет мнение об экономике России в лучшую сторону. Расширяет представление иностранцев о предпринимательских способностях, умении вести грамотный, продуманный бизнес и о нестандартных идеях наших сограждан, которые покоряют мир. Экспорт капитала полезен для страны, так как он снимает дополнительную нагрузку на курс рубля и помогает в борьбе с инфляцией.

Выходу российского капитала за рубеж способствует еще один фактор – дипломатические связи, наработки, дружественные отношения. Особенно это проявляется в странах Северной Африки и Ближнего Востока, где крупные российские энергетические компании имеют возможность получить огромные дивиденды от освоения месторождений нефти, себестоимость которой значительно меньше российской.

Российские прямые инвестиции есть сейчас и будут продолжаться в дальнейшем, поэтому возникает необходимость поддержки деятельности российских компаний государством. На сегодняшний день достаточно примеров, когда иностранные компании в нашей стране, ощутив отрицательное воздействие на свой бизнес, незамедлительно получают поддержку от своего посольства, и, если вопрос не решается, вполне возможно вмешательство Президента для урегулирования вопроса. И существует масса примеров, когда российским компаниям на иностранной территории при возникновении проблем отказывали в помощи наше посольство. Возникает необходимость отстаивания российским государством позиций своих компаний на международном рынке. Предприниматели должны ощущать, что их легальные действия на международном рынке защищены твердыми позициями государства. Поэтому поддержка российских инвестиций за рубежом – основополагающая задача для расширения влияния нашей страны на международном пространстве.

Для государства возникает возможность защиты национальной безопасности через переплетение интересов, в том числе и экономических, которые являются более привлекательной моделью, чем наращивание вооружений. Национальная экспансия России в мировую экономику позволит уменьшить риски военного противостояния и межгосударственных конфликтов. К перспективе такого развития Российской Федерации необходимо стремиться.

Осуществление прямых иностранных инвестиций – процесс не самодостаточный, он базируется на экономической и промышленной мощи страны, на ее науке и высокоразвитом интеллектуальном потенциале. Вот здесь государство просто обязано нести ответственность. Человеческий фактор и инновации – это те два фактора, которые требуют значительных капитальных вложений. Экономическая природа капитала говорит о свободе его применения. Он инвестируется туда, где есть возможность его приращения. И государство включается во внешнеэкономическую политику в той мере, в какой его цели связаны с интересами отечественного капитала.

Позитивные последствия вывоза российского капитала различны. Основные из них: получение доступа к новым рынкам сбыта, расширение сырьевой базы, производство и получение дополнительных конкурентных преимуществ, как на внутреннем рынке, так и на внешнем, преодоление ограничений в региональных интеграционных группировках, диверсификация своей деятельности, установление контроля над всей производственной цепочкой, знакомство с правилами игры на зарубежном рынке, получение опыта управленческой деятельности и оценки возможностей своей компании, повышение престижа компании в результате получения транснационального статуса, что способствует развитию партнерских отношений и привлечению инвестиций.

Вместе с тем существует ряд институциональных факторов, «выталкивающих» инвестиции российских компаний с внутреннего на зарубежные рынки: постепенно исчерпываются возможности доступа к новым активам и ресурсам внутри страны, усиливается конкуренция на внутреннем рынке со стороны российских и иностранных компаний, заставляющая искать новые возможности развития. Приобретение активов за рубежом дает возможность обезопасить собственные инвестиции, более эффективно защититься от недружественных поглощений.

В целом, российские компании, осуществляя инвестиционную деятельность за рубежом, интегрируются в глобальную инвестиционную сеть транснациональных компаний, активно используя метод слияний и поглощений. При этом трансграничная экспансия таких компаний, с точки зрения государственных интересов, оказывает положительный эффект на рост конкурентоспособности экономики в целом, проявляющийся прежде всего в укреплении геополитического положения страны, увеличении доходов других национальных игроков, которые имеют экономические связи с транснациональными компаниями, росте конкурентоспособности ведущих компаний, повышении прозрачности бизнеса. Негативными аспектами экспорта инвестиций можно назвать сокращение российской налоговой базы, ускорение роста частной внешней задолженности, значительный объем которой идет на финансирование сделок по слияниям и поглощениям, т.е. на собственно экспансию.

Зарубежный опыт показывает, что при разработке государственной политики в области экспорта инвестиций приоритетными направлениями являются: оказание поддержки проектам, увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами, проектам, которые способствуют экспорту национальных технологий, товаров и трудовых услуг, приобретение в первую очередь активов, позволяющих использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки, опыт управления и иностранных специалистов, слияния и поглощения, которые помогают повышению конкурентоспособности российских предприятий и ускорению их выхода на зарубежные рынки.

Список использованных источников

1. Дзагуто В. «Интер РАО» выветривается в Прибалтику // Сайт газеты Коммерсантъ // <http://www.kommersant.ru/doc/1681076>. [дата обращения 14.04.2013]
2. Садовников А., Польшалова Ф. Экспансия российского капитала // Парламентская газета. <http://www.tks.ru/reviews/2005/04/04/07>. [дата обращения 12.04.2013]
3. Самофалова О. Греф идет на запад // Сайт газеты Взгляд. <http://vz.ru/economy/2011/7/15/507555.html>. [дата обращения 14.04.2013]

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕХАНИЗМА СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

Тарханова З.Э., Дигурова М.З.

Длительная и сложная процедура слияний и поглощений компаний включает в себя целый комплекс мероприятий. Одним из ключевых и наименее изученных моментов этого процесса является взаимоотношение участников сделок M&A с представителями властных структур. Отечественные предприниматели еще со времен Российской империи отличались от своих европейских коллег тесными связями с государственным аппаратом. Причины такого положения вещей следует искать в традиционной силе Российского государства, его нежелании довольствоваться либеральной ролью ночного сторожа.

Органы государственной власти с особым рвением вмешивались в различные процессы общественной жизни, в том числе и в предпринимательскую деятельность. В советский период бизнес-процессы подверглись глубокой заморозке, однако это не помешало началу бурного развития рыночных отношений в период перестроечных преобразований. Именно в девяностые годы прошлого столетия и были заложены ныне действующие принципы построения взаимоотношений между бизнесом и властью. Если в Советском Союзе статус государственного служащего был чрезвычайно высок, а возможности партийных функционеров практически безграничны, то чиновник демократической России об этом мог только мечтать. Подобное положение вещей было вызвано стремительной девальвацией властных институтов СССР в глазах простых граждан, что автоматически распространилось и на госаппарат новой России. Кроме того, в результате произошедшей в конце 1991 года смены элит к власти в стране пришли люди, многие из которых не имели практического опыта управления, что отрицательно сказалось на результатах их деятельности, а следовательно и на общем авторитете органов государственной власти. Нельзя забывать и о том, что новые управленцы были не в состоянии эффективно осуществлять возложенные на них функции и в связи с отсутствием необходимых для этого финансовых средств, что было вызвано тяжелой экономической ситуацией в стране. Указанные обстоятельства спо-

способствовали постепенному превращению отечественных предпринимателей из поднадзорных государству налогоплательщиков в своеобразных партнеров государственных чиновников. Бизнес-структурам был необходим властный ресурс для претворения в жизнь амбициозных проектов, госаппарату – денежные средства, удовлетворяющие материальные потребности его представителей. Однако уникальная ситуация, когда государственные органы активно использовались крупным бизнесом, зачастую превращаясь в покорных исполнителей его воли, не могла продолжаться долго. По мере улучшения экономической ситуации в стране, изменения коснулись и политической сферы. В результате чего последние несколько лет были отмечены усилением роли государства во всех сферах жизни российского общества. Анализируя роль органов государственной власти в процессах слияния и поглощения, целесообразно выделить следующие варианты их участия в этих явлениях:

- 1) Оказание неформальной поддержки участникам заключаемых сделок;
- 2) Контроль и надзор за совершаемыми сделками в соответствии с действующим законодательством;
- 3) Непосредственное участие органов государственной власти, подконтрольных им структур и конкретных должностных лиц в процессе слияния и поглощения.

Конец двадцатого века по праву можно считать эрой дружественных слияний и поглощений. Такого количества объединений активов ведущих мировых компаний новейшая история экономики еще не знала. Мировые тенденции не обошли своим вниманием и Россию, которая после падения коммунистического режима на всех парах двигалась к полной и безоговорочной победе капиталистической идеологии. Новоявленные российские холдинговые компании невероятными темпами увеличивали число принадлежащих им компаний, не всегда задумываясь о последствиях подобных приобретений. Отечественных предпринимателей не мог образумить даже печальный опыт зарубежных компаний. Многие слияния закончились неудачей – приобретенные компании стали головной болью некогда счастливых от бремени новой собственности магнатов. Причем источником проблем были, отнюдь не экономические показатели. Внезапно выяснялось, что необходимо соблюдать баланс интересов с миноритарными акционерами, выстраивать непростые взаимоотношения с трудовым коллективом, дочерними компаниями. Постепенно и отечественные предприниматели стали осознавать, что юридическое оформление сделки слияния/поглощения – всего лишь первый шаг на пути установления полного контроля над компанией. Именно это и заставило отечественных предпринимателей уделять более пристальное внимание особенностям корпоративного управления после приобретения компании. Повышение числа дружественных слияний и поглощений является той целью, к которой должна стремиться отечественная экономика. В случае увеличения дружественных сделок M&A можно говорить об инвестиционной привлекательности России, стабильности деловых взаимоотношений. Справедливости ради необходимо отметить, что число дружественных слияний и поглощений превышает количество корпоративных захватов (в массовом сознании сложилась иная картина, почему-то людям кажется, что чаще всего компании не покупают, а захватывают). Довольно часто в числе дружественных сделок M&A встречаются, совершенные в рамках единой стратегии крупной бизнес-империи о переходе на единую акцию. Загадочное словосочетание единая акция относится к разряду тех явлений, о которых все говорят, но немногие знают, что они реально означают. К сожалению, этим отличаются не только рядовые обыватели, но и многие руководители отечественных компаний. Зачастую именно из-за того, что у руководителей предприятия складывается искаженное представление о сути данного механизма и возникает львиная доля проблем, связанная с реструктуризацией предприятия. Если обратиться к российскому законодательству, то станет ясно, что оно не содержит определения единой акции. Это говорит о том, что данное словосочетание является так называемым псевдоюридическим термином, который позволяет коротко и ясно обозначить суть определенного процесса, не нашедшим, однако своего отражения в действующем законодательстве.

К этой же группе относятся и такие понятия, как поглощение компаний, двойные реестры, параллельные органы управления, теневые директора и т.д. Несмотря на отсутствие указанного понятия в отечественном праве, с точки зрения деловой терминологии переход на единую акцию в общих чертах можно определить как процесс объединения нескольких предприятий, сопровождаемый обменом акций (долей), в результате чего, принадлежавшие компаниям активы сосредотачиваются на балансе только одно юридического лица. Следует отметить, что постепенно

идея перехода на единую акцию овладевает не только флагами отечественной промышленности (Лукойл, Сургутнефтегаз, ТНК, Норильский никель), но и региональными компаниями, имеющими разветвленную сеть дочерних предприятий. Как известно, в современных условиях применяются три основных способа поглощения компаний: – проведение реорганизации; – покупка активов; – приобретение акций (долей).

Проведение реорганизации. В первом случае используется юридическая конструкция реорганизации. Несмотря на то, что институт реорганизации довольно подробно освещен в действующем законодательстве, отечественные компании не спешат оформлять приобретение новых активов подобным способом. Основной причиной этого является необходимость соблюдения слишком затянутой процедуры, которая растягивает процесс на несколько месяцев. В связи с этим чаще всего отечественные компании прибегают к двум другим упомянутым способам.

Исходя из анализа действующего законодательства, можно выделить два основных типа реорганизации: 1) добровольная; 2) принудительная.

В подавляющем большинстве случаев реорганизация хозяйственных обществ, происходит в добровольном порядке и проявляется в одном из пяти видов: слияние; присоединение, разделение, выделение; преобразование.

Реорганизация общества является серьезным и ответственным шагом со стороны его органов управления, ведь в результате выбора новой формы ведения бизнеса подвергаются существенному изменению многие аспекты деятельности компании.

Немногие проблемы экономической теории и практики вызывают более жаркие дискуссии, чем проблемы слияния и поглощения компаний. Сталкиваются абсолютно противоположные точки зрения на целесообразность и эффективность подобной реструктуризации компаний: некоторые рассматривают слияния как важный источник повышения результативности деятельности компаний; другие считают их только отражением властных инстинктов менеджеров, чье стремление снижает, а не повышает эффективность компании. Но какие бы не существовали мнения по этому вопросу, слияния и поглощения компаний – это объективная реальность, которую необходимо исследовать, анализировать и делать соответствующие выводы, позволяющие не повторять ошибки, уже пройденные и неоднократно другими.

По прогнозам специалистов, российской экономике в ближайшее время не грозит бум корпоративных слияний, подобный по масштабам западным или американским аналогам. Хотя в 1998 году о своем намерении объединиться было сделано немало громких заявлений со стороны российских компаний, прогнозируется, что наиболее распространено, будет не их слияние, и их поглощение, причем вернее всего иностранными компаниями.

В этих условиях очень важно уметь ориентироваться в типах слияний компаний, выявлять основные цели, которые преследуют стороны при заключении сделки слияния или поглощения компаний, оценивать эффективность такой сделки и ее возможные последствия. Если же компании грозит поглощение другой фирмой, то к этому процессу надо очень хорошо подготовиться: или своевременно принять противозахватные меры, достаточно активно апробированные в мировой практике, или же своими действиями добиться выгодных для себя условий поглощения, памятуя о том, что в большинстве случаев, как это не парадоксально, в результате такой сделки выигрывает не поглощающая, а поглощаемая компания. Надо только постараться увеличить этот выигрыш.

В современном корпоративном менеджменте можно выделить множество разнообразных типов слияния и поглощения компаний. Считаем, что в качестве наиболее важных признаков классификации этих процессов можно назвать следующие: характер интеграции компаний; национальную принадлежность объединяемых компаний; отношение компаний к слияниям; способ объединения потенциала; условия слияния; механизм слияния.

Остановимся на наиболее часто встречающихся видах слияния компаний.

В зависимости от характера интеграции компаний целесообразно выделять следующие виды: горизонтальные слияния – объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства; В числе наиболее ярких недавних примеров слияний такого типа можно отметить слияние банков Chase Manhattan и Chemical Bank, объединение гигантов пищевой индустрии Guinness и Grand Metropolitan.

Вертикальными слияниями называются объединения компаний, относящихся к разным стадиям одного производственного процесса. При этом слияние принимает форму «интеграции вперед» или «интеграции назад». Например, комбинат по производству металлопроката объеди-

няется со станкостроительным заводом («интеграция вперед», то есть объединение с компанией, относящейся к следующей стадии производственного процесса) или, допустим с компанией, занимающейся добычей железной руды («интеграция назад», то есть слияние с компанией предыдущего этапа производственного процесса). Наиболее яркие примеры российской практики – приобретение НК «ЛУКОЙЛ» в 1998 г. контрольного пакета румынского нефтеперерабатывающего завода «Петротел», формирование холдинга «Сибирский Алюминий» вокруг Саянского Алюминиевого Завода (куда вошли заводы по выпуску алюминиевого проката, производству алюминиевой фольги и алюминиевых банок). Данный тип слияния обеспечивает повышение технологической экономичности производства, снижению трансакционных издержек (участники таких вертикально интегрированных схем поставляют друг другу объект промежуточного производства по гораздо меньшим ценам или вообще бесплатно), лучший обмен информацией в пределах объединенной компании, что в итоге приводит к значительному снижению промежуточных затрат и, в конце концов, совокупных затрат производства конечной продукции.

Родовые слияния – объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары. Например, фирма, производящая фотоаппараты, объединяется с фирмой, производящей фотопленку или химреактивы для фотографирования;

Конгломератные слияния – объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, т.е. слияние такого типа – это слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом. В рамках конгломерата объединяемые компании не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности фирмы-интегратора. Профилирующее производство в такого вида объединениях принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе.

В свою очередь можно выделить три разновидности конгломератных слияний:

Слияния с расширением продуктовой линии (product line extension mergers), т.е. соединение неконкурирующих продуктов, каналы реализации и процесс производства которых похожи. В качестве примера можно привести приобретение компанией Procter & Gamble, ведущим производителем моющих средств, фирмы Clorox – производителя отбеливающих веществ для белья.

Слияния с расширением рынка (market extension mergers), т.е. приобретение дополнительных каналов реализации продукции, например, супермаркетов, в географических районах, которые ранее не обслуживались. В данном случае объединяются компании, выпускающие однотипную продукцию, но осуществляющие свою деятельность в различных регионах. Данная схема позволяет значительно снизить уровень риска через географическую диверсификацию и расширить свое присутствие, а значит, и приобрести конкурентные преимущества, обеспечить себя дополнительным спросом на различных географических рынках. В качестве примера можно привести приобретение германским концерном Volkswagen 70% пакета акций чешского завода Skoda, что позволило ему воспользоваться преимуществами быстрорастущего и перспективного восточноевропейского рынка.

Чистые конгломератные слияния, не предполагающие никакой общности. Пример – слияние табачной компании R.J. Reynolds и производителя пищевых продуктов Nabisco Brands, в результате чего образовалась компания RJR Nabisco.

В зависимости от национальной принадлежности объединяемых компаний можно выделить два вида слияния компаний:

– национальные слияния – объединение компаний, находящихся в рамках одного государства;

– транснациональные слияния – слияния компаний, находящихся в разных странах (transnational merger), приобретение компаний в других странах (cross-border acquisition). Учитывая глобализацию хозяйственной деятельности, в современных условиях характерной чертой становится слияние и поглощение не только компаний разных стран, но и транснациональных корпораций.

В зависимости от отношения управленческого персонала компаний к сделке по слиянию или поглощению компании можно выделить:

– дружественные слияния – слияния, при которых руководящий состав и акционеры приобретающей и приобретаемой (целевой, выбранной для покупки) компаний поддерживают данную сделку;

– враждебные слияния – слияния и поглощения, при которых руководящий состав целевой компании (компаний-мишени) не согласен с готовящейся сделкой и осуществляет ряд про-

тивозахватных мероприятий. В этом случае приобретающей компании приходится вести на рынке ценных бумаг действия против целевой компании с целью ее поглощения.

В зависимости от способа объединения потенциала можно выделить следующие типы слияния:

- корпоративные альянсы – это объединение двух или нескольких компаний, сконцентрированное на конкретном отдельном направлении бизнеса, обеспечивающее получение синергетического эффекта только в этом направлении, в остальных же видах деятельности фирмы действуют самостоятельно. Компании для этих целей могут создавать совместные структуры, например, совместные предприятия;

- корпорации – этот тип слияния имеет место тогда, когда объединяются все активы вовлекаемых в сделку фирм.

В свою очередь, в зависимости от того, какой потенциал в ходе слияния объединяется, можно выделить:

- производственные слияния – это слияния, при которых объединяются производственные мощности двух или нескольких компаний с целью получения синергетического эффекта за счет увеличения масштабов деятельности;

- чисто финансовые слияния – это слияния, при которых объединившиеся компании не действуют как единое целое, при этом не ожидается существенной производственной экономии, но имеет место централизация финансовой политики, способствующая усилению позиций на рынке ценных бумаг, в финансировании инновационных проектов.

Слияния могут осуществляться на паритетных условиях (“пятьдесят на пятьдесят”). Однако накопленный опыт свидетельствует о том, что “модель равенства” является самым трудным вариантом интеграции. Любое слияние в результате может завершиться поглощением.

В зарубежной практике можно выделить также следующие виды слияний компаний:

- слияние компаний, функционально связанных по линии производства или сбыта продукции (product extension merger);

- слияние, в результате которого возникает новое юридическое лицо (statutory merger);

- полное поглощение (full acquisition) или частичное поглощение (partial acquisition);

- прямое слияние (outright merger);

- слияние компаний, сопровождающееся обменом акций между участниками (stock-swap merger);

- поглощение компании с присоединением активов по полной стоимости (purchase acquisition).

Тип слияний зависит от ситуации на рынке, а также от стратегии деятельности компаний и ресурсов, которыми они располагают.

Список использованных источников

1. Баккер Г., Хелминк Дж. Как успешно объединить две компании. Издательство: «Гревцов Паблшер», 2008. 288 с.

2. Волков Д.Л. Управление ценностью: показатели и модели оценки // Российский журнал менеджмента. Т. 3, № 4. 2005. С. 256.

3. Вольчик В.В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. 2002. № 4. С. 48.

4. Генкин А.С., Молотников А.Е. Захват. Корпоративные шахматы: Игра на выживание. Издательство: «Альпина Бизнес Букс», 2007. 253 с.

5. Развитие финансовых рынков в России. М., 2003. 212 с.

СИСТЕМНАЯ МОДЕЛЬ МОДЕРНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ¹

Туменова С.А., Созаева Т.Х.

Для современной России особую актуальность приобретает проблема модернизации ее социально-экономической системы как совокупности позитивных изменений в направлении к более эффективному режиму функционирования за счет включения механизмов реализации сравнительных конкурентных преимуществ регионов, изменения используемых производственных технологий и основополагающих институтов. В данном контексте немаловажно исследование концептуальных основ разработки стратегии ее динамической модернизации с учетом опыта реформирования исторически эффективных практик с ориентацией на устойчивость, целостность, безопасность и справедливость функционирования.

Проблемы системной модернизации России и ее регионов широко обсуждаются в последние годы. Отечественными специалистами разработан ряд модернизационных концепций страны, в которых общей предпосылкой выступает курс на укрепление ее устойчивости и стабильности, однако, при разном понимании приоритетов модернизационного процесса, внутренних и внешних угроз:

- Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика (группа В.А. Мау – Я.И. Кузьмина) [1];
- Стратегия «Инновационная Россия – 2020» [2];
- Стратегия интерактивной модернизации В.М. Полтеровича [3, с. 158–160];
- Стратегия инновационно-технологического прорыва А.А. Акаева [4, с. 97–116];
- Стратегия сбалансирования экономики и стимулирования внутреннего спроса Р.И. Нигматулина [5, 47 с.] и др.

Большинство экспертов и разработчиков стратегий развития России полагают, что целями модернизации выступают обеспечение устойчивого развития, становление демократического социально ориентированного государства с экономикой, способной обеспечить высокий уровень и качество жизни населения, также поддержание конкурентоспособности страны и ее регионов в глобальной экономике. Указав на сложность структурной и функциональной организации социально-экономических систем, проявляющуюся в многообразии аспектов функционирования, возможных направлений развития, авторы отмечают, что эффективная стратегия достижения обозначенных целей должна предусматривать:

- проведение эффективной социальной и промышленной политики;
- создание инновационной экономики;
- обеспечение высокого уровня человеческого капитала;
- наличие сильного и эффективного государства;
- повышение качества институтов;
- улучшение делового и инвестиционного климата;
- расширение частной инициативы и свободной конкуренции;
- налаживание взаимодействия государства, бизнеса и гражданского сообщества в решении модернизационных задач и ряд др.

При этом вопросы приоритетности определенных видов модернизации (институциональной, технологической, социальной); стимулирования экономического роста или сдерживание инфляции; необходимости ориентации на внутреннем или внешнем спросе, инновационном или догоняющем (креативном или адаптивном) типе и этапах развития, альтернативных путей модернизации (авторитарной или либеральной) остаются наиболее дискуссионными.

Модернизация всегда представляет собой чрезвычайно сложный и продолжительный во времени процесс, предполагающий комплексное преобразование не только экономических основ, но также самого общества, изменение мировоззренческих установок, методов государственного управления, институциональной и нормативно-правовой базы. Иными словами, реализация таких масштабных преобразований, связанных с созданием условий, обеспечивающих переход на высокоиндустриальную ступень социально-экономического развития, требует использования

¹ Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 12-12-07002 а (р)

системных методов и моделей управления, позволяющих при определении правильных стратегических приоритетов, выстроить логику модернизации как процесса реформирования всего общества для обеспечения саморазвития и самовоспроизводства новой системы, сочетающей в себе рыночные механизмы и активную роль государства с опорой на институты гражданского общества. Для формирования принципиально новой системной модели экономики и управления в обществе, которая позволяла бы не только учитывать складывающиеся тенденции и закономерности общественного развития, но и адекватно воспринимать разного рода отклонения, высокую динамику и неравномерность развития, необходимо четко определить наиболее острые проблемы, требующие первоочередного решения. Среди них следует выделить существующие внутренние противоречия и структурные диспропорции в экономике и обществе, являющиеся основой для решения других, более долгосрочных проблем. В частности речь идет о высокой степени дифференциации и поляризации населения по доходам, эклектичности и неравномерности экономического пространства страны, усилении сырьевой специализации экономики, росте доли углеводородной составляющей в доходах консолидированного бюджета и ряд других социальных, политических и ресурсных проблем и противоречий, создающих реальные угрозы и риски модернизации социально-экономической системы России. В этом плане представляется возможным выделить следующие риски реализации модернизационного процесса:

- отсутствие консенсуса в отношении планов реализации модернизационного сценария развития;
- слабая социальная готовность общества, инертность к реализации модернизации;
- неконкурентоспособность экономики в глобализирующемся мире при долговременном закреплении ее технологической отсталости;
- ухудшение потенциала финансово-инвестиционной сферы;
- переход к «суженному воспроизводству» человеческого капитала;
- низкая производительность и качество трудовых ресурсов и др.

В этих условиях формирование новой системной модели модернизации, включающей одновременные качественные преобразования в политической, правовой, экономике, общественной сферах, приобретает чрезвычайную актуальность (см. рисунок). К комплексным задачам следует отнести: формирование новых моделей промышленной, социальной, экономической, научно-технической и инновационной, культурно-нравственной, налоговой и правовой политики, а также разработку политики пространственного развития и совершенствование территориальной структуры экономики. Для России особенно важен учет пространственного фактора при разработке системной модели модернизационного развития, поскольку такие элементы территориальных социально-экономических систем как общественные отношения, организационно-правовые формы деятельности, хозяйственный механизм, определяют многообразие их типов и моделей.



Рис. Схема системной модели модернизации

В рамках той или иной системы существуют различные модели организации хозяйства, обусловленные в первую очередь совокупностью экономических укладов, каждый из которых характеризует определенный тип хозяйствования, соответствующий историческому развитию и накопленному хозяйственному опыту общества, его традициям, пространственно-ландшафтным, климатическим, социокультурным, национальным и другим особенностям. Кроме того, неравномерность экономического развития регионов страны, появление и быстрое формирование экономических элит, способных идентифицировать свои локальные интересы, в условиях неразвитых рыночных отношений, наличие значительного теневого сектора, высокая миграционная активность населения, способствуют усилению исторически сложившейся неоднородности экономического пространства России. Таким образом, формируемый спецификой территориальных образований, пространственный фактор определяет закономерности развития экономики конкретного региона и присущий ему социально-экономический генотип, обусловленный пространством и временем проживания, накопленной этносом культурой [6, с. 323]. Концепции и долгосрочные стратегии/планы развития, направленные на модернизацию региональной социально-экономической системы, должны строиться на основе учета специфической композиции трансформационных и трансакционных факторов производства региона. Например, в субъектах СКФО как полиэтничном и многоконфессиональном регионе злободневность этих вопросов, на фоне продолжающегося роста его конфликтности, приобретает особенное звучание. Ресурсный дефицит, консерватизм и инертность, являясь характерными проблемами для значительной части регионального хозяйства, продолжают воспроизводить патриархальные, не поддающиеся модернизации, формы хозяйствования, быта, образа жизни и психологии. Низкий уровень диверсификации и концентрации производства, острый недостаток инвестиционных ресурсов, сырьевой характер экономики и ее слабая инновационная восприимчивость, выступают в качестве негативных факторов в отношении современного социально-экономического развития Северокавказского региона. В сложившихся условиях требуется разработка реалистической стратегии модернизации экономики региона, главной целью которой станет достижение социально-экономической стабильности и устойчивого экономического роста. В качестве главных приоритетов стратегической модернизации экономики Северокавказского региона нами выделены следующие:

- совершенствование институциональной среды через формирование соответствующей структуры рыночных институциональных преобразований, социально-политического климата, и нормативно-правовой базы, детерминирующих инновационные возможности экономики, ее способность к созданию и усвоению новых технологий и техническому заимствованию;
- развитие сети общественных институтов, расширение участия граждан в деятельности органов власти и местного самоуправления, усиление их влияния на общество, государство и экономику;
- формирование благоприятного инвестиционного климата и условий для привлечения прямых инвестиций в экономику региона как ключевого фактора реализации структурных преобразований, повышения уровня диверсификации экономики, вовлечения в индустриальное и постиндустриальное развитие всех регионов СКФО, усиления существующих и создания новых конкурентных преимуществ;
- развитие научно-технологической и промышленной среды, стабилизация функционирования производственных отраслей, освоение выпуска конкурентоспособной продукции, включая продукцию машиностроения, пищевой, легкой промышленности, промышленности строительных материалов, развитие АПК, курортно-туристского комплекса и рекреационной инфраструктуры;
- дальнейшее развитие и реконструкция транспортной инфраструктуры, связи, инженерных коммуникаций, объектов водоснабжения и водоотведения;
- обеспечение устойчивого развития на основе сохранения природно-ресурсного, демографического, культурно-образовательного потенциала путем принятия соответствующих программ.

Следует отметить, что детализация приоритетных направлений для отдельных регионов полиэтничного макрорегиона требует углубленного исследования специфики различных факторов, включающих, в том числе сложившуюся в регионе отраслевую структуру, рыночную специализацию, потенциал традиционных хозяйственных укладов.

Таким образом, каждый регион обладает своей логикой развития, обусловленной уникальным сочетанием факторов внутренней и внешней среды. Уровень развития общества, национальные особенности, социальные, религиозные, политические воззрения, накладываясь на спе-

цифику природных компонентов на конкретной территории, определяет во многом доминирование тех или иных типов и моделей, в которых хозяйственная и социальная практика закрепляла способы взаимодействия человека с определенной материально-технологической и природной средой. Учет исторических, социокультурных, этнических особенностей, менталитета народов юга России будет способствовать ускорению процессов модернизации и сокращению трансформационных потерь. Лишь при условии однонаправленного развития таких взаимосвязанных процессов как технологическая, социальная, институциональная, политическая, культурная модернизация, возможно формирование рациональной структуры экономики Северо-Кавказского региона.

Список использованных источников

1. Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика. Электронный документ. – Режим доступа: <http://www.2020strategy.ru>
2. Инновационная Россия – 2020. Электронный документ. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/inec/activity/sections/doc20101231_016
3. Полтерович В.М. Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом // Журнал новой экономической ассоциации. 2011. № 7.
4. Акаев, А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 г. // Вопросы экономики. 2012. № 4.
5. Нигматулин Р.И. Кризис и модернизация России – тринадцать теорем. М: Новости, 2010.
6. Туменова С.А. О стратегической модернизации экономики полиэтничного макрорегиона // Материалы международной научной конференции «Полиэтнический макрорегион: язык, культура, политика, экономика». Ростов н/Д, 2008.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В РОССИИ

Тхамокова С.М., Шогенова М.Х.

Глобальный экономический кризис 2008–2009 годов по своим масштабам вышел далеко за рамки циклического кризиса, обострил противоречия формирования мировой валютной системы, привёл к пересмотру убеждений и способов регулирования финансовой деятельности на национальном и международном уровнях, вынудил по-новому оценивать концептуальный смысл, необходимость и возможности дальнейшего формирования международного финансового центра в России.

Интернациональные финансовые центры в результате своего формирования и развития постоянно находились в центре внимания страны и осуществляли функции, с одной стороны, источников финансирования исполнения государственных военно-политических целей, а с другой стороны, содействия национального предпринимательства во внешнеторговой экспансии, изучении новых рынков сбыта и источников сырья [1, 19].

Исторически глобализация мировой экономики проходила на фоне конкуренции интернациональных финансовых центров за лидирующие позиции, накопления противоречий и дисбалансов в международных потоках капитала, что привело к смене мировых валютных систем. И в настоящий период времени в рамках иерархической глобальной системы интернациональных финансовых центров конкуренция между ними не только не стихает, а приобретает в ситуациях посткризисного формирования мировой экономики новейшие формы конкурентной борьбы за влияние на мировых рынках капитала, товаров и услуг. Все это неминуемо сопровождается трансформированием геополитической обстановки, естественно затрагивая круг интересов России.

Во время мирового кризиса Россия переживала существенный экономический спад, усилившийся масштабным уходом из страны спекулятивного капитала, что вызвало необходимость массивной денежной государственной помощи кредитно-банковской системы. В данной ситуации существенно увеличилась заинтересованность со стороны правительства, финансовых институтов, предпринимателей и специалистов к ходу исполнения в государстве концепции формирования инновационного интернационального финансового центра и к перспективам его вступления в группу глобальных финансовых центров.

Для формирования в России интернационального финансового центра, способного благополучно конкурировать на мировом рынке капитала и финансовых услуг, необходим полный

анализ методологии и практического опыта становления и эволюции глобальных финансовых центров, а также опыта приближенного формирования региональных, оффшорных финансовых центров, сумевших в кратчайшие сроки интегрироваться в мировые финансовые рынки.

Изучение данных вопросов приобретает особенную роль и значение в связи с тем, что в данное время в России изменяются подходы и разрабатываются новые позиции законодательно-правового и административного регулирования финансового рынка, улучшения его институциональной структуры и увеличения результативности функционирования банковско-финансового сектора в контексте государственной стратегии обеспечения посткризисного стабильного развития экономики.

Формирование инновационного интернационального финансового центра предполагает увеличение уровня и качества финансовых услуг в России, создание результативного механизма сосредоточения национального и привлечения иностранного капитала для его наилучшего инвестирования в модернизацию российской экономики. От благополучного решения данных задач будут во многом зависеть темпы экономического роста страны, конкурентоспособность и стабильность объединений и организаций во всех секторах национальной экономики.

Организация в России международного финансового центра требует учёта многих внутренних и внешних факторов формирования банковско-финансовой системы. Изучение всевозможных факторов формирования и вопросов функционирования банковской системы, финансового рынка и улучшения его регулирования деятельно проводятся экономическими институтами Российской Академии наук, российскими учёными, экспертами финансовых институтов и правительственных органов управления.

Рассмотрение оснований и масштабов мирового экономического кризиса 2008–2009 годов позволяет сделать вывод, что главное противоречие сформировавшейся иерархической структуры интернациональных финансовых центров заключается в том, что национальные по месту формирования и регулированию ведущие финансовые центры, в первую очередь Нью-Йорка и Лондона, исполняют глобальную роль и проявляют предопределяющее воздействие на мировые потоки капитала.

Иерархичность сформировавшейся сети интернациональных финансовых центров, образующих и обеспечивающих функционирование мировой валютной системы, определяет возникновение на рынках капитала существенных дисбалансов, усиление и кризисное улаживание которых может иметь основательные отрицательные результаты для международной торговли и мировой экономики в целом [2, 46].

Под воздействием мирового экономического кризиса 2008–2009 годов трансформировался формат конкуренции и характер соперничества интернациональных финансовых центров за лидерство. Если раньше в качестве существенного конкурентного преимущества для создания новых и созревания функционирующих интернациональных финансовых центров рассматривался уровень льготности налогообложения и либерализации регулирования, то в посткризисный период соперничество приобретает характер многофакторного процесса.

При всей значительности либерального регулирования и умеренного налогообложения существенное место в установлении конкурентоспособности международных финансовых центров занимают такие факторы, как наличие высококвалифицированных специалистов, обстоятельства для ведения бизнеса, доступ к рынку, уровень развития инфраструктуры и общая конкурентоспособность.

Политика либерализации и дерегулирования финансовой деятельности представила уязвимость финансовой инфраструктуры свободного рынка, если применять её в целях переориентации потоков капитала в ограниченно персональных или корпоративных интересах в ущерб интересам инвесторов, клиентов, общества в целом и постоянства национальной банковско-финансовой системы.

Беспрецедентное в истории денежно-эмиссионное государственное содействие ликвидности банковских систем и структурообразующих организаций, фактическая национализация долгов частного сектора и резкое увеличение государственного долга, усиление государственного контроля над деятельностью международных финансовых центров на национальном и международном уровнях – всё это деформировало роль рыночных факторов саморегулирования финансовых систем, нивелировало особенности и значение результативных корпоративных стратегий управления финансовыми рисками.

Для России, с учётом мирового опыта, осуществление плана развития глобального финансового центра должна сопровождаться разработкой новейшей стратегии государственного регулирования, способной комплексно учесть интересы общества, корпораций и профессиональных участников рынка финансовых услуг на основе сбалансированного и наилучшего сочетания мер либерализации и контроля над функционированием национальной банковско-финансовой системы.

Имеющаяся со второй половины 2000-х годов на национальном и международном уровне глобальная тенденция увеличения государственного регулирования и контроля над системными рисками охватывает как первичные, «оншорные» (onshore), так и вторичные, «оффшорные» (offshore), международные финансовые центры и удостоверяет о том, что организовать в России внесистемный, не отвечающий международным стандартам, «сверхльготный» оффшорный финансовый центр неосуществимо. При создании в России глобального финансового центра существенный интерес должен быть уделен формированию всего комплекса факторов, обеспечивающих его благополучное функционирование, на основе улучшения законодательно-правовой базы, судебной системы, налоговой политики и методов государственного регулирования, формирования институциональной инфраструктуры финансового рынка и увеличения его ликвидности, диверсификации всех видов специализированных финансовых услуг.

В России при создании глобального финансового центра немаловажно учесть следующие тенденции в дальнейшем формировании мировой валютной системы: противодействие США деинтернационализации своей национальной валюты на фоне продолжения перехода от американоцентризма к полицентризму в мировой финансовой системе; рост воздействия интернациональных финансовых центров Китая и Индии; увеличение роли национальных валют наиболее динамично растущих стран; дальнейшее увеличение на мировых рынках удельного веса финансовых активов, не деноминированных в долларах США.

Исследование процессов, совершающихся в конкурентной борьбе глобальных финансовых центров в ситуациях посткризисной действительности, позволяет выделить объединение и сетевую интеграцию биржевых и альтернативных торговых систем как важнейшую форму соперничества за привлечение новых инвестиций и повышение экспорта финансовых услуг.

«Сетевой результат» позволяет глобальным финансовым центрам Лондона и Нью-Йорка сохранять своё лидерство и в то же время служит образцом для России в содействии интеграции рынков и финансовых центров евразийского пространства на основании интернационализации и унификации юридическо-правовых норм, организационных форм, инфраструктуры и механизма финансового регулирования стран СНГ и ЕврАзЭС.

Сравнительное рассмотрение объёмов реального сектора экономики, внешней торговли и золотовалютных резервов России подтверждает явное противоречие между занимаемым Москвой местом в мировом рейтинге глобальных финансовых центров и той ролью, которую играет Россия в мировой экономике.

Настоящее заявляет о неэффективности государственного управления финансовой системой России, об отставании уровня формирования финансового сектора от потенциала российской экономики, о недостаточной роли сформировавшейся банковско-финансовой инфраструктуры в сосредоточении капитала и его наилучшем использовании в интересах национальной экономики

Анализируя внешнеэкономическую роль интернационального финансового центра в России, можно прийти к выводу, что благоприятное воздействие его на увеличение результативности участия страны в международных валютно-кредитных отношениях, возможно, проявится в следующем: содействие устойчивости валютного курса рубля, его интернационализации и вместе с тем дедолларизации национальной финансовой системы; совершенствование структуры платёжного баланса за счёт расширения на инновационной основе экспортной возможности в сфере предоставления финансовых и сопутствующих не-импортоёмких услуг (деловых, правовых, брокерских и других); рационализация внешних заимствований, в том числе путём уменьшения процентных ставок по кредитам на внутреннем рынке капитала, создания результативного внутреннего рынка кредитов в иностранной валюте, подавления оттока капитала из России и реинвестирования его в передовые технологии и модернизацию; понижение издержек российских организаций, реализовывающих валютные операции, облегчение их доступа к широкому спектру инструментов финансового инжиниринга для избрания наилучших путей достижения финансовых целей; увеличение влияния на ценообразование на рынках энергоносителей в целях снабжения большей прогнозируемости, как самих цен, так и курса национальной валюты.

Для комплексного решения вопросов увеличения результативности внешнеэкономических отношений и интернациональных валютно-кредитных связей России со странами ближнего и дальнего зарубежья необходима разработка концепции интернационализации рубля как составной части программы развития в стране глобального финансового центра.

Улучшение законодательно-правовой базы формирующегося в России международного финансового центра должно быть сосредоточено на формировании действенного институционального механизма государственного регулирования финансовых услуг, способного обеспечить втягивание регионов в процесс образования в стране глобального финансового центра.

Для создания в будущем конкурентоспособного глобального финансового центра России необходимо не только консолидировать биржевую торговлю и функционирование институциональной инфраструктуры финансового рынка, но и обеспечить сетевую интеграцию формируемого в Москве финансового кластера с центрами оказания банковских и финансовых услуг в российских регионах [3, 17].

Создаваемый международный финансовый центр обязан не подменять собой, а органически дополнять национальную банковскую систему, стать инструментом не оттока капитала, а привлечения инвестиций для решения поставленных перед государством значимых стратегических задач модернизации и формирования инновационной экономики.

Обострение нестабильности на мировом финансовом рынке увеличивает значение и роль совершенствования внутренних условий формирования в России мирового финансового центра в первую очередь путём содействия повышению его ликвидности. Российские биржи и коллективные институциональные инвесторы являются центральными инфраструктурными центрами скопления ликвидности на финансовом рынке. В свою очередь, рост ликвидности российского финансового рынка имеет предопределяющее значение, как для стабильного формирования самого рынка, так и для дальнейшего улучшения и увеличения действенности функционирования его институциональной инфраструктуры.

Список использованных источников

1. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
2. Малышев В. Л. От экономики соперничества к экономике сотрудничества. М.: Экономика, 2010.
3. Хмыз О. В. Институциональные проблемы формирования международного финансового центра в Москве // Финансовый Бизнес. 2011. № 5.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Уколова Е.М.

Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала в различные инновационные проекты, новые или существующие предприятия, различных сфер деятельности и форм собственности, предпринимательские проекты или социально-экономические программы и так далее. Особенностью инвестиций является долгосрочность окупаемости проектов. Инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Инвестиции (капитальные вложения) – это совокупность затрат материальных, трудовых и денежных ресурсов, направленных на расширенное воспроизводство, основных фондов всех отраслей народного хозяйства. Инвестиции – относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось понятие «валовые капитальные вложения», под которыми понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. Инвестиции – более широкое понятие. Оно охватывает и так называемые реальные инвестиции, близкие по содержанию к нашему термину «капитальные вложения», и «финансовые» (портфельные) инвестиции, то есть вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, связанные непосредственно с титулом собственника, дающим право на получение

доходов от собственности. Инвестиции имеют особое значение как для социально-экономического развития страны в целом, так и для деятельности субъектов хозяйствования. Экономический рост определяется множеством факторов, важнейший из которых – наращивание объема инвестиций и повышение их эффективности. Главное в проблеме эффективности инвестиций – создание условий для интенсификаций вложений в наиболее конкурентные производства, дающие быструю отдачу[2].

С позиции монетарной теории денег, средства можно направить на потребление или сбережение. Простое сбережение изымает средства из оборота и создаёт предпосылки для кризисов. Инвестирование же вовлекает сбережения в оборот. Оно может происходить напрямую или косвенно (размещение временно свободных средств на депозит в банк, который уже сам инвестирует).

Большое влияние на величину инвестиций оказывают условия ведения бизнеса в той или иной стране. Такие условия называют также инвестиционным климатом. Важнейшими показателями благоприятного инвестиционного климата являются гарантии соблюдения права собственности, а также предсказуемость и стабильность условий ведения бизнеса

Инвестиции могут осуществляться в различных формах. Критериями классификации инвестиций выступают: объект вложения средств, цели, срок инвестирования, форма собственных средств, сфера вложений, отраслевой и региональный признак. В рамках форм инвестиций можно выделить виды инвестиций, которые классифицируются по признакам, отражающим дальнейшую детализацию основных форм инвестиций[2].

Роль инвестиций в экономике государства огромна, они играют значительную роль в поддержании, функционировании и динамическом развитии экономики страны. Происходящие изменения, в количественном соотношении инвестиций, воздействуют на изменения: объема общественного производства, занятости населения, структурных экономических показателей и динамики развития различных отраслей народного хозяйства.

Инвестиции обеспечивают накопление материальных и финансовых ресурсов предприятий, тем самым, увеличивая производственный потенциал компаний. Инвестиции, в целом, влияют на текущие и будущие результаты экономическо-хозяйственной деятельности государства. При всем при этом, инвестирование должно быть эффективным, с точки зрения экономической целесообразности, вложение средств, должно грамотно распределяться в целях приобретения новых инновационных технологий, влекущих за собой общее снижение затрат материальных и трудовых ресурсов.

Эффективное использование инвестиций, хозяйствующими субъектами, для экономики государства, имеет принципиальное значение, особенно в отношении увеличения масштабов инвестирования. При достижении желаемого уровня эффективности, инвестирование, ведет к стабильному экономическому росту. Инвестиционная стратегия государства – стратегия и программа стимулирования притока инвестиций в общее развитие страны, в сектора экономики, в повышение уровня и качества жизни населения, в развитие и рост человеческого капитала[3].

Инвестиционная стратегия государства включает определение приоритетов развития – предпочтительных объектов и субъектов долгосрочного финансирования и развития.

Основные цели инвестиционной стратегии государства: создание привлекательного инвестиционного климата; создание конкурентоспособной экономики; повышение эффективности самого государства; повышение уровня и качества жизни населения; решение оборонных и геополитических задач государства.

Инвестиционная стратегия тесно связана с общей стратегией государства, с инновационной стратегией и другими частными стратегиями.

В условиях неустойчивой экономики и недостаточности инвестиционных средств важнейшее значение для конкретного региона приобретает конкуренция за инвестиции между различными регионами. Капитал перетекает в соответствии с законами рынка из депрессивных регионов в экономически сильные, ускоренно развивающиеся регионы, с более привлекательным инвестиционным климатом. Поэтому основная задача управленцев региона – создание более привлекательного инвестиционного климата.

В России традиционно Москва была и остается главным финансовым центром России. Более 80% активов банковской системы страны сосредоточены в банках Москвы и Московской обл. Поэтому наиболее реальными инвесторами для регионов с незначительной сырьевой со-

ставляющей в экономике являются московские предприниматели. Вторым по значению финансовым центром страны является Санкт-Петербург, предприниматели которого также осуществляют экспансию финансового капитала в регионы. И задача региональных властей – привлекать их капиталы в свой регион. Существенны для регионов и иностранные инвестиции, доля которых неуклонно растет[3].

Роль инвестиций не сводится только к получению доходов, потому что прибыльность их находится в прямой зависимости от качества управления средствами, развития бизнеса и направления его деятельности. В зависимости от источника средств инвестиции могут быть государственными (выделенными из бюджета), частными (поступившие от отдельного инвестора или инвестиционного фонда), производственными, иностранными, интеллектуальными.

Наиболее важными для развития государства являются средства, поступившие из-за рубежа. Это позволяет быстрее реализовать проекты, на которые внутренних резервов бизнеса недостаточно[4]. Роль инвестиций, привлеченных от иностранного капитала, настолько важна, что государство готово гарантировать определенные преференции. Тем более что с приходом иностранного капитала в страну приходит огромный опыт и внешние связи, дается толчок развитию инновационных направлений и технологий, активная модернизация действующих предприятий, эффективные системы контроля производства и качества управления.

По своей значимости и выполняемой роли инвестиции делятся на начальные (венчурные проекты, открытие новых предприятий), реинвестиции (повторное направление в бизнес полученных от него доходов), расширение бизнеса (в том числе освоение новых или смежных направлений), инвестиции на модернизацию и реорганизацию, диверсификация предприятий (частичное изменение направления бизнеса).

Для России актуален вопрос модернизации большинства производств, на которую у владельцев зачастую недостаточно собственных средств. Кроме того, многие компании не выдержали испытание кризисом и находятся в плачевном состоянии. Инвестиции позволяют им освоить новое направление, восстановиться, оптимизировать производство, дают новый толчок бизнесу.

Инвестиции необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятий, стабильного финансового состояния и получения максимальной прибыли. Все это определяет роль и значение инвестиций на микроуровне. Проблема инвестиций в нашей стране настолько актуальна, что разговоры о них не утихают. Эта проблема актуальна прежде всего тем, что на инвестициях в России можно нажить огромное состояние, но в то же время боязнь потерять вложенные средства останавливает инвесторов.

Специфика вопроса, применительно к экономике России, состоит в том, что она, как и другие трансформационные экономики, вступила в стадию экономического роста, который должен опираться на рост инвестиций, то есть на приток капитала в экономику валютой которой является по-прежнему зависимый, хотя и стабильный рубль, к тому же экономика, а значит и ее валюта, остаются экспортно-зависимыми. Поэтому теория валютного регулирования применительно к трансформационной экономике и стимулированию ее роста выходит сегодня на передний план.

Ключевым остается вопрос – насколько адекватны российской экономике современные макроэкономические модели валютного курса. Необходимо разработать концепции и методики учета институциональных факторов процесса реформирования, которые не будут оказывать влияния в краткосрочном периоде на основные макроэкономические индикаторы, но смогут изменить общие политико-экономические условия формирования эффективной кредитно-денежной политики государства, тем самым стабилизируют экономическое положение субъектов экономики.

Возможно выделить следующие способы преодоления проблемы, существующих в современной финансовой системе страны:

- необходимость принять радикальных мер по обеспечению роста в реальном секторе экономики с помощью мобилизации научно-технического и интеллектуального потенциала государства;
- достигнуть эффективного использования бюджетных средств, уменьшая долю непроизводительных затрат, рационализация налоговой политики, снижение налогового бремени, увеличения прозрачности налоговых сборов и таможенных пошлин. Упорядочение налоговой системы целесообразно направить на создание благоприятных условий для обеспечения капиталовложений и, следовательно, роста производства, оживления товаропроизводителей и частных фирм;

– необходимо добиться укрепления денежного обращения. Для этого Правительству РФ следует разработать реальную антиинфляционную политику, производить контроль за ростом цен и заработной платой посредством установления лимитов роста. Определяющую роль в борьбе с инфляцией должно иметь рост выпуска товаров (услуг) с учетом спроса населения и их потребностей;

– укрепить финансовую дисциплину, упорядочить расчеты между организациями. Следует проводить политику в сфере укрепления банковской системы. Необходимо добиться рентабельной работы предприятий промышленности и фермерских хозяйств и агропромышленных фирм. Рентабельность предприятий характеризует эффективность их деятельности, которая является обязательным условием рыночных отношений. Доля убыточных предприятий в настоящее время составляет достаточно большой вес в структуре народного хозяйства;

– устранение кризисных явлений в финансовой системе должно способствовать погашению долгов по внешним займам.

Одна из важных задач является прекращение оседания в зарубежных банках части выручки от экспорта отечественного сырья и продукции (нефти и других энергетических видов сырья), которые были добыты на территории России, что по данным зарубежных источников, составляет от 15 до 20 млрд. долларов каждый год[5].

Финансовая система России находится на стадии укрепления, в настоящее время, несмотря на кризис, создаются условия для ее эффективного функционирования и работы всех звеньев.

Список использованных источников

1. Игонина, Л.Л. Инвестиции: учебник / Л.Л. Игонина.-2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013.
2. Инвестиции: Учебник / Т.В. Теплова. М.: Издательство Юрайт, 2013. 724 с.
3. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: Учебное пособие / под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. СПб.: Питер, 2013. 384 с.
4. Государственные и муниципальные финансы: Учебник / Л.М. Подъяблонская. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 559 с.
5. Финансы: Учебник / О.В. Малиновская, И.П. Скоблева, А.В. Бровкина. М.: ИНФРА-М, 2013. 320 с.

ТЕРРИТОРИАЛЬНО-АДАПТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ПОЛИКОМПОНЕНТНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Фролова И.В.

Эффективное управление экономикой региона как сложным многоуровневым объектом со сложноструктурированной системой управления на основе научного подхода требует разработки расширенного инструментария, в том числе формализованного в виде комплекса математических моделей, способных адаптировано учесть многомерность структуры, гибкость и открытость функционирования региональных экономических систем хозяйствования.

Регионы как неоднородные объекты управления представляют собой поликомпонентные системные образования, с одной стороны – они вписаны в экономическое пространство макрорегионов, а с другой – имеют собственную многоуровневую структуру в единстве своих вертикальных и горизонтальных управленческих взаимодействий, что отражает структурно-функциональную многомерность процесса управления регионом [1].

В общем случае моделирование процессов управления нацелено на определение оптимальных его параметров, приводящих при заданных начальных условиях объект управления из текущего состояния в целевое с минимальными затратами средств и времени. С точки зрения управления региональной экономикой подобная задача может формулироваться относительно параметров ее компонентов и метакомпонентов. При этом аналогичные по составу параметров и структуре модели могут применяться для оптимизации управляющих воздействий на всех уровнях декомпозиции региональной экономики. Таким образом, может быть поставлена задача определения оптимальных параметров компонентов экономики региона, которые удовлетворяли бы заданному вектору критериев управления, в качестве части, которых могут рассматриваться целевые ориентиры. Задача в подобной постановке описывается моделью следующего вида.

Требуется найти вектор функций управления Y , такой чтобы

$$ЦФ = f(X, Y, \Psi) \rightarrow \text{ext} \quad (1)$$

$$Q(X, Y) \geq 0, \quad (2)$$

где $ЦФ$ – целевая функция региональной экономики в предполагаемый момент достижения конкретной цели;

Q – ограничения на размер компонентов и их составляющих экономики региона;

X – матрица значений параметров компонентов экономики региона;

Y – вектор значимых функций управления;

Ψ – вектор значений характеристик влияний внешней среды.

В качестве целевой функции концептуально будем рассматривать некоторую функцию, аналогичную по структуре целевой функции благосостояния [2], адаптированную автором в контексте парадигмы поликомпонентного управления региональной экономикой.

Целевая функция благосостояния рассматривается, как правило, в рамках экономики благосостояния или экономики общественного благосостояния (welfare economics) [3]– теоретической концепции, основанной на нормативном подходе к экономике, предмет которой – описание экономического оптимума и выработка на этой основе рекомендаций по экономической политике государства. Экономика благосостояния исходит из принципа господства потребителя. Это означает, что предпочтения индивидуального потребителя и фирмы должны включаться в рациональный критерий экономического оптимума. Основные теоремы экономики благосостояния утверждают, что конкурентное равновесие оптимально по Парето и любое оптимальное по Парето распределение ресурсов может быть достигнуто в конкурентной экономике.

В отличие от классической целевой функции благосостояния, целевая функция региональной экономики определена не на множестве вариантов удовлетворения потребностей населения, а на множестве вариантов достижения целей экономики региона. Это расширяет трактовку целевой функции, позволяя включать туда не только потребности населения, но и иные социально-значимые цели. При этом множество задается через значения параметров компонентов региональной экономики в сопряжении с вектором управлений, что позволяет наиболее широко представить в формализованном виде идею поликомпонентного управления. При этом данная функция должна строиться таким образом, чтобы ее значение возрастало при переходе от менее предпочтительного варианта и более предпочтительному, то есть выражать упорядоченность вариантов общественного производства по степени достижения цели экономики региона.

При такой формулировке модели предполагается, что можно найти такие значимые функции управления, в качестве которых рассматриваются воздействия на управляемые характеристики системы региональной экономической системы, которые позволят достичь целей управления ею. При этом имеется в виду, что достижение целей региональной экономики может быть выражено через параметры ее компонентов. Время, затрачиваемое на достижение цели, в качестве управляемого параметра не рассматривается, полагаясь заданным на этапах планирования и прогнозирования управляющих воздействий, для которых проводится данная математическая формализация.

К основным параметрам данной модели на региональном уровне декомпозиции относятся матрица значений параметров компонентов региональной экономической системы в начальный момент управления и вектор значений характеристик влияний внешней среды. В качестве набора оптимизируемых переменных выступает вектор значимых допустимых функций управления экономикой региона. При этом матрица значений параметров компонентов экономической системы региона определяет внутреннее состояние экономики в первый с точки зрения данной системы момент времени.

Вектор воздействий внешней среды учитывает изменения в параметрах экономической системы региона как открытой системы, состояние которой в существенной мере детерминировано влиянием окружающей экономической, политической, демографической и прочих ситуаций в рамках макроэкономики.

На рисунке 1 представлена концептуальная схема применения модельного инструментария поликомпонентного управления экономикой региона. Модельное обеспечение призвано разрабо-

тать оптимальную систему воздействий на объект управления – экономическую систему региона с точки зрения реализации движения объекта по траектории для его перевода в целевое состояние, что достигается применением моделей двух типов: модели системной динамики и модели оптимизации структуры. Второй тип представляется комплексом аналогичных моделей на всех уровнях декомпозиции региональной экономики как объекта управления.

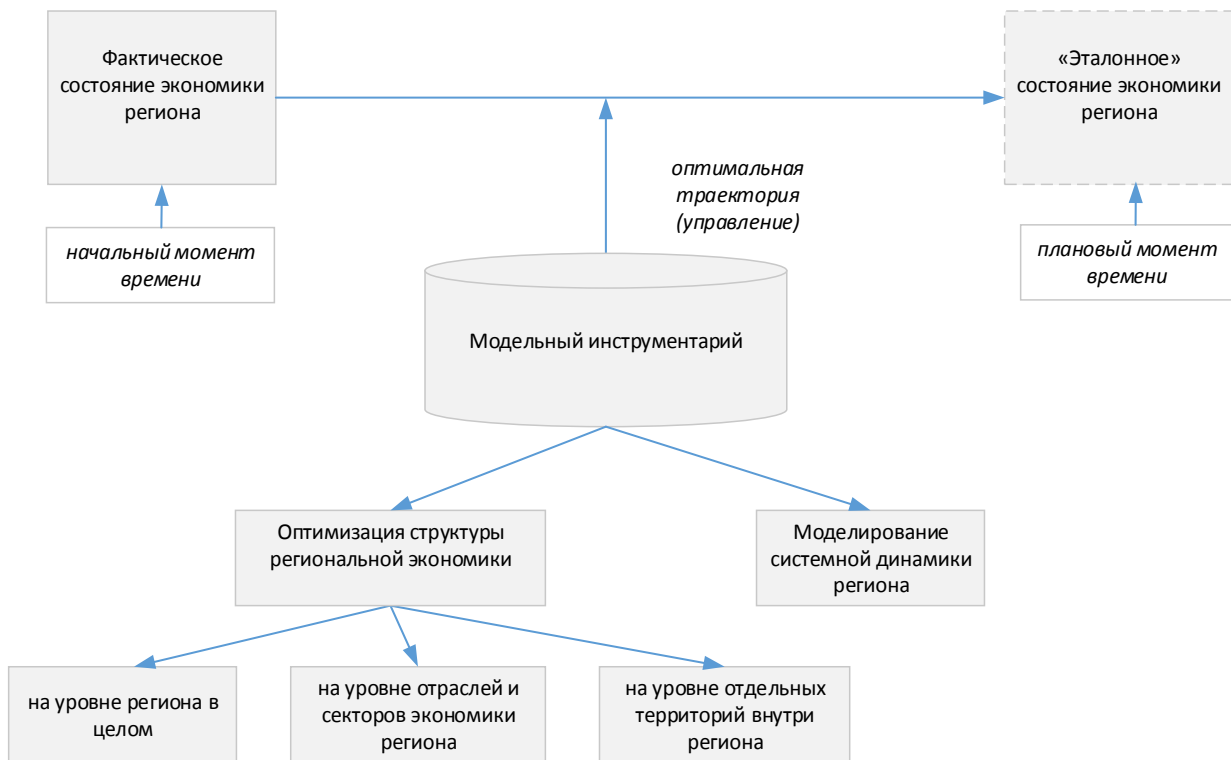


Рис.1. Концептуальная схема применения модельного инструментария поликомпонентного управления региональной экономикой

Для рассмотренной модели, которая является базисной для построения комплекса декомпозиционных моделей может быть проведено уточнение целевой функции с точки зрения входящих в нее параметров.

Параметры компонентов экономики региона могут принимать значения в определенном диапазоне, и очевидно, что существуют некоторые их предельные значения, так что, вообще говоря $X_{ij}^{min} \leq X_{ij} \leq X_{ij}^{max}$. В формулировке модели оптимизации структуры региональной экономики предполагается, что существуют некоторые (заранее неизвестные) значения параметров компонентов региональной экономической системы, наиболее соответствуют ее целям. При таком условии в общем виде целевая функция модели описывается соотношением:

$$ЦФ = f(Y_t, Y_t, X_{ijt}, Q_{ijt}, t) \rightarrow \text{extr} \quad (3)$$

Y_t – вектор случайных параметров;

Y_t – вектор управляющих параметров;

X_{ijt} – матрица параметров компонентов региональной экономической системы;

t – период управления, $t = 1, \dots, T$, T – число периодов управления.

Конкретный параметрический вид данной целевой функции определяется в зависимости от условий реализации модели и состояния экономики региона в статике и динамике. Это могут быть как линейные, так и нелинейные функции, оценка параметров которых может проводиться

с использованием эконометрических моделей и методов на пригодных массивах статистических данных.

При этом ограничения модели аналогичны определенным в модели (1-2). ЦФ как и в предшествующем случае – значение целевой функции экономической системы региона в предполагаемый момент достижения ее цели, определяемый как функция от ряда параметров, основными из которых являются параметры компонентов экономики региона в начальный момент управления. Их оптимизация и является целью данной модели, поскольку предполагается, что оптимальной структура компонентов региональной экономики на всех уровнях будет в случае достижения поставленных перед экономикой целей. Решением данной оптимизационной модели будут значения параметров X_{ij}^{max} , определяющих целевое состояние экономической системы региона с точки зрения достижения поставленных целей.

Модель оптимизации структуры региональной экономики при ее поуровневой декомпозиции имеет следующий вид. Рассматриваются S_1, S_2, \dots, S_k – компоненты экономической системы региона, всего в общем случае можно считать их количество равным k , так как для определенных целей их число может увеличиваться или уменьшаться в соответствии с необходимостью более или менее детального анализа. Для каждого компонента рассматривается n_i параметров: X_1, X_2, \dots, X_{n_i} , где $i=1, \dots, k$.

Там, где это возможно (в основном для стоимостных параметров компонентов региональной экономической системы) производится агрегирование параметров, путем вычисления обобщенного показателя каждого i -го компонента:

$$S_i = f(\eta_j \cdot X_j), j = 1, \dots, n_i. \quad (4)$$

где η_j – весовые коэффициенты важности параметра, определяемые экспертным путем.

В случае невозможности агрегирования оценка i -го компонента определяется не одним числом, а вектором или матрицей параметров S_{ij} .

На основе агрегированных оценок (в случае возможности их получения) вычисляется целевая функция в виде интегрального показателя:

$$ЦФ = f(\pi_i \cdot S_i), i = 1, \dots, k. \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^k \pi_i = 1 \quad (6)$$

π_i – вес i -го компонента региональной экономической системы в рамках введенных предположений поликомпонентной теории.

Данный вариант агрегирования отличается поуровневостью формирования и возможностью учета важности не только отдельных параметров компонента системы с точки зрения их вклада в возможность достижения экономических целей региона, но и компонентов в общей структуре.

Таким образом, интегральный показатель целевой функции экономики региона зависит от параметров отдельных ее компонентов. Если есть предпосылки для предположения о линейности зависимости и ее аддитивной форме, можно записать:

$$ЦФ = \sum_{i=1}^k \pi_i \cdot S_i + c, \quad (7)$$

где $c = \text{const}$.

При предположении, что нулевые значения параметров компонентов экономической системы региона влекут нулевую величину целевой функции с точки зрения достижения целей региона в целом, $c = 0$. Если же по каким-либо причинам такое ограничение отсутствует, то есть возможна ненулевая величина целевой функции, выраженной в интегральной оценке, при нулевых значениях параметров компонентов, то есть присутствует некоторый положительный уровень синергизма, обусловленный внутрирегиональными детерминантами формирования экономической системы, то должно быть $c > 0$. Одновременно положительное значение параметра c

свидетельствует о том, что величина целевой функции экономики региона всегда будет больше на параметр c , чем взвешенная алгебраическая сумма значений параметров его компонентов.

При условии наличия отрицательного синергизма, когда структура экономической системы региона по каким-либо причинам настолько неудовлетворительна, что генерирует множество лимитирующих компонентов, не позволяющих эффективно развиваться всей системе, и в целом величина целевой функции, особенно с точки зрения достижения целей региона, становится ниже агрегированной величины оценок его составляющих, значение параметра c должно быть отрицательно ($c < 0$). Таким образом, оцениваемое с помощью данной модели значение параметра c позволяет судить как о наличии синергетического эффекта в экономической системе региона, так и о его направлении.

Задача заключается в определении оптимальной структуры экономики региона, при котором при эффективном управлении будут достигнуты поставлены цели. Оптимизируется функция:

$$ЦФ = f(\pi_i \cdot S_i) \rightarrow \max, i = 1, \dots, k \quad (8)$$

Таким образом, требуется оптимизировать параметры π_i для оптимизации структуры экономической системы региона с точки зрения достижимости целей, с учетом поликомпонентного управления региональной экономики с учетом его непрерывности, целевой ориентации и результативности, что достигается за счет адаптации различных средств, методов и инструментов многомерного процесса управления региональной экономики.

Список использованных источников

1. Гранберг, А. Г. Гл. 1: Макрорегионы в стратегии социально-экономического развития России // Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / под ред. акад. А. Г. Гранберга. М.: Наука, 2004. С. 7–28.
2. Моделирование народнохозяйственных процессов: Учеб. пособие / под ред. И.В. Котова. 2-е изд., испр. и доп. – Л.: Издательство Ленинградского университета, 1990. 126 с.
3. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003. 520 с.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

Харламова Е.Е.

Экономические реформы и реформы в сфере образования способствовали повышению интереса к эффективности деятельности образовательных организаций, а в особенности вузов. Это связано с усилением конкуренции на международном и национальных рынках образовательных услуг, ростом информационной открытости вузов, усилением роли стратегического планирования. Всё это постепенно приводит к тому, что перед современным вузом ставится новая задача, а именно необходимость демонстрации эффективности своей деятельности, подтвержденной определенными показателями.

Специфика оценки эффективности деятельности вузов определяется рядом важнейших факторов и в первую очередь особенностями производимого вузами продукта – образовательной услуги, характеристики которой с точки зрения качества и используемых при этом ресурсов складываются из процесса ее оказания и полученного при этом результата (компетенций выпускника). Следовательно, при оценке эффективности деятельности, применяемой, как правило, в отношении субъектов оказания услуги (кафедр, факультетов, институтов) во внимание должна приниматься вся совокупность характеристик процесса и результата, что создает существенные трудности в выработке подхода к оценке.

Выбор метода оценки деятельности вузов полностью определяется ее целью. Используя представленную в работе Паринова Д.В. классификацию и рассматривая ее применительно к деятельности вуза, можно выделить несколько подходов к оценке и анализу эффективности деятельности, основанных на применении различных математических методов [2].

Многофакторный подход. Является одним из наиболее распространенных подходов к оценке эффективности, применяемых в вузах. При факторном анализе выявляются отдельные факторы, влияющие на изменение результивного показателя или процесса, устанавливаются формы детерминированной (функциональной) или стохастической зависимости между результивным показателем и определенным набором факторов, а также выясняется роль отдельных факторов в изменении результивного экономического показателя. Основой данного подхода является определение степени воздействия каждого фактора на уровень результивного показателя с помощью техники индексного анализа и метода цепных подстановок. В дальнейшем анализ эффективности производится путем сравнения нормативных (установленных с помощью прогнозирования значений результирующего показателя на основе полученных зависимостей) показателей с фактическими результатами деятельности.

Данный подход применяется в основном для внутренних нужд и закрывает потребности в оценке на оперативном и стратегическом уровне управления. В качестве объектов исследования обычно представлены отдельные структурные элементы вуза (кафедры, факультеты, научные центры и т. п.) или вуз в целом. Оценка производится по отдельным аспектам деятельности исследуемых объектов. Что же касается его применения в целях внешней оценки, то данный подход применяется достаточно редко.[1]

Отраслевой подход. Получил особенное распространение в 70–80-х гг., во время активного проведения социалистических соревнований между предприятиями одной отрасли. Не исключение в этом плане и высшие учебные заведения. Сравнение происходило на основе единого интегрального показателя, главной характеристикой которого должно было быть наиболее объективное и достоверное отражение реального вклада вузов в конечный народно-хозяйственный результат.

Современной реализацией данного подхода является методология рейтинговой оценки деятельности образовательных учреждений, которая основана на тех же принципах, что и социалистические соревнования. Однако, в отличие от социалистических соревнований, в современном рейтинге в качестве показателя эффективности используется не вклад вуза в народное хозяйство, а некий показатель степени реализации потенциальных возможностей, который рассчитывается как отношения потенциала вуза к его активности.

Наиболее известным и представительным является рейтинг высших учебных заведений Министерства образования и науки Российской Федерации. Цель расчета данного рейтинга высших учебных заведений заключается в информировании общества и сферы потребления специалистов, федеральных органов управления высшим образованием, а также руководства вуза и его коллектива об уровне и результивности деятельности вуза. К положительным моментам можно отнести то, что отраслевой подход обеспечивает возможность объективного сравнения с системами – аналогами в простой и доступной форме. При этом все необходимые аналитические вычисления обладают низкой расчетной трудоемкостью [1].

Комплексный подход. С позиции данного подхода вуз рассматривается как сложная система, а функционирование всех структурных элементов этой системы представляется в виде совокупности процессов и подпроцессов, которые описываются системой взаимосвязанных показателей. Такая система строится по иерархическому принципу и соотносится с уровнями управления в вузе. Уточнение обобщающего показателя системой частных дает возможность гибко менять приоритеты оценки в соответствии с требованиями и целями анализа эффективности. Кроме того, комплексный подход отличают мобильность, простота и универсальность получения конечного результата оценки. Наиболее известными способами применения данного подхода в контексте оценки и анализа деятельности вузов являются современные модели управления качеством, стратегического управления, системы сбалансированных показателей, панелей индикаторов и пр. [1]

Критериальный подход. Суть подхода заключается в рассмотрении в качестве критерия эффективности одного из показателей, по величине которого судят об эффективности функционирования исследуемого объекта в целом, о соответствии каждого альтернативного варианта поставленной цели. В рамках данного подхода распространены такие варианты постановки оптимизационных задач, как: максимизация полезного эффекта при ограниченных ресурсах и минимизация ресурсов при заданном уровне полезного эффекта. В первом случае критерием эффективности (оптимизации) является величина полезного эффекта, а во втором – сумма затрат на достижение заданного эффекта.

Характерной особенностью всех рассмотренных подходов является целеориентированность. В таком контексте эффективность рассматривается и оценивается как степень достижения поставленных целей. Цели в свою очередь устанавливаются в виде нормативных значений конкретных показателей. Основой для установления нормативов является проведение различных аналитических мероприятий, основанных на разных статистических методах, методах прогнозирования, методе принятия решений, экспертном методе и т. п. [1]

В настоящее время оценки любых параметров деятельности вуза, не имеющих явного натурального численного выражения, производятся исключительно экспертным путем [3]. Это накладывает ограничения на масштаб применения данных методик и на их объективность. Этим обусловлена актуальность создания методики оценки эффективности деятельности вуза на основе математических методов и вероятностных моделей как совокупности ряда взаимодействующих процессов.

Список использованных источников

1. Гаффорова Е. Б., Карловский А. В. О подходах к оценке эффективности деятельности вузов // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2009. Т. 9. Вып. 3. С. 81–86.
2. Парин Д. В. Подход к оценке и анализу эффективности функционирования производственных систем // Экономические проблемы организации и управления производством в условиях рынка: Сб. науч. тр. Воронеж: ВГТУ, 2000. С. 4–6 (88).
3. Сидорова, Е.Е. Оценка качества преподавания и его влияние на эффективность деятельности образовательного учреждения на основе математических моделей / М.В. Коротеев, Е.Е. Сидорова // Методика преподавания экономических дисциплин: матер. Четырнадцатых Дружеровских чтений, 21-22 марта 2013 г. / МГУ им. М.В. Ломоносова, Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, Ин-т экономики РАН. М., 2013. С. 133–138.

ПУТИ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Чельшева Э.А.

Самым важным событием, которое, несомненно, будет в ближайшее время определять направление дальнейшего развития налоговой системы и таможенно-тарифной политики в России, является ее вступление во Всемирную торговую организацию – ВТО. Налоговое и таможенно-тарифное реформирование будет подчинено также дальнейшим интеграционным процессам России с партнерами по Таможенному союзу. Второй этап такой интеграции под названием "Единое экономическое пространство" последовал 1 января 2012 года. В январе 2015 года это пространство и Таможенный союз будут официально объединены и переименованы в Евразийский экономический союз. Ключевым принципом этого объединения провозглашено соответствие национальным интересам всех его участников. Поддерживаемая Россией в течение многих лет идея о формировании зоны свободной торговли на территории большей части бывшего Советского Союза стала ближе к своему осуществлению, чем когда-либо раньше. По словам главы российского государства Путина В.В. «Наш интеграционный проект, в силу объективных экономических причин, интересен и привлекателен для многих партнеров по СНГ ... мы исходим из того, что европейская и евразийская интеграции способны эффективно дополнять друг друга» [1].

Экономическое взаимодействие в рамках Евразийского союза предполагает решение таких важных задач, как унификация налоговой, таможенно-тарифной и промышленной политики, а в перспективе – переход к единой денежно-кредитной политике и общей валюте. Интеграция в рамках макрорегионального союза связана с необходимостью отхода от сырьевой модели развития страны. Аналогичные торговые союзы постепенно формируются также в рамках Евроатлантики, Восточной Азии и Латинской Америки. Такие союзы формируют устойчивые рынки, способствуют сбалансированному развитию экономики союзников, обеспечению их социальной и политической стабильности. Однако, с другой стороны, интеграция генерирует множество всевозможных экономических рисков, которые представляют собой угрозу финансовой безопасности государства. В особенности сказанное относится к налоговым и таможенно-тарифным рискам. Необходимость минимизации указанных рисков требует разноплановых мер, в том числе

внесения корректив в структуру налоговой системы, а также в налоговую и таможенно-тарифную политику. Эта необходимость обусловлена также и другими причинами. В частности:

- предстоит масштабная модернизация экономики страны, как единственно возможная форма ее дальнейшего развития, поэтому необходимо усилить стимулирующую функцию налогов;
- не устранена угроза раскручивания второго витка мирового финансового кризиса к лету или осени 2014 года, а значит и сокращение доходов бюджета;
- вполне вероятно падение мировой финансовой системы «монетаристского капитализма», значит необходимо выстраивать систему бюджетно-налогового регулирования экономики;
- ускоряются технологические и структурные изменения в мировой экономике, расширяется, усложняется и меняется ассортимент внешней торговли, значит необходимо развитие системы таможенных преференций в поиске новых рынков сбыта;
- возрастает конкурентоспособность развивающихся стран, что требует концентрации усилий Правительства РФ на налоговом стимулировании развития собственных товарных и финансовых рынков;
- членство России в ВТО требует поэтапного снижения ставок таможенных пошлин, что однозначно повлечет увеличение бюджетного дефицита;
- меняется экономическая политика России в связи с формированием Евразийского экономического союза;
- продолжают значительные колебания конъюнктуры, цен и тарифов, что существенно повышает требования к оперативности и гибкости налоговой и таможенно-тарифной политики;
- существует нерациональная громоздкая фискальная система, в которой присутствуют помимо федеральных, региональных и местных налогов и сборов обязательные неналоговые платежи (таможенные пошлины, страховые взносы, и др.), имеющие все признаки и элементы налогов;
- платежи за пользование природными ресурсами (кроме налога на добычу полезных ископаемых) и за загрязнение окружающей среды не играют особой роли в доходах бюджета, и не стимулируют рационального природопользования и устойчивого развития.

В настоящее время налоговая политика России отражает противоречивый характер современного этапа развития страны. С одной стороны, задачи, стоящие перед обществом в области модернизации экономики и социальной сферы, требуют увеличения налоговых поступлений в бюджетную систему. С другой стороны, необходимость ускоренного экономического роста, интеграция в международные экономические отношения, активизация инвестиционной и деловой активности предполагают проведение либеральной налоговой политики, включая снижение ставок налогов и таможенных пошлин, и расширение режима преференций.

В «Основных направлениях налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» сказано: «В трехлетней перспективе 2014–2016 годов приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее – создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе». При этом неясно, каким образом можно создать эффективную налоговую систему в условиях дотационности большинства региональных бюджетов. Ведь нормативы межбюджетного перераспределения налоговых доходов никто пересматривать не планирует!

Вопросы определения эффективности налоговой системы и ее оценки в теоретическом аспекте также не проработаны. Проведенное нами исследование позволило выявить следующее. Прежде всего, эффективность налоговой системы определяется соответствием принципов ее построения и выполняемых ею функций поставленным социально-экономическим целям на каждом этапе развития страны. Эффективной следует также считать налоговую систему, которая может обеспечивать не только бюджетно-налоговое равновесие, но и налоговую безопасность страны и налогоплательщиков в условиях глобализации. Эффективность функционирования налоговой системы определяется также достижением согласования интересов государства и налогоплательщиков. Областью согласования интересов может быть только финансовая безопасность, при которой риски потери доходов всеми сторонами стремятся к нулю при условии устойчивого развития экономики. Эффективной можно назвать такую национальную систему налогообложения, которая гармонично интегрирует с налоговыми системами других стран, что немало важно в условиях глобализации. В эффективной налоговой системе приоритет отдается стимулирующей функции налогообложения, а не фискальной, как сейчас. Эффективность системы на-

логообложения определяется соотношением налоговых поступлений в бюджеты с общими затратами на сбор налогов. Однако, последнее скорее относится к оценке эффективности налогового администрирования. Эффективной можно назвать налоговую систему, которая стимулирует рациональное использование всех имеющихся ресурсов, и, прежде всего, природных. И, наконец, налоговая система не может быть эффективной без справедливого распределения налоговых доходов. Ни одному из этих критериев российская налоговая система не соответствует.

Эффективность налоговой системы зависит также от принципов, на основе которых она построена. Отдельные принципы были установлены в начале 90-х годов 20 века, и некоторые из них в современных условиях потеряли актуальность. Значит, для существенного повышения эффективности налоговой системы, необходимо менять сами принципы ее построения. Однако, менять нужно не все принципы. Например, принцип единства налоговой системы страны, закрепленный Конституцией РФ, принципы стабильности налоговой системы и множественности налогов оправданы практикой и являются неотъемлемыми условиями существования государства. Но принцип исчерпывающего перечня региональных и местных налогов в условиях хронического дефицита собственных источников налоговых доходов территорий должен быть пересмотрен. Причем, пересмотрен не в сторону увеличения количества региональных и местных налогов, а в сторону расширения этого перечня за счет включения в него отдельных обязательных платежей, имеющих неналоговый характер, например, платы за пользование лесным фондом и платы за негативное воздействие на окружающую природную среду. Считаем также, что необходимо вернуть обязательным страховым взносам статус налогов целевого характера. При этом нужно сделать их федеральными, использующими единую налоговую базу для зачисления средств в федеральный и территориальные внебюджетные фонды (аналогично налогу на прибыль организаций). Что касается таможенных пошлин, то с ними вопрос ясен: это полноценные федеральные налоги (как принято во всем мире), и их перевод в данный статус – вопрос времени. О перераспределении таможенных пошлин между бюджетами не может быть и речи: они должны как и сейчас формировать доходы федерального бюджета. Указанные трансформации потребуют внесения изменений в бюджетную классификацию.

Основными принципами формирования эффективной современной налоговой системы наряду с классическими общеизвестными принципами должны стать следующие:

- обеспечение налоговой безопасности как всего государства, так и всех его регионов и отдельных налогоплательщиков условиях глобализации;
- оптимальное перераспределение налоговых доходов между бюджетами разных уровней, с учетом возможности исполнения их расходных обязательств;
- достижение устойчивого социально-экономического развития;
- защита отечественного производителя в условиях членства в ВТО и в Евразийском союзе;
- гармонизация с налоговыми системами других стран.

В основу налоговой политики и налоговой системы обычно закладывается господствующая экономическая концепция. Правильность любой концепции проверяется практикой. Если теория не приносит ожидаемых результатов при ее реализации, то либо для нее механизмы и инструменты выбраны не те, либо сама теория ошибочна, и ее необходимо заменить новой. Если исходить из того, что основной концепцией на сегодня признано инновационное развитие России, то следует констатировать, что научно обоснованной общепризнанной теории налогового регулирования инновационного промышленного, социального и человеческого развития в нашей стране нет. Не сформулирована также концепция трансформации налоговой системы в условиях глобализации и регионализации. Имеется комплекс разнонаправленных мер и изменений по отдельным налогам, которые в совокупности не дают ожидаемого результата, либо приводят к результату совершенно противоположному. Зачастую ставятся цели, противоречащие друг другу. Например, целью налоговой политики Правительства РФ на ближайшую перспективу выдвинуто сохранение неизменной налоговой нагрузки. Однако это идет в разрез с другой поставленной целью – привлечением и поддержкой инвестиций. Общеизвестно, что привлечь инвестиции возможно только сокращением налоговой нагрузки и введением дополнительных льгот.

Немаловажными, но пока недостижимыми целями налоговой политики в России остаются: повышение индекса человеческого развития, сохранение конкурентоспособности налоговой системы по сравнению с налоговыми системами других стран, повышение предпринимательской активности, создание комфортных условий налогового администрирования для добросовестных

налогоплательщиков. Еще одна цель налоговой политики – борьба с недобросовестными налогоплательщиками, использующими преимущества свободных экономических зон, трансфертные цены и иные инструменты, которые служат для сокрытия налоговой базы, только сейчас поставлена Президентом РФ в качестве приоритетной.

Для осуществления намеченной масштабной модернизации российской экономики ее налоговая и таможенно-тарифная политика должны быть трансформированы в комплексную систему мер инвестиционно-инновационной направленности, адресованных, прежде всего, производственному сектору экономики. Суть этих изменений должна заключаться в переходе от монетаристской концепции улучшения состояния финансовой системы, не учитывающей положения в реальном секторе экономики, к концепции построения комплексной системы налоговой безопасности, способствующей решению задач эффективного использования всех видов ресурсов в целях устойчивого и инновационного развития страны. При этом необходим поиск дополнительных источников для реализации инвестиционных и социальных программ, что подразумевает проведение существенных реформ системы налогообложения. Однако, внесение существенных изменений в структуру налоговой системы, как и введение новых налогов в среднесрочном периоде, Правительством РФ не предполагается. И напрасно! Стране необходима новая схема построения налоговых отношений, исходя из идеи, что налоги взимаются в пользу общества, а не государства как некоего аппарата.

В экономической науке и практике за прошедшие двадцать лет налоговых реформ так и не сложилось четкого понимания того, какие же все-таки платежи должны входить в российскую налоговую систему, каким образом осуществлять налоговое регулирование экономики, а тем более как выстраивать систему налоговой безопасности.

За прошедшие годы экономическая ситуация в мире изменилась очень существенно. Необходим поиск новых источников налоговых доходов там, где их можно реально собрать. Мы поддерживаем идею об увеличении налоговой нагрузки на финансовый сектор экономики, о возможности введения новых налогов на финансовые операции. Считаем, также, что в России необходима полная ревизия всех платежей за природные ресурсы, в частности приведения их ставок и порядка исчисления к реалиям сегодняшнего дня с целью повышения их эффективности. Резервы увеличения налоговой нагрузки на производителей подакцизных товаров, на добывающие отрасли и на основное население практически исчерпаны, поэтому, следует обратить внимание на платежи за лес, воду, землю и загрязнение окружающей среды. В частности, можно возродить курортный сбор, сделав его одним из объектов платы за загрязнение окружающей среды. Еще одним объектом этой платы может стать загрязнение воздуха от передвижных источников (наземный, водный и воздушный транспорт). В конечном счете, рациональное и эффективное налогообложение природопользования будет способствовать не только увеличению доходов бюджетов, но и выживанию всей человеческой цивилизации.

Ранее взимавшиеся лесные подати и плата за землю (замененная земельным налогом), были более детально продуманы, и отличались большей научной и практической обоснованностью. Мы категорически против замены земельного и имущественного налога налогом на недвижимость. В частности и потому, что значительно возрастет налоговая нагрузка на физических лиц, вместо двух местных налогов останется только один с очень сомнительной эффективностью. Кроме того, никто из инициаторов налога на недвижимость толком не объясняет, как будут облагаться в нашей аграрной стране сельскохозяйственные земли, и есть ли научное и экономическое обоснование отмены земельного налога. Считаем, также, что исключение основных производственных фондов (оборудования) из объектов обложения налогом на имущество организаций может производиться только для производств, которые осуществляют модернизацию и внедрение новых технологий. Для остальных предприятий налог на имущество должен стать инструментом эффективного использования этого имущества.

Считаем, что необоснованно был отменен налог на наследование и дарение. Можно либо расширить перечень объектов, облагаемых налогом на доходы физических лиц по операциям наследования и дарения, либо вернуться к рассмотрению вопроса о возвращении этого налога с учетом его социальной направленности.

В современных условиях необходима системная трансформация приоритетов налоговой политики. Основной ее целью должен стать поиск оптимального паритета фискальной и стимулирующей функций налогообложения. При переводе экономики на инновационный путь разви-

тия немаловажная роль государства состоит в разработке системы налоговых механизмов, способных обеспечивать формирование национальной инновационной системы.

Список использованных источников

1. Путин намерен обсудить с руководителями ЕС евразийскую интеграцию <http://www.interfax.ru/world/news/348680>
2. Основные направления налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/25567.html>
3. Аршев А. От хаотичной многовекторности – к выбору приоритетов. <http://newsland.com/news/detail/id/1288681/>

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ РАСХОДАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Черная О.А.

Краснодарский край – субъект РФ, в состав которого входит три типа муниципальных образований: 7 городских округов; 37 муниципальных районов и 382 поселения (статья 3 Устава Краснодарского края). Городские округа Краснодарского края как муниципальные образования существенно дифференцированы по количественному составу населения, уровню социально-экономического развития, функциональному назначению (города-курорты, города-порты, города-центры сельских районов и т.д.), а также по территориально-пространственной структуре.

Динамика основных показателей социально-экономического развития за период 2010–2012 гг. положительна. Темпы роста в промышленности, общественном питании, сельском хозяйстве, розничной торговле, сфере платных услуг населению, транспортном комплексе составили от 101,0 % до 132,0 %.

Позитивно изменение показателей, характеризующих уровень жизни населения. Величина среднедушевых денежных доходов населения в месяц в 2011 г. составили 18207 руб., в 2012 г. – 19897,8 руб. в месяц с ростом к уровню 2010 г. 9,7 % (в среднем по России денежные доходы населения в 2011 г. составляли 20,7 тыс. руб. в месяц). По объему денежных доходов, потребительским расходам на душу населения в месяц и номинальной начисленной среднемесячной заработной плате в 2011 г. Краснодарский край занимает первое место среди регионов Юга России.

Динамика реально располагаемых денежных доходов за 2011 г. также положительна – 100,4 % к уровню 2010 г. Задолженность по заработной плате в Краснодарском крае по итогам 2011 г. составила 0,7 млн. руб. или 6,0 тыс. руб. в расчете на одного работника организаций, имеющих задолженность.

Снижен уровень регистрируемой безработицы – с 0,9 % в сентябре прошлого 2011 г. до 0,7 % в сентябре 2012 г. Численность зарегистрированных безработных сократилась на 20 % до 18,2 тыс. человек.

В первом полугодии 2012 г. в Краснодарском крае сохраняется положительная динамика основных показателей социально – экономического развития, а также сохранена положительная динамика реальных располагаемых денежных доходов населения – 101,1 % к аналогичному периоду предыдущего года (против 102,2 % в 1 полугодии 2011 г.). Величина среднедушевых денежных доходов составила 15,8 тыс. руб. в месяц. Среднемесячный размер оплаты труда в 2011 г. – 20500 руб., 2012 г. – 20900 руб.

Поступление налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет края по сравнению с 2011 г. увеличилось на 12,1 % и составило 120,9 млрд. руб. Расходы консолидированного бюджета края профинансированы в сумме 180,0 млрд. рублей. Социально-культурная сфера, по-прежнему, остается приоритетным направлением расходования средств, на эти цели из бюджета края направлено почти 60 % расходов, или 107,1 млрд. руб. Темп роста инвестиций (по крупным организациям) в 2012 г. составил 102,6 %.

Краснодарский край выгодно отличается среди других регионов Южного федерального округа по привлечению инвестиций. Более 750 организаций с иностранным капиталом успешно осуществляют свою деятельность в крае. Организации созданы с зарубежными участниками более чем из семидесяти стран мира.

В первом полугодии 2012 г. в основной капитал организаций региона привлечено 299 млрд. руб. инвестиций. В 2012 г. на территории Краснодарского края завершена реализация 56 крупных инвестпроектов на общую сумму 105,5 млрд. руб. На начало 2013 г. в активной стадии реализации находится более 280 крупных проектов общей стоимостью более 1 трлн. руб. В 2011 г. было сдано в эксплуатацию более 1,5 млн. кв. м жилья. План 2013 г. – 1 млн. 200 тыс. кв. м. по итогам 7 мес. 2013 г. в столице Кубани сдано в эксплуатацию более 548 тыс. кв. м многоквартирного жилья и более 129 тыс. кв. м индивидуальных жилых домов.

По доле собственных доходов консолидированного бюджета Краснодарского края в собственных доходах в целом по РФ Краснодарский край в 2010 г. и 2011 г. занимает 7 место после г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московской области, Ханты-Мансийского автономного округа, Красноярского края и Свердловской области. В 2012 г. край занял первое место в округе и четвертое – среди всех регионов России, уступив лишь финансово-экономическим центрам – Москве, Московской области и Санкт-Петербургу. Примечательно также, что из всех регионов России, относящихся к аграрно-промышленным, лишь Кубань получила доход свыше 100 млрд. руб. Высокие позиции края по данному показателю обусловлены не только хорошим развитием экономики в целом, но и значительными инвестициями [1].

Анализ структуры расходов краевого бюджета по разделам функциональной классификации расходов за 2011–2013 гг. с целью выявления приоритетов расходовании средств краевого бюджета и их динамики показал, что наибольшую долю расходов в краевом бюджете в 2012 г. занимают расходы на национальную экономику (27,1 %), при этом отчетливо просматривается тенденция к увеличению удельного веса этих расходов в краевом бюджете за исследуемый период. Вторые по значимости расходы в региональном бюджете – расходы на здравоохранение, физкультуру и спорт (20,8 % объема расходов краевого бюджета), третьи – расходы на социальную политику (18,5 %), на образование (15,5 %). Намечилась позитивная тенденция в структуре расходов бюджета Краснодарского края по прогнозным данным в 2013 г. Так, удельный вес расходов на образование увеличивается в 2013 г. на 7,96 процентных пункта в общем объеме расходов краевого бюджета по сравнению с 2012 г.; на культуру, кинематографию, средства массовой информации – на 1,47 и на жилищно-коммунальное хозяйство – соответственно на 3,11 процентных пункта, на общегосударственные вопросы – на 3,47 процентных пункта [2].

Анализ функциональной классификации расходов краевого бюджета по всем разделам и подразделам, относящимся к социально-культурной сфере (расходы на здравоохранение, образование, социальную политику, физическую культуру и спорт культуру, кинематографию) позволяют сделать вывод, что краевой бюджет является преимущественно социально ориентированным, что позволит достичь реальных конечных социально-экономических результатов, но в среднесрочной перспективе предстоит реализовать следующие мероприятия:

- ориентировать структуру и динамику расходов бюджета на достижение заявленных стратегических и среднесрочных целей исходя из четко определённых индикаторов их исполнения; применять в полном объеме все действующие нормы в части формирования трёхлетнего бюджета;
- внедрить программно-целевые принципы организации деятельности исполнительных органов государственной власти и органов местного самоуправления; поэтапно перейти к утверждению «программного» бюджета;
- оптимизировать расходы посредством чёткого определения приоритетов использования бюджетных средств и установления государственного (муниципального) задания на оказание услуг всем участникам бюджетного процесса;
- повысить эффективность деятельности по обеспечению государственных (муниципальных) услуг за счет модернизации и реорганизации системы бюджетных учреждений в соответствии с Федеральным законом № 83 [3];
- провести комплексную инвентаризацию и оптимизировать бюджетные обязательства, без снижения объёмов и качества услуг, оказываемых гражданам; исключить условия для неоправданного увеличения бюджетных расходов, включая принятие обязательств сверх доведенных лимитов бюджетных обязательств;
- учитывать необходимость улучшения показателей эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, утвержденных Указом Президента РФ № 825 в ходе планировании и исполнении бюджетов [3];

- реализовать систему мониторинга и оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса в муниципальных образованиях Краснодарского края;
- сократить нерациональные бюджетные расходы, обеспечить режим экономного использования ресурсов, направить усилия потребителей услуг на энергосбережение и повышение энергоэффективности, включая установление для учреждений нормативов потребления, установку приборов учёта топливно-энергетических и других ресурсов;
- оптимизировать расходы на государственное (муниципальное) управление исходя из нормативов и соответствующих методик [4].
- оптимизировать бюджетный сектор и одновременно повысить эффективность деятельности по обеспечению государственных (муниципальных) услуг за счет модернизации и реорганизации системы бюджетных учреждений в соответствии с Федеральным законом №83-ФЗ [2];

Реализация вышеизложенных мер будет способствовать повышению эффективности бюджетной системы, улучшению качества управления бюджетным процессом на региональном и местном уровнях, решению важнейших бюджетных задач, поддержанию бюджетной сбалансированности и эффективности в использовании бюджетными средствами.

Список использованных источников

1. РИА Новости [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://ria.ru/economy/20130611/942709902.html#ixzz2iqh6CQ1P>
2. Бюджет для граждан [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.minfinkubani.ru>
3. Федеральный закон [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140527>
4. Основные направления бюджетной и налоговой политики Краснодарского края [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.depfinance.ru/>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СУЩНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Чиканова Е.С., Штанденко Н.А.

В настоящее время огромное влияние на состояние национальной финансовой системы страны оказывают финансово-кредитные институты. Проблема поиска устойчивого и эффективного развития финансово-кредитных институтов, их функционирование, особенно в условиях глобального финансового кризиса нуждается в дальнейшей теоретической и практической проработанности. Соответственно возникает объективная необходимость рассмотрения и раскрытия инфраструктуры кредитных отношений, выявление их роли в национальной экономике.

С точки зрения этимологии общеизвестно, что «инфраструктура» (от лат. Infra – под, ниже; structure – строение, расположение) обозначает объекты, находящиеся на более низком иерархическом уровне по отношению к высшей функциональной системе, к которой они относятся.

По мнению целого ряда исследователей-экономистов, понятие «инфраструктура» берет начало из методологии военной науки, и представляет целый комплекс военных тыловых зданий, которые обеспечивают бесперебойное функционирование и существование действующих войск. А также необходимо привести позицию методологического аппарата в сфере строительства, «инфраструктура – фундамент, основа для возведения всего строительного объекта».

Во второй половине XX века советские ученые-экономисты исследовали инфраструктуру с точки зрения планирования и размещения производительных сил, при этом инфраструктуре отводили второстепенную роль в развитии плановой советской экономики. В частности, Семенкова Т.И. в своей работе проводит сравнительный анализ понятий «инфраструктура» и «услуга», отмечая, что с одной стороны понятие «инфраструктура» обширнее понятия «услуга», т.к. включает и отрасли реального производства (строительство основных социальных объектов – железные и автомобильные дороги, школы, больницы и т.д.), а также эксплуатацию этих объектов (транспорт, образование и т.д.), однако, с другой стороны категория «услуга» шире понятия «инфраструктура», ибо она оказывает разнообразные бытовые и некоторые культурные услуги населению» [9, С. 17]. Аналогичной методологической позиции придерживается Волчек Н.З., которая в

своей научной работой все отрасли хозяйства подразделила на два основных вида: первый связан с основным производством (структурообразующие, базовые отрасли), второй с рыночной инфраструктурой (отрасли обеспечивающие производство). Раскрывая отрасли обеспечивающие производство, выяснили, что они направлены на решение задач функционирования и развития производства и сферы его обращения [1, с. 17–126].

Другой исследователь Тощенко Ж.Т., рассматривал инфраструктуру как часть материально-технической базы. В целом большинство авторов полагало, что инфраструктура – это те общие условия, без которых невозможен процесс промышленного производства. Красовский В.П. полагал, что инфраструктура – это общие условия, формирующиеся непосредственно, т.е. самим развитием производственных сил, и детерминируются состоянием входящей в них группы отраслей, и прежде всего – транспорта и связи» [4, с. 85–87].

Обобщая воедино различные методологические подходы к трактовке сущности экономической категории «инфраструктура» считаем необходимым отметить, что большая часть из них едина в том, что рассматривают ее как совокупность взаимосвязанных элементов, которые создают условия и способствуют осуществлению производственно-хозяйственной и другой деятельности участников экономических отношений. Однако, было бы методологически ошибочным исследовать инфраструктуру только с позиции элементного состава.

Так с финансовой точки зрения сущность категории «инфраструктура» исследовал Миркин М.Я. в своей работе: «Ценные бумаги и фондовый рынок», согласно позиции автора, инфраструктуру фондового рынка можно разделить на: информационную, правовую, регистрационную сеть, депозитарную и расчетно-клиринговую сеть [6, с. 99]. В работе «Путь к совершенству мирового рынка ценных бумаг» автор раскрывает понятие инфраструктура рынка ценных бумаг, как «глобального инструмента защиты прав инвесторов от кризисных явлений, связанных с падением цен на акции, в которые вложены средства инвесторов» [7, с. 34–57].

Кулик Н.Н. под термином «инфраструктура фондового рынка» понимал как совокупность торговых, расчетно-депозитарных, регистраторских организаций, которые обеспечивают стабильное функционирование фондового рынка и направлены на развитие устойчивого финансового рынка и соответственно национальной экономики [5, с. 13–37].

Однако целью настоящего исследования является рассмотрение теоретических и методических аспектов инфраструктуры кредитных отношений, соответственно необходимо провести сравнительный анализ данного определения для выявления сущностных черт.

В диссертационной работе Грачева А. А., которая дала следующее определение инфраструктуры кредитных отношений, под которым автором понимается регулируемая система, обслуживающая кредитные отношения и обладающая устойчивыми внутренними связями [2, с. 6–7].

В диссертационной работе «Российский ломбард в инфраструктуре кредитных отношений» Шор Инна Михайловна, дала следующее определение инфраструктуры потребительских кредитных отношений, под которым автором понимается совокупность взаимосвязанных между собой кредитно-финансовых институтов, осуществляющие деятельность на рынке ссудного капитала и осуществляющих функции обеспечения нормального и эффективного режима функционирования [10, с. 5–6].

На наш взгляд, наиболее полно сущность инфраструктуры кредитных отношений раскрыл Карташов К.А. в своей монографии «Зарубежный опыт развития сферы ипотечного кредитования и его адаптация к Российским условиям», где автором инфраструктура кредитных отношений рассматривалась, как целостная организационно-экономическая система образующая устойчивые связи между субъектами и финансово-кредитными институтами, в основе которых положена оптимизация распределительного механизма. Далее автором конкретизируется, что институциональная среда кредитных отношений в процессе формирования новых сегментов национальной финансовой системы усиливает: аккумуляцию финансовых ресурсов экономических субъектов на основе предоставления финансовых услуг в форме пассивных операций; эффективно распределяет аккумулированные объемы кредитных ресурсов через систему активных операций на основе пропорциональности и диверсификации кредитного портфеля; обеспечивает финансовую устойчивость системы кредитных отношений через оптимальность распределения ресурсов между финансовыми институтами и заемщиками, а также реализует методы оптимизации распределения денежных потоков через создание эффективного кругооборота денежных ресурсов и обеспечения синхронизации кредитных отношений между сегментами национального рын-

ка [3, с. 13–24]. Это позволило автору раскрыть сущность и взаимосвязи субъектов рыночных отношений в целом и финансово-кредитных в частности и уточнить, что эффективность инфраструктуры кредитных отношений зависит еще и от научных обоснованных принципов и функций финансово-кредитных институтов.

На наш взгляд термин инфраструктура кредитных отношений представляет собой совокупность финансово-кредитных институтов, главной целью которых является деятельность связанная с финансово-кредитным обеспечением экономики, в общем, и снабжение экономико-хозяйственных субъектов финансово-кредитными услугами в частности.

Следовательно, данные финансово-кредитные институты выполняют и решают целый ряд важных макроэкономических задач национальной экономики, а именно: распределение и перераспределение финансовых ресурсов между экономическими субъектами в форме активно-пассивных операций (привлечение временно свободных денежных средств, пропорциональность и диверсификация кредитных портфелей); применение оптимизационно-распределительного механизма, направленного на обеспечение эффективного кругооборота денежных ресурсов между финансовыми организациями и заемщиками, а также синхронизацию финансово-кредитных отношений. Отдельно хотелось бы отметить оснащение кредитным продуктом комплекс базовых отраслей, способствующий устойчивому экономическому росту.

Одной из главных проблем современного общества в целом и российского общества в частности, является неспособность обеспечения финансово-кредитными ресурсами потребности населения. Соответственно, возникла объективная необходимость, в развитии эффективной системы финансово-кредитного посредничества. Организация процессов финансово-кредитного обеспечения, реализуется через посредническую деятельность финансово-кредитных организаций. В целом мотивом деятельности финансового посредника является привлечение денежных ресурсов с их дальнейшим выгодным и эффективным размещением, а у приобретателей финансовой услуги является получение финансовых ресурсов направленных на удовлетворение их разнообразных потребностей.

Далее на наш взгляд необходимо раскрыть основные свойства финансовой услуги, дабы раскрыть ее роль в финансово-кредитной системе. К основным свойствам финансовой услуги в финансовой инфраструктуре можно отнести: создание условий для развития современных финансовых отношений и формирования эффективного процесса воспроизводства в целом; полезный эффект для общества, неотделимый от финансовой услуги и всех составляющих включенных в производство; целевая направленность на объект и субъект управления финансовыми услугами; воздействие финансовой услуги на движение стоимости. Следовательно, финансовые услуги играют важную роль в развитии финансово-кредитной системы. В качестве финансовых посредников выступает огромное количество специализированных финансово-кредитных институтов, одними из которых являются кредитные организации.

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., начавшийся с рынков ипотечного кредитования, еще раз показал высокую рискованность традиционного банковского кредитования даже с использованием механизма полугосударственной секьюритизации.

За последние пять лет в России количество кредитных организации, в целом снизилось, о чем свидетельствуют статистические данные Банка России. Так, число действующих банков сократилось с 1143 в 2007 году до 978 в 2012 году, однако небанковские кредитные организации показали обратную динамику с 46 в 2007 году до 61 в 2012 году. Следовательно, можно предположить, что небанковские кредитные организации, являются востребованными организациями у участников хозяйственной деятельности и их роль в последнее время усиливается [8].

Решение этой глобальной задачи в определенной мере обеспечивается на основе институциональной трансформации субъектной структуры кредитного рынка. Одним из главных аргументом в пользу актуальности предлагаемой проблематики является то, что развитие финансово-кредитных институтов предполагает не просто количественное наращивание объемов кредитных услуг, но и реализацию их качественных параметров развития. Все перечисленные обстоятельства предопределили высокую актуальность, даже практическую злободневность исследовательской проблематики, обусловили постановку цели и задач исследования, сформировали его структуру и логику.

Проблема формирования эффективного и результативного механизма финансово-кредитных учреждений в Российской Федерации сегодня краеугольный камень. Раскрытие потенциала

финансовых институтов, их развитие, обеспечивает инвестиционно-кредитную привлекательность страны, способствует экономическому росту и решает стратегические задачи экономической безопасности государства.

Список использованных источников

1. Волчек Н.З. Производственная инфраструктура в экономике освободившихся стран / в кн.: Очерки политической экономики (развивающиеся страны). М.: Финансы и статистика, 1969. 307 с.
2. Грачева А.А. Развитие инфраструктуры кредитных отношений при реализации программ ипотечного жилищного кредитования: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.10 / Грачева Алла Ахмедовна. Иваново, 2010. 24 с.
3. Карташов К.А. Зарубежный опыт развития ипотечного кредитования и его адаптация к российским условиям: монография / К.А. Карташов. Краснодар: Краснодарский университет МВД России, 2012. С. 13–24.
4. Красовский В.П. К вопросу об инфраструктуре общественного производства / В.П. Красовский // Коммунист, 1978. № 6. С. 85–87.
5. Кулик Н.Н. Совершенствование методов управления оборотными средствами предприятия в условиях переходной экономики: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10 / Кулик Николай Николаевич. Краснодар, 2006. С. 13–37.
6. Миркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок: учебник / Я.М. Миркин. М., Перспектива, 1995. С. 99.
7. Овчинников В.В. Пусть к совершенству мирового рынка ценных бумаг: учебное пособие / В.В. Овчинников. М.: Прогресс, 2009. С. 34–57.
8. Отчет Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx>.
9. Семенкова Т.И. Инфраструктура в сфере услуг / Т.И. Семенкова // Мировая экономика и международные отношения. 1971. №3. С.17.
10. Шор И.М. Российский ломбард в инфраструктуре кредитных отношений: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Шор Ирина Михайловна. Волгоград, 2003. 24 с.

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Чикарина Л.Я., Васильчиков В.М.

Спустя двадцать лет после принятия Конституции Российской Федерации правомерно провести какой-то анализ, как в отношении совершенства ее содержания, так и в отношении реализации ее принципов.

По действующей Конституции РФ существуют три точки зрения:

- 1) она практически идеальна и ее не следует корректировать;
- 2) ее необходимо кардинально пересмотреть, поскольку она не соответствует российским реалиям, то есть провести конституционную реформу;
- 3) с учетом «отработанного срока» она может быть подвергнута некоторой корректировке.

Первая точка зрения принадлежит, разумеется, разработчикам Конституции РФ, прежде всего С.М. Шахраю, который видит в ее критике дилетантский подход. Ссылаясь на данные ВЦИОМ, он отмечает, что текст Конституции читали лишь 18 процентов россиян, 59 процентов – утверждают, что «знакомы с ее положениями», каждый пятый респондент не имеет ни малейшего представления о ее содержании. При этом 45 процентов опрошенных называют возможным и желательным внесение в Конституцию усовершенствований и дополнений.

С.М. Шахрай считает, что даже при существующих недостатках действующей Конституции РФ нет повода к ее пересмотру. Конституция обладает огромным потенциалом: в целом она реализована не более чем на 60% (в частности, приоритет прав и свобод человека над государством реализован на 30%, модель рыночной экономики и социального государства – менее чем на 30%, модель кооперативного федерализма – на 38%, модель президентско-парламентской республики – более чем на 100%, а норма об административном судопроизводстве – на 0%). Так что, по его мнению, Конституцию не нужно переписывать – ей нужно следовать [14].

Второй точки зрения придерживается заведующий кафедрой конституционного и муниципального права МГУ, член Совета Госдумы по совершенствованию законодательства С.А. Авакьян, который считает, что наступила пора осознать, что в России назрели предпосылки для конституционной реформы и, «...если власть прислушается к конструктивным призывам, она имеет все шансы достойно завершить 20-летие, оставить в прошлом просчеты и ошибки, учесть разумные предложения и создать прочный (и спокойный!) фундамент будущего нашей страны. Есть достаточный срок для основательного конституционного реформирования» [7].

Профессор кафедры государственного и административного права Самарского государственного университета, доктор юридических наук, заслуженный юрист РФ Н.А. Боброва выделяет уже не десять, а двадцать недостатков действующей Конституции, среди которых, в частности, отсутствие в ней понятия «благополучие народа» в качестве критерия эффективности власти, равно как отсутствие понятий «интересы народа» и «посредством народа», превращение административных центров субъектов РФ и иных крупных мегаполисов в псевдосамоуправление, ничто общего с местным самоуправлением не имеющее, и т.д. [8].

Третья, довольно осторожная, точка зрения характерна для нынешней правящей элиты, которую Конституция вполне устраивает, а если в ней что-то и корректируется, то только исключительно из соображений укрепления государственной власти, в том числе ее вертикали (продление сроков полномочий Президента РФ и депутатов Государственной Думы ФС РФ, объединение ряда субъектов РФ, Верховного и Высшего Арбитражного судов).

Но, похоже, что в последнее время данная точка зрения может несколько измениться. Такая надежда появилась после выступления Президента РФ В.В. Путина 12 декабря 2013 года с Посланием к Федеральному Собранию Российской Федерации.

По крайней мере, он уделил большое внимание необходимости проведения преобразований в местном самоуправлении: «...мы должны поддержать гражданскую активность на местах, в муниципалитетах, чтобы у людей была реальная возможность принимать участие в управлении своим поселком или городом, в решении повседневных вопросов, которые на самом деле определяют качество жизни.

Сегодня в системе местного самоуправления накопилось немало проблем. Объем ответственности и ресурсы муниципалитетов, к сожалению ... не сбалансированы. Отсюда часто неразбериха с полномочиями. Они не только размыты, но и постоянно перекидываются с одного уровня власти на другой: из района в регион, с поселения на район и обратно...

Районный уровень фактически выхолощен. Его полномочия в сфере образования, здравоохранения, социальной защиты переданы в регионы.

Кроме того, местная власть должна быть устроена так – а ведь это самая близкая власть к людям, – чтобы любой гражданин, образно говоря, мог дотянуться до нее рукой. В этой связи обращаюсь к Всероссийскому совету местного самоуправления, Конгрессу муниципальных образований, к губернаторам, членам Федерального Собрания, правительству Российской Федерации. Давайте посмотрим на эти проблемы еще раз со всех сторон, чтобы наконец привести ситуацию в соответствие со здравым смыслом, с требованием времени.

Повторю, считаю важнейшей задачей уточнение общих принципов организации местного самоуправления, развитие сильной, независимой, финансово состоятельной власти на местах» [5].

То есть, проведенные реформы привели к тому, что в муниципальных образованиях своих учреждений социальной сферы осталось очень мало. Да, эти действия чиновников, реформирующих социальную сферу на муниципальном уровне, нельзя отнести к разряду противозаконных, но вряд ли их можно назвать разумными.

Пока трудно сказать, будут предлагаемые Президентом РФ преобразования конституционными или только законодательными, но однозначно, что часть преобразований, по нашему мнению, потребует внесения корректив в Конституцию РФ.

Это касается, прежде всего, разграничения полномочий в сферах социальной защиты населения, опеки и попечительства, а также здравоохранения.

Так, в 2005 году в результате принятия небезызвестного «закона о монетизации» был ликвидирован муниципальный сектор социального обслуживания.

Хоть это решение и было принято в рамках действующей в нашей стране Конституции, но никак не согласуется с мировыми тенденциями. В большинстве стран, уже много десятилетий занимающихся социальной работой, социальные услуги населению оказываются либо муници-

пальными (коммунальными) службами, либо частными агентствами. А у нас же при практическом отсутствии негосударственных учреждений социального обслуживания был разрушен достаточно хорошо зарекомендовавший себя муниципальный сектор.

Можно было бы ничего не ломать и продолжать придерживаться мировых тенденций в практике социальной работы, но для этого необходимо было внести соответствующие изменения в статью 72 (совместное ведение Российской Федерации и субъектов Российской Федерации вопросов социальной защиты) действующей Конституции, а заодно и поменять такое понятие из советского времени, как «социальное обеспечение» (статья 39).

На первый взгляд, реформирование системы социального обслуживания кажется относительно безобидным, – какая разница клиенту, учреждение какой подчиненности будет ему предоставлять социальные услуги. На самом же деле, это подрывает устои федерализма, так как, по большому счету, снимает ответственность за объемы и качество предоставляемых на местах социальных услуг и не способствует укреплению принципа социальной справедливости.

Федеральный центр снял с себя и обязанности по разработке и утверждению национальных стандартов социального обслуживания населения, передав право установления их органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, но, не предложив какой-либо модели региональных стандартов. В результате, «стандартная» картина по стране получилась довольно пестрой. И граждане Российской Федерации в разных регионах получают разные объемы социальных услуг (исходя из финансовых возможностей субъектов РФ), имея равное конституционное право.

Более того, после принятия 28 декабря 2013 года нового Федерального закона «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» регионы лишились права устанавливать государственные стандарты социального обслуживания населения. Но, самое интересное, такого права этот Закон не дает и федеральному центру [1]. Абсурдная, ситуация!

Конечно, социальное обслуживание населения можно было сохранить за муниципальными образованиями через институт делегирования государственных (региональных) полномочий, но по такому пути пошли немногие субъекты РФ. К тому же часть регионов уже «свернула с этого пути» – почему-то отказалась от переданных государственных полномочий.

Спустя три года под реформирование попала отработанная муниципальная система опеки и попечительства, которая превратилась в государственную и как бы «раздвоилась» между ведомствами: опека над совершеннолетними – система социальной защиты населения, опека над несовершеннолетними – система образования. Но в некоторых регионах эта деятельность продолжает осуществляться муниципальными органами через институт делегирования государственных полномочий.

Под «нож» реформ попало и муниципальное здравоохранение, которого не коснулся «закон о монетизации» и доля организаций которого в системе здравоохранения составляла 72 процента. В последние же годы во многих субъектах РФ муниципальные больницы стали «оптом» передаваться в государственное ведение.

Безусловно, это связано с отсутствием как идеологии развития отечественной системы здравоохранения, так и экономическими возможностями муниципалитетов.

Разработанный Минздравсоцразвития России в 2008 году проект концепции развития здравоохранения до 2020 года оказался не без изъянов и недостаточно комплексным. Тем не менее, еще до утверждения на федеральном уровне идеологии модернизации здравоохранения, названное министерство в спешном порядке, рекомендовало субъектам РФ разработать и утвердить региональные программы модернизации здравоохранения на 2011–2012 годы, что они, в большинстве своем, в начале 2011 года и сделали.

Как показал анализ этих программ, все они страдают отсутствием четкой идеологии модернизации и, в основном, сводятся к укреплению материально-технической базы лечебно-профилактических учреждений и кадрового корпуса. Да и какая идеология в то время могла быть предложена регионами, если она не существовала на федеральном уровне! К тому же, вероятно из-за спешки, эти программы оказались настолько «сырыми», что практически все подверглись неоднократной переработке и, по сути, с «модернизационной» точки зрения, оказались «галочными».

Кроме того, большинство субъектов РФ в плане их реализации почему-то не уложилось в установленный срок: к 1 сентября 2012 года было освоено 64,6 процента (295,4 млрд рублей) из выделенных на региональные программы средств федерального бюджета. Среди явных отстаю-

щих оказались, в частности, Тверская область, которая израсходовала деньги на 39%, а также Москва (43%) и Московская область (43,8%) [10].

25 января 2013 года на заседании Правительства РФ Д.А. Медведев констатировал, что «...на начало года бóльшая часть регионов выполнила программу не полностью – на 75%, может быть, на 80%. Где-то это по объективным причинам, где-то из-за бюрократической волокиты и просто проблем в управлении...» [13].

Е.Г. Камкин, проанализировавший программные материалы по модернизации здравоохранения в 24 регионах России, основными трудностями реализации этих программ называет: создание трехуровневой системы оказания медицинской помощи – 34,8%, ремонт помещений и оснащение их медицинским оборудованием – 30,4%, внедрение стандартов оказания медицинской помощи – 23,9%, информатизация здравоохранения – 10,9% [9, с. 6].

По мнению Е.А. Калмыковой, на результаты модернизации здравоохранения оказала влияние слабая проработка Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» на этапе его подготовки, когда многие поправки экспертов-профессионалов просто не были учтены, а также не были приняты во внимание возможные политические и социально-экономические риски. К существенным упущениям она относит недостаточно хорошее изучение путей, методов и механизмов оптимизации процесса реформы здравоохранения, проводимой в состоянии неопределенности будущего модернизации всей социальной сферы. Большую озабоченность вызывает и тот факт, что при недостаточных экономических ресурсах приоритет модернизации системы здравоохранения будет уделяться региональным источникам финансирования [11]. То есть и этот автор не совсем удовлетворительные результаты модернизации здравоохранения в России увязывает, прежде всего, с отсутствием ее идеологии.

В связи со сложившейся ситуацией Президент РФ В.В. Путин, после проведенного им 31 октября 2012 года совещания по данному вопросу [12], был вынужден рекомендовать продление срока реализации региональных программ на 2013 год. Но ряду субъектов РФ и этого срока не хватило – реализацию своих программ модернизации здравоохранения продлили до 2016 года Республика Хакасия, Оренбургская, Пензенская и Смоленская области.

Следует отметить, что практически во всех регионах программы модернизации здравоохранения являются не единственными в данной сфере – параллельно реализуются приоритетный национальный проект «Здоровье», целевые программы по развитию системы здравоохранения, принятые где-то еще до программ модернизации, а где-то – уже после. В последнее время не до конца реализованные целевые программы стали заменяться государственными программами.

В общем, разнообразных программ по улучшению здравоохранения великое множество, а улучшения охраны здоровья населения как не было, так и нет. И это связано не только с отсутствием идеологии развития отечественного здравоохранения, но и с его мизерным государственным финансированием. А ведь Российская Федерация, как показали объемы затрат на проведение Олимпийских игр в Сочи, – не такая уж бедная страна, не способная найти необходимые средства для обеспечения здоровья нации.

Во многих, экономически менее развитых странах доля расходов на здравоохранение в ВВП значительно выше, нежели в России. Пример тому, Куба – очень бедная страна, но, по оценкам ВОЗ (2012 год), имеющая лучшую в мире систему здравоохранения.

Кстати, подобная «чехарда» с программами имеет место быть и других отраслях социальной сферы, причем не только на региональном, но и на муниципальном уровне. На это тратятся и силы, и бюджетные средства. И, самое главное, отследить эффективность незавершенных программ и объем потраченных на их реализацию средств представляется не очень-то простым делом. В результате, приходится констатировать, что такое сложное, если не сказать запутанное, государственное программно-целевое управление пока не привело к завершению ни одной из провозглашенных реформ в социальной сфере.

Это касается и реформ в сферах образования, науки и культуры и, особенно, в жилищно-коммунальном хозяйстве, которое реформируется уже два десятилетия. Навести порядок в жилищно-коммунальном хозяйстве страны пока никому не удастся, даже с использованием возможностей Президента РФ, который по данной проблеме неоднократно проводил различные совещания и заседания президиумов Государственного и Экономического советов (последнее обсуждение проблем жилищно-коммунального комплекса состоялось 30 января 2014 года на заседании президиума Экономического совета).

Вызывают определенные сомнения, что с такой застарелой, неподдающейся решению проблемой сможет справиться бывший губернатор Вологодской области М.А. Мень, возглавивший специально созданное для этого в ноябре 2013 года Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, который, следует заметить, особенно ничем себя не проявил на региональном жилищно-коммунальном «поприще».

Причина в отмеченном выше программном «шарахании» кроется не только в отсутствии необходимых бюджетных средств, но, по-видимому, и в недостаточной компетенции государственных управленцев, а также в их исполнительской дисциплине. Иначе, как можно объяснить невыполнение указов Президента РФ, которые В.В. Путин подписал сразу же после инаугурации 7 мая 2012 года, в частности, «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [2], «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» [3] и «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» [4].

Несмотря на наложение двум министрам дисциплинарных взысканий за неисполнение «майских» указов, ситуация с реализацией их положений остается непростой, на что обратил внимание Президент РФ 12 декабря 2013 года в своем Послании к Федеральному Собранию Российской Федерации: «С издания указов прошло полтора года. Вы знаете, что я отмечаю? То ли делается так, что это вызывает негативную реакцию в обществе, то ли вообще ничего не делается. Конечно, при такой работе мы не достигнем поставленной цели.

Проведение преобразований затянулось, и затянулось недопустимо. В результате люди, потребители услуг кардинальных изменений не чувствуют. Мы выделяем огромные ресурсы, но если не проводить реформы, вместо качества будут расти только неэффективные расходы, раздуваться управленческий аппарат, что и происходит часто на практике» [5].

Однако, причина здесь, скорее всего, все же не столько в нерадивости чиновников (почему же тогда они, в подавляющем большинстве, остаются на своих должностях?), сколько в не таких уж огромных ресурсах, выделяемых на социальную сферу. Все же прекрасно понимают, что объемы финансирования социальной сферы зависят от развития экономики. А поскольку темпы прироста ВВП существенно снизились за последнее время, то стоит ли ожидать увеличения денежных вливаний в социальную сферу со стороны государства. В этом можно убедиться, посмотрев разработанные Минфином России «Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов», согласно которым расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации по отношению к ВВП 2013 года (в процентах) по всем социальным разделам к 2016 году сократятся (за исключением физической культуры и спорта – останется на уровне 0,3 %), а именно:

- социальная политика – с 12,8 до 11,1%;
- здравоохранение – с 3,7 до 3,4%;
- образование – с 4,3 до 4,0%;
- культура и кинематография – с 0,6 до 0,5%.

Расходы на жилищно-коммунальное хозяйство, которое, в определенном смысле, тоже можно отнести к социальной сфере, за этот же период сократятся с 1,7 до 1,5% [6].

Таким образом, остаточный принцип финансирования социальной сферы в нашей стране остается в действии на ближайшую перспективу. А это не способствует улучшению благосостояния (качества жизни) населения, так как далеко не в полной мере реализуются его конституционные права, и, в конечном итоге, укреплению безопасности российского государства.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» // Российская газета, № 295, 30.12.2013.
2. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» // Российская газета, № 102, 09.05.2012.
3. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения» // Российская газета, № 102, 09.05.2012.
4. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» // Российская газета, № 102, 09.05.2012.
5. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации (12.12.2013) // СПС «Консультант Плюс».

6. Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов // СПС «Консультант Плюс».
7. Авакьян С.А. Десять причин для конституционных реформ в России // Независимая газета. 2012. 16 октября.
8. Боброва Н.А. 20 лет и 20 недостатков Конституции России // Конституционное и муниципальное право, 2013. № 3. С. 33–37.
9. Камкин Е.Г. Реализация программ «Модернизация здравоохранения субъектов Российской Федерации»: опыт медико-социологической экспертизы: автореф. дис. ... канд. мед. наук. Волгоград, 2013. 24 с.
10. Николаева Д. Реформа здравоохранения не укладывается в срок // Коммерсантъ, № 205 (4990), 31 октября 2012.
11. Калмыкова Е.А. Особенности современной политики модернизации здравоохранения в Великобритании и России // Теория и практика общественного развития, 2013. № 8. – [Электронный ресурс] // <http://www.teoria-practica.ru/ru/8-2013.html>.
12. Совещание о реализации региональных программ модернизации здравоохранения (Московская область, Ново-Огарево, 18 декабря 2012 г.) // <http://www.kremlin.ru/news/16739>.
13. Стенограмма заседания Правительства Российской Федерации от 25 января 2013 г. // <http://правительство.рф/stens/22521/>.
14. Шахрай С.М. Совесть политического класса // http://www.gazeta.ru/comments/2013/05/08_x_5315593.shtml.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Читанова Н.Б.

Одной из наиболее значимых социальных сфер является трудовая, так как через трудовую деятельность индивид развивается как личность и профессионал, что в свою очередь выступает главной ценностью для организаций. Изменения в производственном процессе, вызванные научно-техническим прогрессом, предъявляют более высокие требования к трудовым ресурсам: знания, опыт, наличие творческого и образовательного потенциала, мобильность и коммуникабельность, самостоятельность и ответственность за принимаемые решения. В свою очередь инновационный тип экономического роста предусматривает максимальную степень реализации полезного потенциала человека, требует постоянного прироста знаний. Данный вывод сформулирован Дж. Ходжсоном и основывается на следующих принципах:

1. Производственные процессы и продукты в ведущих отраслях экономики становятся все более сложными и высокотехнологичными. Соответственно возрастающая сложность становится присуща всем видам социальной деятельности, как в сфере производства, так и в сфере потребления.
2. Для выполнения ряда производственных задач требуется все больше знаний и трудовых способностей. Рост квалификации наблюдается во многих секторах экономики, что обуславливается увеличением сложности и комплексности производственных задач.
3. В условиях диверсифицированного ассортимента продукции потребитель также сталкивается с еще более сложной задачей оценки качества и степени пригодности предлагаемых товаров и услуг.
4. Наряду со способностями общего характера во все большей степени требуются специализированные уникальные навыки.
5. Расширяются использование и передача информации, она начинает играть все большую роль в экономической и общественной деятельности.
6. В экономическую и социальную жизнь все яростнее вторгается неопределенность [1. с. 32].

В этой связи изменение структуры экономики и методов ее регулирования объективно влечет за собой изменение спроса на рабочую силу, как в количественном, так и в качественном аспектах. Качественные изменения должны произойти и в управлении персоналом.

Качество управления следует рассматривать как в экономическом, так и социальном аспектах. Наиболее содержателен экономический аспект, когда качество управления рассматривается

как интегрированная характеристика умения предприятия успешно вести бизнес. При оценке социальной значимости выработанных решений принимается во внимание, как они влияют на условия и привлекательность труда, развитие творческих способностей личности и расширение возможностей ее самовыражения, обеспечение социальной справедливости, повышение квалификационно-образовательного уровня работников предприятия.[2].

Сегодня проблемы социальной ответственности бизнеса приобретают в России особую значимость, как для самих предпринимателей, так и для общества в целом.

Социальная ответственность бизнеса предполагает особую систему отношений предпринимателей со всеми вовлеченными в сферу их деятельности сторонами: наемными работниками, потребителями, поставщиками, местными и федеральными властями.

Социально ответственный предприниматель обладает рядом критериев, к числу которых относится:

- рыночная целесообразность;
- учет интересов наемных работников;
- деловая этика партнеров по бизнесу;
- учет интересов государства.

Анализ развития социально ответственного поведения позволяет выделить несколько уровней социальной ответственности бизнеса:

– базовый уровень заключается в добросовестном выполнении своих прямых обязательств перед обществом и государством: регулярная выплата заработной платы, размер которой должен обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы различной квалификации; соблюдение норм трудового законодательства; своевременная и в полном объеме выплата всех положенных налогов; обеспечение установленных стандартов качества продукции;

– второй уровень связан с развитием партнерских внутрифирменных отношений с работниками: повышение квалификации, улучшение условий труда, пенсионное обеспечение, страхование работников и членов их семей;

– третий уровень предусматривает осуществление благотворительных, социальных, инвестиционных проектов за пределами компании, то есть фактически участие бизнеса в разработке и осуществлении социально-экономической политики в стране.

Таким образом, бизнес должен быть постоянно ориентирован на свою социальную ответственность в трех областях: экономика, экология и социальная политика предприятия. И лишь затем по значимости идут благотворительность и спонсорство. Иллюстрацией данной модели является опыт крупных российских корпораций, где все более четко выравниваются доли ответственности партнеров за социальное благополучие работников и развитие предприятия. Социальная ответственность корпораций реализуется в форме комплексной программы субсидирования образовательного уровня сотрудников компании, больниц и учреждений культуры, обслуживающих работников компании, финансовой поддержки местных сообществ, реализующих конкретные проекты социального обеспечения.

Вместе с тем, социальная ответственность не является нормой для малого и среднего бизнеса, нет согласованности интересов собственника, наемных работников и выгоды для общества в целом. Наиболее остро эти проблемы проявляются во взаимоотношениях с трудовыми ресурсами:

– низкая степень мотивации персонала. Во многих организациях отсутствуют стандарты и регламенты по оплате труда, и системы стимулирования труда в итоге становятся непрозрачными. Вознаграждения выплачиваются по личному усмотрению начальника и его ближайшего окружения. Практикуется прием молодых работников с «испытательным сроком» и с низкой зарплатой. Очевидная несправедливость в оплате труда вызывает конфликты, зачастую заканчивающиеся увольнением. Сегодня бизнес экономит на зарплате, рассматривая ее как часть своих издержек, увеличение которых снижает конкурентоспособность продукции. С одной стороны, это так, но с другой – бизнес должен понять, что достойная зарплата позволяет человеку тратить деньги на поддержание своего здоровья, образование, культуру. И в этом смысле для работодателя – это не издержки, а инвестиции в человеческий капитал;

– короткие трудовые договоры. Негативное влияние на состояние трудовой сферы оказывает нынешняя ситуация на рынке труда, характеризующаяся превышением предложения рабочей силы над спросом на нее, когда у работодателя не возникает серьезных проблем с привлечением кадров. Особенно страдают работники, не обладающие специфическим человеческим капи-

талом, которым легко найти замену. Следовательно, работодателям как субъектам социального партнерства, зачастую не выгодно заниматься переобучением своих сотрудников, так как они ориентированы на приобретение готовых специалистов. Однако работодатели не учитывают того, что для эффективной работы специалиста необходима адаптация в рамках конкретной компании, изучение особенностей ее товаров и услуг. Только долгосрочный наем обеспечивает целесообразное использование человеческого капитала, содействует росту производительности труда и эффективности производства;

– стремление к наиболее быстрым способам роста доходов компании. Следует отметить, что, располагая различными видами ресурсов для обеспечения своей деятельности, большинство российских фирм придает приоритетное значение финансовым ресурсам, и только потом всем остальным – материальным, информационным, человеческим. Главная цель работодателей – сокращение налоговых выплат государству. Изворотливость и ловкость предпринимателей приводит к негативным последствиям для трудовых ресурсов: несвоевременное оформление трудового договора с работниками; смена юридического лица, что влечет за собой увольнение работников; выплата зарплаты в конвертах, следовательно, снижение выплат в страховой, пенсионный и другие фонды. Трудовые ресурсы осознают все негативные последствия «серых денег», однако вынуждены (в основном молодые люди) принимать условия работодателей (пенсионный возраст наступит еще не скоро, а сегодня надо приобретать опыт и стремиться к карьерному росту).

Таким образом, в результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- во-первых, формы проявления социальной ответственности бизнеса фактически представляют собой социальную деятельность, осуществляемую в собственных интересах;
- во-вторых, для российского бизнеса характерно распространение неформальных отношений в бизнес-среде, игнорирование юридических норм;
- в-третьих, слабость гражданского общества и социального партнерства.

Формирование социально ответственного поведения в предпринимательской среде возможно только при целенаправленной поддержке со стороны государства и его активном участии в решении социальных проблем. Социальная ответственность бизнеса не может ограничиваться только своевременной уплатой налогов и выплатой достойной заработной платы. Он должен взять на себя дополнительные социальные обязательства. От того, насколько успешно фирмы сумеют объединить усилия с государством и общественными организациями в формировании активной стратегии социального развития, во многом будут зависеть конкурентоспособность и продуктивность бизнеса.

Список использованных источников

1. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности. // Вопросы экономики. 2001. № 8.
2. Гукасян З.О. Трансформация подходов к оценке качества управления в условиях глобализации // Экономика-правовые проблемы бизнеса в контексте инновационного развития. Материалы междунар. науч. конференции. Краснодар: ЮИМ, 2008.

ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ФОРМА МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА

Шаховская Л.С., Аракелова И.В.

В настоящее время трансформационные процессы в российской экономике происходят в условиях постоянных конъюнктурных колебаний на глобализирующихся рынках. Анализ современных тенденций в мировой и российской экономике свидетельствуют о наступлении рецессии. Принимаемые меры защиты национальной экономики, в том числе бизнеса, не дают нужного эффекта в краткосрочном периоде. В этой ситуации целесообразно задействовать какие-то нетрадиционные альтер-нативные экономическим источники развития, связанные не только с экономической деятельностью людей. Продолжающаяся социализация рыночных процессов, убеждает нас в том, что в современных условиях дополнительным источником развития национальной экономики могут стать общественные ресурсы. Общественные ресурсы экономического развития – это нематериальный потенциал самого населения страны, выражающийся в его способ-

ности самостоятельно решать социально-экономические проблемы общества на различных уровнях существования и мотивировать все ветви власти на принятие и соблюдение законодательства в интересах всех слоев населения, а не отдельных социальных слоев или групп (правлящей элиты, олигархической верхушки, силовых органов и т.п.). На сегодняшний день к наиболее сформировавшимся институциональным формам общественных ресурсов можно отнести Гражданское общество (ГО), социальную ответственность бизнеса (СОБ) и отношения социального партнерства (СП). Причем, в структуре общественных ресурсов все три формы неразрывно связаны, дополняя и обогащая друг друга.

Остановимся более подробно на ресурсе СОБ. Под СОБ мы понимаем такую систему предпринимательской деятельности, которая отвечает интересам всех субъектов хозяйствования, включенных в воспроизводственный процесс в условиях рыночной экономики (предпринимателей, наемных работников, государства). Формы проявления социальной ответственности бизнеса могут быть весьма разнообразны, но наиболее важной из них является социальное инвестирование – любые вложения в человеческое развитие и среду его обитания [1, с. 7]. Мы согласны с мнением о том, что «важным моментом в развитии социальной ответственности бизнеса, на наш взгляд, является усиление интеграционных процессов, то, что компаниям не обязательно бороться в одиночку за социальную ответственность. Они могут вступать в партнерство как с другими компаниями, так и с некоммерческими организациями для достижения успеха» [2, с. 54]. При этом решается несколько задач. Во-первых, это необходимо для выработки единых правил, стандартов для реализации различных направлений социальной ответственности. Во-вторых, в период рецессии малый и микро бизнес становится наиболее уязвимым сектором экономики. Объединение позволит, минимизируя транзакционные издержки, решить вопросы, связанные с расширением клиентской базы за счет партнеров, получением доступа к новым рынкам (рынкам партнеров), удержанием имеющихся клиентов за счет наиболее полного удовлетворения их потребностей. И как следствие, максимизация прибыли участников альянса. Маркетинговым инструментом, позволяющим объединить предприятия малого и микро бизнеса, является *партнерская программа лояльности*. Под *партнерской программой лояльности* мы понимаем сотрудничество между субъектами хозяйствования, осуществляющими свою деятельность в различных отраслях и на различных рынках по удовлетворению потребительских предпочтений. Партнерская программа лояльности основана на добровольном согласии участников представлять льготы потребителям товаров и услуг, тех компаний, которые разделяют лояльное отношение к клиентам друг друга. В основе успешного партнерства в рамках партнерской программы лояльности лежат отношения в «*триаде лояльности*», а именно «руководство компании – персонал», «персонал – потребитель», «руководство компании – бизнес-партнер». Таким образом, концептуальной основой при разработке Программы лояльности является *ценностное управление* или *loyalty management*, что отражено на рисунке 2. На наш взгляд, ценностное управление включает в себя:

1) *Создание ценности организации для потребителя за счет предоставления индивидуальных услуг.*

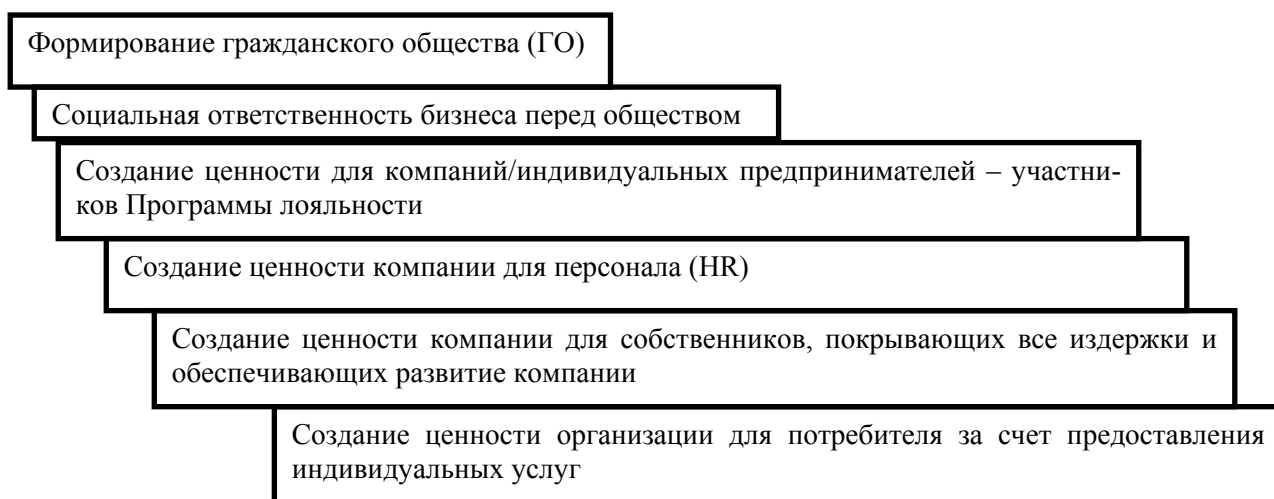


Рис. 1. Сущность концепции ценностного управления (на макро- и микроуровнях экономики).

Источник: [2, с. 111]

2) *Создание ценности компании для собственников, покрывающих все издержки и обеспечивающих развитие компании.*

3) *Создание ценности для компаний/индивидуальных предпринимателей – участников партнерской программы лояльности.*

4) *Создание ценности компании для персонала (HR).* Успешность внедрения Программ лояльности во многом зависит от мотивации, квалификации и подготовленности персонала, непосредственно контактирующих с потребителем. Одной из главных задач современного менеджмента является удовлетворенность и лояльность персонала.

5) *Социальная ответственность бизнеса перед обществом.* Программа лояльности подразумевает утверждение принципов честного, цивилизованного бизнеса, обеспечение высокого качества и конкурентоспособности товаров/услуг потребителям, направлена на реализацию стратегии компании в социальной сфере, на участие компании в развитии интеллектуального и духовного потенциала общества. Представители российского бизнеса четко осознают, что их благосостояние напрямую зависит от благополучия населения, корпоративная социальная ответственность перед обществом напрямую влияет на деловую репутацию компании.

6) *Формирование гражданского общества (ГО).* Небольшой российский опыт говорит о возможной высокой эффективности применения программ лояльности в совместных проектах бизнеса и государственной власти, например, в отношении малообеспеченных и социально незащищенных слоев населения.

Таким образом, в основе механизма формирования лояльности лежит, во-первых, удовлетворение потребностей, во-вторых, мотивы и выгода от взаимодействия. На рисунке 2 отображена возможная схема взаимодействия в рамках партнерской программы лояльности. При этом классификационным признаком сегментации потребителей при создании Программы лояльности может быть и возрастной, и половой признак, и социальный статус, и потребляемые товары/услуги. Различные сегменты потребителей могут быть клиентами одних и тех же компаний и учреждений, что отражено на рис.2. Все зависит от целей и задач конкретного проекта, его глубины и сложности.

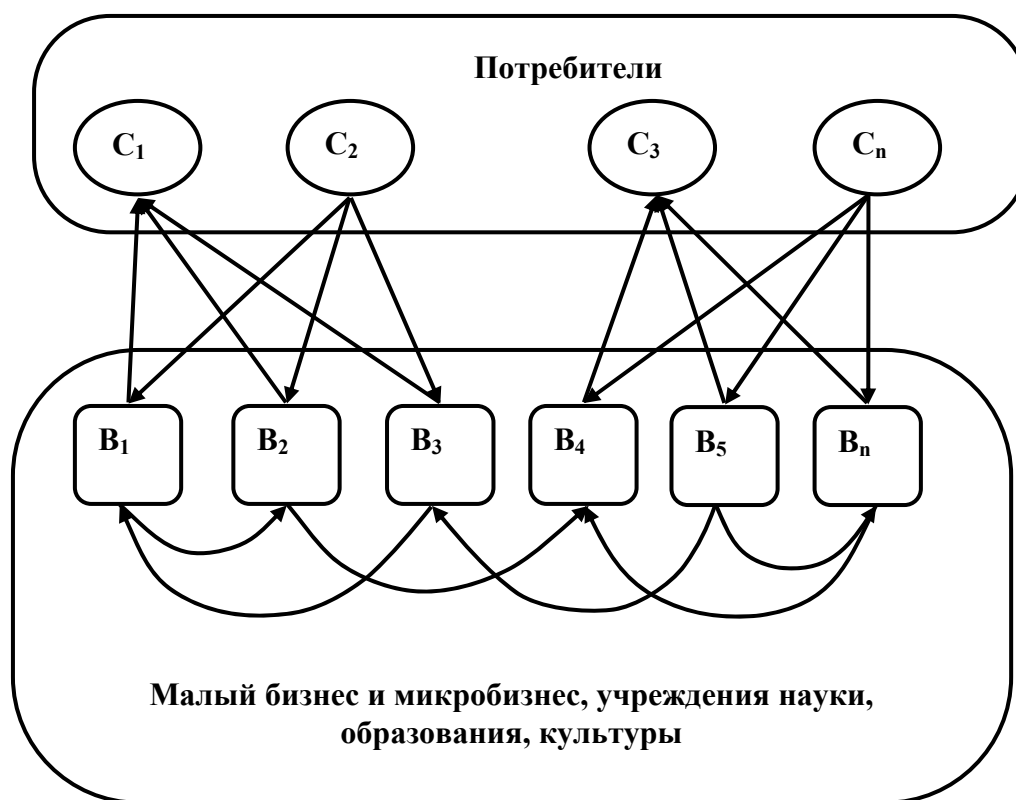


Рис.2. Партнерская лояльности потребителей: связи и взаимодействие, где C₁, C₂,..., C_n – сегменты потребителей, B₁, B₂,..., B_n – компании-участники Программа лояльности потребителей. Источник: [2, с.105]

В России создание объединений регламентируется, прежде всего, Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ), Федеральными законами РФ «О некоммерческих организациях» и «Об общественных объединениях», «Об обществе с ограниченной ответственностью», Налоговым кодексом РФ, законом «О защите прав потребителей». По российскому законодательству возможны следующие формы объединений компаний – участников/ лиц: простое товарищество (договор о совместной деятельности), общество с ограниченной ответственностью, ассоциация (союз), некоммерческое партнерство, программы лояльности партнеров. Отметим особенности представленных объединений.

1) *Простое товарищество*. Данное объединение не приводит к созданию юридического лица. Следовательно, не требуются затраты, связанные с регистрацией юридического лица. По статье 1041 ГК РФ простые товарищества могут создаваться с целью извлечение прибыли. Широкая сфера применения. Неограниченность числа участников. Бессрочное действие договора, либо период определяется по усмотрению сторон. Необходимость ведения одним из участников договора простого товарищества бухгалтерского учета, учета выпускаемых клиентских карт, создание клиентской базы. Таким образом, вся ключевая информация концентрируется у одного участника. Этот факт является как положительным, так и отрицательным. Согласно ст. 1047 ГК РФ предполагается солидарная ответственность участников простого товарищества по общим обязательствам, если договор простого товарищества был направлен на осуществление предпринимательской деятельности. Это означает, что клиент имеет право потребовать у любой компании-участника возмещения убытка в случае не предоставления одним из участников товарищества скидок, не начисления бонусов, либо иных необходимых льгот, например, по программе лояльности.

2) *Общество с ограниченной ответственностью*. В рамках общества с ограниченной ответственностью (ООО) проводником Программы лояльности потребителей (ППЛ) может быть независимый оператор, зарегистрированный в форме общества с ограниченной ответственностью. Деятельность операторов направлена на продвижение ППЛ своих партнеров и получение собственной прибыли. Компаниями-участниками ППЛ могут быть торговые сети, аптеки, театры, музеи. Имея клиентскую базу, организуя директ-маркетинговые акции, оператор может управлять лояльностью к клиентам компаний-партнеров. Оператор владеет информацией о среднем чеке, частоте покупок, о структуре клиентов по каждому предприятию-участнику и способен проводить маркетинговые исследования по изучению потребительского поведения клиентов. По мнению экспертов, компании-участнику обойдется дешевле внедрение и поддержка программы лояльности, если оплачивать услуги оператора. Так, по оценкам специалистов, первоначальные материальные затраты на реализацию ППЛ для самой компании составят не менее \$ 200 тыс., в том числе на необходимое программное обеспечение и эмиссию 100 тыс. карточек, а также дополнительные ежемесячные расходы, связанные с поддержкой Программы составят \$ 50 тыс. и призы для покупателей – от 1% до 10% выручки по желанию самой компании. Оператор же освобождает своих партнеров от первоначальных материальных затрат. Как правило, доходы оператора складываются из оплаты комиссии в размере 5-10% от общей суммы покупок, совершенных по карте альянса, взносов предприятий – участников программы лояльности. Для компаний членов альянса годовой дополнительный прирост в продажах за счет участия в ППЛ может составлять 10–15%^а.

3) *Ассоциация (союз)*. На основании закона «О некоммерческих организациях» (ст. 11) коммерческие организации по договору между собой могут создавать объединения в форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица. Ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов. Члены несут субсидиарную ответственность по обязательствам этой ассоциации (союза) в размере и в порядке, предусмотренном ее учредительными документами.

4) *Некоммерческое партнерство*. Некоммерческим партнерством признается основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членами в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных, управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ. Некоммерческое партнерство не отвечает по обязательствам своих членов. Члены некоммерческого партнерства не отвечают по его обязательствам. В отличие от простого товарищества, ассоциация (союз), неком-

мерческое партнерство, общество с ограниченной ответственностью требуют регистрации, что приводит к дополнительным материальным и временным затратами участников.

С 1 июля 2012 года в силу вступил Федеральный закон РФ «О хозяйственных партнерствах». В главе 1 статьи 2 данного закона «хозяйственным партнерством признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью, которой в соответствии с настоящим Федеральным законом принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством». Число участников партнерства не должно быть более 50 человек. Участниками партнерства могут быть граждане и (или) юридические лица. Каждый участник партнерства обязан внести вклад в складочный капитал партнерства. Необходимо отметить, что каждый участник партнерства имеет право знакомиться с бухгалтерской и иной документацией, получать информацию о деятельности партнерства. Таким образом, установленные стандарты, соглашения об управлении партнерством дают возможность доступа к клиентским базам данным, финансовой документации, позволяют обеспечить прозрачность деятельности партнерства, снимают подозрения и недовольства. Это очень важный момент. Поскольку в российской практике есть не всегда положительный опыт формирования отношений между партнерами в программе лояльности. Действительно, прозрачность, доверие, являются ценностями, которые влияют на качество, долгосрочность, масштаб, эффективность деятельности партнерства и лояльность партнеров друг к другу.

В России партнерские программы лояльности набирают все большую популярность. В настоящее время эти программы представлены в различных потребительских сегментах, а именно: банковский, розничный (парфюмерно-косметические сети, сети гипермаркетов), туристический, железнодорожный, авиапассажирский транспорт, почта России, Интернет-торговля потребительскими товарами, автозаправочные станции. Необходимо отметить, что партнерских программ лояльности мало представлено в вузах России. А ведь этот маркетинговый инструмент позволит привлечь как абитуриентов, так и партнеров (представителей среднего, малого и микро бизнеса), что в перспективе положительно отразится на эффективности бизнеса, вуза. Тем более, что одним из критериев эффективности вуза, будет трудоустройство выпускников. Примером реализации партнерских программ лояльности на российском потребительском рынке являются программы лояльности «СПАСИБО от Сбербанка», страховой компании «Альфа-Страхование», «Аэрофлот», «Связной-клуб», книжного Интернет-магазина «OZON», почты России «Любимый клиент», ОАО Российские железные дороги «РЖД Бонус». Факторы, влияющие на низкую эффективность реализации программ лояльности потребителей, можно разделить на *внешние* и *внутренние*. Внешние факторы, влияющие на результативность реализации программ лояльности: 1) Несогласованность в работе, слабость партнеров-участников программы. 2) Низкие барьеры для выхода потребителя из программы лояльности. 3) Высокие барьеры для партнеров на входе в проект. 4) Недостаточное понимание со стороны потребителя своих прав в процессе участия в кобрендовой (партнерской) программе. Внутренние факторы предприятия, влияющие на низкую результативность реализации программ лояльности: 1) Неподготовленный персонал компаний – участников программы. 2) Недостаточная материально-техническая база для реализации программы. 3) Безразличие к мнению и отзывам, пожеланиям, идеям и предложениям клиентов. 4) Отсутствие информационных баз с картами лояльного клиента. Например, возникает проблема, если клиент забыл карту дома. 5) Отсутствие клиентской базы. 6) Отсутствие обратной связи с клиентами-участниками программы. 7) Отсутствие горячей линии для вопросов клиентов. 8) Отсутствие анализа результатов реализации программы. 9) Недостаточная рекламно-информационная поддержка программы. 10) Двойные стандарты со стороны продавца. Недобросовестность продавца по отношению к потребителю-участнику программы.

Подводя итог, можно отметить, что объединение бизнес-партнеров в рамках партнерской программы лояльности требует наличия концепции реализации программы, единых стандартов, регламентов, оценки эффективности, разделяемых участниками партнерской программы. По своей сути партнерская программа лояльности – это современный инструмент обеспечения конкурентоспособности компаний малого и микро бизнеса, «спасательный круг» в условиях экономического кризиса и высочайшей конкуренции. Прежде всего, за счет наиболее полного удовлетворения имеющихся клиентов и привлечения новых.

Степень заинтересованности, выгодности участия определяет во многом уровень лояльности участников друг к другу и к проекту в целом. В настоящее время появляется все больше

форм объединений, регламентированных законодательством Российской Федерации. Вопрос какую форму объединения выбрать для программы лояльности участники решают самостоятельно. Поскольку каждая форма предполагает права, обязанности, долю ответственности. Многолетний зарубежный опыт реализации подобных программ доказал свою эффективность. Российскому малому и микро бизнесу для укрепления своих позиций в условиях высокой конкуренции и глобализации экономики необходимо использовать имеющийся опыт.

Список использованных источников

1. Шаховская Л.С., Аракелова И.В. «Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса. Известия Волгоградского государственного технического университета: межвуз. сб. науч. ст. № 14 (87). – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2011. 196 с. (Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива). Вып. 12.

2. Программы лояльности как форма социальной ответственности бизнеса перед обществом: монография / Л.С. Шаховская, И.А. Морозова, А.Ф. Джинджолия, И.И. Решетникова, И.В. Аракелова, А.А. Сергеев; ВолгГТУ. Волгоград, 2012. 132 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Шевченко О.П.

Выбор путей повышения эффективности трудового потенциала зависит от стратегической цели, решаемой организацией. На первое место могут быть выдвинуты мотивационные либо организационные факторы повышения эффективности труда. Кроме того, особенностью труда работников торговли является то, что они не производят новые товары, а продают уже произведенные. В результате, на производительности их труда сказывается состояние экономики в целом. Однако чтобы названные объективные факторы были реализованы, нужны коммерческие усилия и умения торговых работников. Они должны изучить покупательский спрос и торговую конъюнктуру и на этой основе формировать заказ на производство и поставку товаров. Следовательно, налаженная коммерческая работа – важное условие роста производительности труда работников.

Немаловажную роль играет качество торгового обслуживания, предполагающее создание максимума удобств для покупателя, хорошее его информирование о товарах, новинках, поступающих в продажу. Качество торгового обслуживания позволяет существенно повысить производительность труда за счет привлечения покупателей, хотя требует дополнительных затрат труда торговых работников. Повышают производительность труда и одновременно качество торгового обслуживания факторы, облегчающие труд работников торговли, а именно: предварительная расфасовка и упаковка товаров в промышленности, механизация погрузочно-разгрузочных работ, внедрение прогрессивной торговой техники, более широкое применение элементов самообслуживания и т.д. Важным фактором роста производительности труда является рациональная организация труда, внедрение мероприятий научной организации труда, которая основана на новейших достижениях науки и передовой практики.

Очень многое зависит и от личных качеств работников, их квалификации, стажа практической работы. Сказывается на производительности труда уровне мотивации продавцов, специалистов и руководителей торговли.

Для повышения эффективности использования персонала торгового предприятия прежде всего, необходимо повысить производительность труда. Основным резервом увеличения производительности труда работников является увеличение объема продаж. Также при увеличении объёмных показателей необходимо увязывать их с таким показателем как прибыль. В условиях рыночной среды оценка работы персонала является одним из основных факторов, определяющих дальнейшее развитие организации. В этой связи ставится цель сделать конкретные практические предложения по разработке и совершенствованию системы оценки работы персонала, направленные на повышение эффективности труда персонала организации.

Создание системы оценки персонала, основанной на инновационных современных методах, при отборе позволило бы наиболее рационально и эффективно отбирать наиболее мотивиро-

ванных кандидатов для работы в современной организации. Построение новой системы оценки в организации будет включать в себя 5 основных шагов:

1. Диагноз проблемы, оценка ситуации;
2. Выявление альтернатив;
3. Оценка альтернатив;
4. Окончательный выбор;
5. Реализация, контроль и обратная связь

Этап 1. Центр оценки применим и в сфере мотивации персонала организации, причем по двум направлениям. Во-первых, само участие в Assessment Center может использоваться как награда, поощрение за работу (например, часто руководитель отбирает для участия в Центре оценки только лучших работников, т.к. проведение Центра оценки обычно дорого обходится организации). Во-вторых, сотрудник, оцененный в ходе Assessment Center как успешный, с большим потенциалом для развития, может быть дополнительно вознагражден организацией.

Этап 2. Выявление альтернатив. Оценив ситуацию как проблемную, мы предлагаем пути решения этой проблемы. В нашем примере можно предложить следующие варианты решения этой проблемы. Существуют, во-первых, различные предложения о субъекте оценки – вопрос о том, кто будет оценивать рядовых сотрудников, необходимо рассмотреть следующие варианты: высшее руководство, линейные менеджеры, менеджеры по персоналу, психологи, аттестационная комиссия, сами сотрудники, клиенты, эксперты со стороны.

Этап 3. Оценка альтернатив. Предложив несколько вариантов решения проблемы оценки персонала в организации теперь необходимо выбрать оптимальный вариант, наиболее эффективный. А эффективность того или иного метода оценки будет определяться следующими критериями:

- полнота, достоверность и объективность отражения результатов;
- экономичность (всех ресурсов);
- учет особенностей работников именно этой сферы.

Выбор альтернатив можно наиболее эффективно осуществить с помощью метода сравнения – сравниваются достоинства и недостатки традиционных методов оценки и нетрадиционных.

Недостатки традиционных методов: (комбинированные, качественные, количественные) сфокусированы на отдельном работнике вне организационного контекста и основываются на субъективном мнении руководителя или окружающих. Они довольно эффективны в крупных иерархических организациях, действующих в условиях достаточно стабильной внешней среды, хотя и не лишены определенных недостатков.

Достоинства традиционных методов: простота в использовании и обработке результатов.

Достоинства нетрадиционных методов: во-первых, новые методы оценки рассматривают рабочую группу (подразделение, бригаду, временный коллектив) в качестве основной единицы организации, делают акцент на оценку работника его коллегами и способность работать в группе. Во-вторых, оценка отдельного сотрудника и рабочей группы производится с учетом результатов всей организации. В-третьих, во внимание принимается не столько успешное выполнение сегодняшних функций, сколько способность к профессиональному развитию и освоению новых профессий и навыков. В-четвертых, нетрадиционные методы оценки легко и точно адаптируются к условиям каждой конкретной организации, на каждом этапе ее развития в соответствии со стоящими перед этой организацией в настоящий момент целей.

На наш взгляд, единственным методом, который может претендовать на универсальность и комплексность, является метод оценочных центров или «Assessment center».

Недостатки нетрадиционных методов: метод Assessment center может потребовать больших затрат времени и ресурсов. Также желательно привлечение экспертов, консультантов, игротехников со стороны – что может быть связано с риском утечки информации, это может представлять угрозу для организации.

Этап 4. Окончательный выбор. Прежде чем принять окончательное решение по выбору того или иного метода, руководство фирмы должно определить, что оно хочет получить в результате оценки, с какой целью оценка проводится. В данном случае руководство ставит задачей – проведение регулярной ежегодной оценки персонала при стабильном развитии организации.

Соответственно, в ходе оценочных мероприятий необходимо будет выяснить потенциал тех или иных сотрудников (т.к. количественные и качественные достижения их работы уже оцениваются и находят свое выражение в доходах всей фирмы и качестве обслуживания клиентов),

их способность к дальнейшему развитию и совершенствованию, их способности и желанию предлагать и воплощать в жизнь новые идеи, т.к. именно от этих качеств в современных динамично меняющихся условиях рынка зависит эффективность, успешность деятельности любой коммерческой организации. Для оценки этих качеств сотрудников считаем наиболее приемлемым и эффективным такой метод оценки, как Assessment Center.

Преимущества метода Центр оценки в оценке персонала по сравнению с другими методами оценки на основе проведенного анализа литературных источников, изучения мнений специалистов, практики применения данного метода, можно выделить следующие:

- можно избежать эмоциональной напряженности, негативных эмоций, обычно связанных с оценкой;
- Assessment Center, как уже говорилось выше, может заменить собой другие методы оценки – например, метод 360 градусов – так как при проведении Assessment Center нет необходимости привлекать клиентов к оценке (эту роль может сыграть и коллега);
- Assessment Center позволяет выявить потенциал сотрудника, его личностные характеристики, обычное поведение в коллективе и т.п., т.е. заменяет собой методы анкетирования, психологического тестирования, составления личностного портрета и т.п.;
- можно искусственно создать критическую, стрессовую, сложную ситуацию, т.к. при использовании других методов сложно оценить поведение в нестандартных ситуациях;
- позволяет выявить социально – психологические проблемы в коллективе, такие, какие не могут быть выявлены при других методах оценки;
- но самым главным преимуществом оценки персонала через Assessment Center считать возможность решения реальных проблем через игру, т.е. Assessment Center может преследовать, в отличие от других методов, несколько целей.

Этап 5. Реализация, контроль и обратная связь.

Исходя из выше изложенного, можно сделать вывод, что повышение квалификации персонала является достаточно результативным мероприятием и должно быть рассмотренным руководством современного предприятия к внедрению. Проведение подобных мероприятий позволит снизить расходы предприятия, и, как следствие, увеличить показатели прибыли и рентабельности.

Руководство организации, наряду с грамотно и хорошо организованной системой подбора на работу квалифицированных кадров, способных в дальнейшем привести фирму к процветанию и всеобщему признанию, в первую очередь должно заботиться о своих сотрудниках, делая условия труда комфортными и удобными, что положительно сказывается как на результатах работы организации в целом, так и увеличении ею продаж товаров в частности.

Список использованных источников

1. Романова О. Оптимизация поведения предприятия в современных условиях // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 3. 231 с.
2. Савинкин А. Как оптимизировать ассортимент // Финансовый директор. 2014. № 5. 227 с.
3. Фасхиев Х.А. Анализ состояния проблемы управления конкурентоспособностью организации сферы услуг // Вестник ТИСБИ. 2014. № 8. 304 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Багратуни К. Ю., Висовень В.А.

Вопросы управления экологической политикой, начиная от регулирования охраны окружающей среды и до рационального использования природных ресурсов, в последнее время породили большую нормативно-правовую базу как внутригосударственного, так и международного характера и широко освещаются в научной литературе и средствах массовой информации (далее – СМИ) [2, 224 с.; 8, 174 с.; 6, с. 18–37, 164–213, 249–276]. Это вполне логично, учитывая, что в отдельных регионах земного шара, в том числе и в некоторых местностях Российской Федерации (далее – РФ), состояние окружающей среды близко к катастрофическому. Например, в Республике Дагестан, Свердловской и Челябинских областях. В мире стало бытовать мнение о том, что государства должны переориентироваться от концепции эгоистичного удовлетворения своих

экономических потребностей в пользу всеобщей экологической безопасности не только окружающей среды, но и человечества.

В связи с вышесказанным особое значение приобретают возможные пути применения механизмов, средств и концепций, которые на данный момент неэффективно используются либо до сих пор не мобилизованы, с целью достижения позитивных практических результатов в области регулирования охраны окружающей.

Проблемы взаимодействия человечества с окружающей природной средой являются сложными, в том числе из-за потребительского отношения человека к природе. В последние годы политика потребительского истощения природы стала давать сбои, поскольку человечеством были достигнуты некоторые естественные пределы воздействия на окружающую среду. Стали острыми вопросы использования более экологически чистых топливных материалов, улучшения систем утилизации отходов, усиление эффективности международного и государственного регулирования охраны окружающей среды, рациональное использование природных ресурсов, в том числе снижение добычи и использования природных ресурсов в потребительских целях и многие другие. В противном случае воздействие окружающей среды не только на само человечество, но и на все живое на нашей планете, будет пагубным. Это может сказаться не только на нынешнем поколении людей, но и на будущих поколениях, которым нынешнее поколение должно обеспечить право на чистую окружающую среду [9, с. 66-70].

Государственное регулирование есть целенаправленное воздействие государства на определенные сферы деятельности общества с целью придания им организованного, упорядоченного характера, обеспечения соблюдения законов и отстаивания государственных и общественных интересов.

Окружающая среда представляет собой совокупность компонентов природной среды, природных, природно-антропогенных и антропогенных объектов [1, ст.1].

Вишняков Я.Д. в своих трудах склоняется к тому, что окружающая среда характеризуется всеми природными условиями, происходящими на планете Земля. При этом она включает в себя живую и неживую природу, экологическое состояние определенных территорий и их взаимодействие с человеческим здоровьем [4, с.7].

Окружающая среда является необходимостью для жизнедеятельности человека, поэтому ее охрана является неотъемлемой частью жизни общества. С точки зрения автора, наиболее точная и ёмкая формулировка понятия охраны окружающей среды дана в Федеральном Законе «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 №7-ФЗ.

Согласно Федеральному Закону «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 №7-ФЗ под охраной окружающей среды в РФ понимается «...деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, общественных и иных некоммерческих объединений, юридических и физических лиц, направленная на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий...» [1, ст.1]. Данное определение является фундаментальным и в определении государственного регулирования охраны окружающей среды.

Государственное регулирование охраны окружающей среды представляет собой воздействие исключительно государственных органов власти на субъекты и процессы экологического права для сохранения и восстановления природной среды, рационального использования и воспроизводства природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий, а также соблюдения экологического законодательства.

Государственное регулирование занимает особое место в области охраны окружающей среды ввиду возможности применения государственными органами мер принуждения для обеспечения экологических требований законодательства [3, с.101].

В системе органов государственной власти в области государственного регулирования охраны окружающей среды в Российской Федерации выделяются 3 типа органов:

1. органы государственной власти общей компетенции;
2. специальные уполномоченные органы государственной власти;
3. иные органы государственной власти, имеющие отдельные экологические функции.

Для эффективности экологических правовых норм недостаточно самих только норм как таковых, а необходимо специальное управленческое воздействие, включающее в себя административные, финансовые, дисциплинарные и экономические факторы.

Государственное регулирование охраны окружающей среды включает в себя:

- разработку законодательных и нормативных актов;
- статистический учет природных ресурсов;
- мониторинг окружающей среды;
- экологический контроль, экспертизы, аудит и т.д.;
- экологическое планирование;
- экологическое прогнозирование;
- экономическое стимулирование природоохранной деятельности;
- разрешение споров в сфере пользования природными ресурсами;
- применение санкций к нарушителям экологических НПА.

Государственное регулирование охраны окружающей среды тесно связано с концепцией устойчивого развития. Данная концепция сформировалась в конце XX века и подразумевает модель развития цивилизации, при которой будет установлен баланс между потребностями человечества и сохранением окружающей природной среды.

Впервые термин «устойчивое развитие» был употреблен на 42-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 4 августа 1987 года в докладе «Наше общее будущее» Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития [13, с. 24]. Основной мыслью концепции устойчивого развития является развитие общества в направлении, при котором удовлетворение сиюминутных потребностей нынешнего поколения людей не будет лишать удовлетворения потребностей будущих поколений. Угроза деградации окружающей среды сыграла важную роль в необходимости принятия концепции устойчивого развития. Данная угроза стала последствием негативного воздействия научно-технического прогресса на экологию.

Не меньшей угрозой для сохранения баланса между человечеством и окружающей средой был назван сильный прирост населения в развивающихся странах, таких как: Китай, Индия, Пакистан и других. Данная проблема актуальна и в наше время. Согласно докладу французских ученых Жерара-Франсуа Дюмонта и Жан-Марка Занинетти «Демографические перспективы Франции и Европы до 2030 года: экономический анализ» к 2050 году население земли может составить от 7,7 до 10,6 миллиардов человек [5, с. 14]. Это может привести к острой нехватке питьевой воды, пищи, природных ресурсов и к другим социально-экономическим и экологическим катаклизмам.

В докладе «Наше общее будущее», который заключил в себе концепцию устойчивого развития, отмечалось, что высокий уровень нищеты и голода приводит ко многим проблемам окружающей среды. Из-за невозможности людей прокормить самих себя, вырубаются миллионы гектаров леса, на месте которых устраивают сельскохозяйственные либо промышленные угодья, коэффициент полезности от которых не окупает вреда, наносимого природе. К причиненному ущербу относятся: ущерб земельным природным ресурсам, уничтожение озер и рек, высокие выбросы двуокси углерода в атмосферу и много другое [13, с. 17–18].

Одними из важных проблем государственного регулирования охраны окружающей среды являются слабая нормативно-правовая база и сильное влияние от транснациональных компаний (далее – ТНК). Ни для кого не секрет, что главной целью капиталистических ТНК является не рациональное использование природных ресурсов и забота об окружающей среде, а максимальная рентабельность и выручка от используемых объектов. Правовые акты также не регламентируют четко деятельность ТНК в отрасли экологического права. Как следствие, ТНК часто злоупотребляют недостаточной законодательной базой в области охраны окружающей среды. Яркими примерами в международной практике служат ТНК-компания Engen из ЮАР, из-за опасной деятельности которой были вызваны многочисленные заболевания астмой у детей, а также ТНК-компания BP – British Petroleum, признанная главным источником загрязнений окружающей среды в мире [10, p.21].

В России, как и других цивилизованных странах мира, стоит вопрос равновесия между экономической и экологической составляющей управления. Не всегда экономические устремления находят адекватную экологическую поддержку, а довольно часто идут вразрез друг другу [7, с. 4].

Исходя из данных, изложенных в официальном Государственном докладе «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2012 году» от июля 2013 года Министерства природных ресурсов и экологии РФ, состояние окружающей среды в стране можно оценить как неудовлетворительное, а по некоторым показателям и вовсе экологическое состояние является катастрофическим [12, 483 с.].

Первой проблемой состояния окружающей среды в РФ является загрязнение воздуха и разрушения озонового слоя. Негативное влияние, как на здоровье человека, так и на экосистемы оказывает повышение концентрации загрязняющих веществ в воздухе [12, с. 6].

В целом на территории РФ не уменьшаются объемы выбросов загрязняющих веществ в воздух, а в большинстве регионов только увеличиваются. Уровень загрязнения воздуха и разрушения озонового слоя более чем в половине городов страны оценивается как высокий либо очень высокий, что, несомненно, влияет на здоровье граждан и состояние окружающей среды. Причинами данной экологической проблемы в первую очередь являются выбросы от отраслей топливно-энергетического и металлургического характера. Второстепенны, но также вредны выбросы от иных производственных комплексов, а также выхлопы автомашин [12, с. 8; с. 450].

Лишь в городах 9 субъектов РФ (Костромская, Смоленская, Тамбовская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Псковская области, а также республики Карелия и Карачаево-Черкессия) не выявлен высокий и очень высокий уровень загрязнения воздуха [12, с. 9].

Основными показателями, характеризующими изменения климата, являются температура воздуха и атмосферные осадки. Последствиями данной проблемы становятся таяние мировых ледников, повышение уровня воды в морях, засухи, наводнения и иные катаклизмы. В целом, за 2012 год на территории РФ усредненная температура воздуха превысила норму более чем на 1 градус Цельсия. Еще более опасная ситуация с атмосферными осадками – их значение за 2012 год в среднем по России значительно превысило норму (почти на 3мм/месяц). При этом на территории страны существенно по сравнению с 2011 годом увеличилось количество опасных явлений (агрометеорологических, гидрологических и т.д.), примерно на 30% (987 опасных явлений в 2012г. вместо 760 в 2011 г.). Количество же метеорологических опасных явлений (снег, ветер, ливень, ураган и т.д.) составило рекордные за последние 15 лет – 536 случая [12, с. 12-13].

Существенное влияние на изменения климата оказывают выбросы парниковых газов. Основными секторами, оказывающим это пагубное влияние являются: энергетика, сельское хозяйство, промышленные процессы и отходы [12, с. 13].

Следующим проблемным сектором состояния окружающей среды является состояние водных ресурсов. Состояние водных ресурсов может ухудшаться в зависимости от объема их эксплуатации и состояния остальных показателей окружающей среды [12, с. 14].

За последние годы в России не происходит улучшение качества поверхностных вод, а также остается стабильно низким качество речных и прибрежных морских водных ресурсов. Но есть и положительные моменты в состоянии водных ресурсов. Например, в РФ снижается общий объем бытового и производственного водопотребления. Следует отметить как положительный фактор, что показатель соотношения ежегодного забора пресноводных ресурсов к объему их возобновления является одним из самых лучших в мире [12, с. 450].

Особенностью состояния окружающей среды РФ является проблема с земельными ресурсами. Несмотря на то, что по площади территории наше государство занимает первое место в мире, пригодными для сельского хозяйства являются около 30% земель, а остальные 70% – зоны рискованного земледелия.

При этом сельскохозяйственные угодья подвержены водной эрозии (около 18% угодий), ветровой (более 8%), переувлажненными и заболоченными являются около 12% угодий, а засоленными и солонцеватыми 20%. Следует вывод, что 46% сельскохозяйственных угодий РФ подвержены негативному экологическому воздействию и при этом площадь нарушенных земель растет [12, с. 451].

Из негативных факторов выделяются более 10000 нарушений природоохранного законодательства, а также сокращение площади лесопокрываемых земель, браконьерство. Это немудрено, учитывая, что в соответствии с режимом службы охраны природоохраняемых объектов, осуществляемым всего лишь 2273 людьми, в 2012 году взыскано штрафов с нарушителей природоохранного законодательства (браконьеров) чуть менее 3 млн. рублей. При этом согласно экологическому законодательству, гражданин, нарушивший его, и нанесший вред природе обязан воз-

местить ущерб. Статистические данные говорят о том, что ответственность за нарушения смешанная – в среднем одно правонарушение, повлекшее вред природе, в области экологического законодательства приносит 300 рублей в казну государства. Безусловно, такого рода штрафные санкции порождают безнаказанность. При этом важно отметить, что 95% экологических проблем в России на счете 2% предприятий, на которые не оказывается должное государственное воздействие и принуждение.

30 апреля 2012 года действующий на тот момент Президент России – Дмитрий Медведев утвердил документ, который определил основы политики государства в сфере защиты экологии – «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» [11]. Однако, многое из задуманного не исполнено и по сей день.

Не приняты и не ратифицированы многие международные НПА, существенно влияющие на состояние окружающей среды [12, с. 452].

До сих пор в России не приняты федеральные законы в части изменений и совершенствования нормирования в области охраны окружающей среды. Также не проработана нормативно-правовая база по введению мер экономического стимулирования хозяйствующих субъектов.

Нет изменений и в сфере отходов потребления и производства и многие другие законодательные акты Российской Федерации, обеспечивающих экономическое стимулирование деятельности в области обращения и утилизации всех видов отходов. По-прежнему не заимствован опыт европейских стран по раздельному сбору твердых бытовых отходов, их переработке и вторичному использованию.

Недостаточным и часто недейственным образом осуществляется государственный экологический мониторинг и аудит на предприятиях, также недейственным является экологический контроль (надзор). На многих крупных предприятиях, являющихся основными источниками загрязнения окружающей среды, экологический мониторинг не осуществлялся до недавних пор либо осуществляется самостоятельно, и отсутствуют лаборатории Росгидромета. Ярким примером служит алюминиево-металлургический гигант – ОАО «ГМК «Норильский никель», деятельность которого никак не регулировалась 10 (!!!) лет, с 2003 по 2013 года, и лишь в прошлом году по решению суда Росгидромет обязали создать лабораторию, контролирующую окружающую среду в районе деятельности ОАО «ГМК «Норильский никель».

Перечисленные выше проблемы в сфере охраны окружающей среды и государственного регулирования на данную сферу требуют срочного решения, поскольку на данный момент программа «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» продвигается крайне медленно. Необходимо государственное воздействие и принуждение во многих отраслях. Важным аспектом является доработка экологического законодательства и устранения бюрократических и коррупционных лазеек в нем. Нельзя забывать и о международном опыте и сотрудничестве, поскольку есть примеры успешных с точки зрения государственного регулирования экологии стран, например Германии и Швеции.

Для реализации задуманных целей «Основ государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» у государства есть ресурсы и материальные, и кадровые, необходимы доработка нормативно-правовой базы и усиление методов и механизмов государственного регулирования охраны окружающей среды.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об охране окружающей среды» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2014) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – www.consultant.ru/popular/okrsred/ – (дата обращения 17.05.2014).
2. Боголюбов С.А. Экологическое право. Конспект лекций. М.: Проспект, 2010. 224с.
3. Бринчук, М. М. Экологическое право. (Право окружающей среды) / М. М. Бринчук. М.: Юристъ, 2007. С. 101.
4. Вишняков Я.Д. Охрана окружающей среды: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2013. С. 7.
5. Дюмонт Ж.-Ф., Занинетти Ж.-М. Демографические перспективы Франции и Европы до 2030 года: экономический анализ // («Association Population et Avenir») 2005. С. 14.
6. Копылов М.Н. Право на развитие и экологическая безопасность развивающихся стран. – М.: ЭЖОН, 2000. С. 18–37, 164–213, 249–276.
7. Коробко В.И. Экологический менеджмент: учеб. пособие. Изд.: Юнити-Дана, 2012. С. 4.

8. Петров В.В. Экологическое право России. Конспект лекций. М.: Приор-издат, 2010. 174 с.
9. Часовников С.Н. Экономический механизм охраны окружающей среды как способ решения экологических проблем региона // Вестник ТГПУ . 2007. № 6. С.66–70.
10. Lea Hanakova. Accountability of Transnational Corporations under international standards, 2005, LLM Theses and Essays. Paper 17, p.21. [Электронный ресурс] // (http://digitalcommons.law.uga.edu/stu_llm/17) (дата обращения 02.02.2014).
11. <http://kremlin.ru> – «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года»
12. <http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/cef/gosdoklad%20za%202012%20god.pdf> – Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2012 году» Министерства природных ресурсов и экологии РФ – Официальный сайт Минприроды РФ (дата обращения: 11.02.2014).
13. <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf> – Документ 42-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 1987 г. Официальный сайт ООН (дата обращения 31.01.2014).

ТЕОРИЯ МОНОПОЛИИ КАК ОСОБОГО ТИПА РЫНОЧНОЙ СТРУКТУРЫ

Бзыкова Р.А., Ситыхова Т.Е.

История монополий достигает глубокой древности. Монополистические тенденции в разных формах и в неодинаковой степени проявляются на всех этапах развития рыночных процессов и сопровождают их. Но их новейшая история начинается в последней трети XIX столетия (особенно во время экономического кризиса 1873 года). Взаимосвязанность явлений – кризиса и монополий – указывает на одну из причин монополизации, а именно: попытку многих фирм найти спасение кризисных потрясений в монополистической практике. Не случайно монополии в тогдашней экономической литературе получили название «дети кризиса».

Что является причиной появления и развития монополистических тенденций? По этому вопросу в экономической литературе существуют две точки зрения. По первой монополизм трактуется как случайное, несвойственное рыночному хозяйству явление. Что касается другой точки зрения, то монополистические образования определяются как закономерные. Один из почитателей таких взглядов – английский экономист А. Пигу. Он настаивает на том, что «монополистическая власть не возникает случайно». Она является логическим завершением стратегии предприятий. Перефразировав известное выражение, можно сказать, что все дороги ведут к монополии. Еще сформулированный А. Смитом принцип экономической выгоды заставляет предприятия постоянно искать возможности увеличения своих прибылей. Одной из них, наиболее притягательной и надежной, является создание или достижение монопольного положения. Таким образом, можно сделать вывод, что монополистические тенденции в экономике вытекают из закона максимизации прибыли.

Иной движущей силой действий предпринимателей в этом направлении является закон концентрации производства и капитала. Как известно, действие этого закона наблюдается на всех этапах развития рыночных отношений. Его двигателем является конкурентная борьба. Чтобы выжить в такой борьбе, получить большие прибыли, предприниматели вынуждены вводить новую технику, увеличивать масштабы производства. При этом из массы средних и малых предприятий отделяется несколько более крупных. Когда это происходит, у крупнейших предпринимателей возникает альтернатива: или продолжать между собой убыточную конкурентную борьбу, или прийти к соглашению относительно масштабов производства, цен, рынков сбыта и т.д. Как правило, они выбирают второй вариант, который приводит к появлению сговора между ними, что является одним из основных признаков монополизации экономики. Таким образом, напрашивается вывод, что, появление предприятий-монополистов обусловлено прогрессом производительных сил, реализацией преимуществ крупного предприятия над малым.

Достичь монопольного положения первым путем нелегко, о чем свидетельствует сам факт исключительности этих образований. Кроме этого, этот путь к монополии можно считать «порядочным», поскольку он предусматривает постоянное повышение эффективности деятельности, достижения преимущества над конкурентами. Более доступным и распространенным является путь соглашения нескольких крупных фирм. Он дает возможность быстро создать ситуацию, когда

продавцы (производители) выступают на рынке «единым фронтом», когда сводится на нет конкурентная борьба, прежде всего ценовая, покупатель оказывается в безальтернативных условиях.

Монополии благодаря высокому уровню сосредоточения экономических ресурсов создают возможности для ускорения технического прогресса. Однако, эти возможности реализуются в тех случаях, когда такое ускорение способствует извлечению монопольно-высоких прибылей. Йозеф Шумпетер и другие экономисты доказывали, что крупные фирмы, обладающие значительной властью, – это желательное явление в экономике, поскольку они ускоряют технические изменения, так как фирмы, обладающие монопольной властью, могут тратить свои монопольные прибыли на исследования, чтобы защитить или упрочить свою монопольную власть. Занимаясь исследованиями, они обеспечивают выгоды, как себе, так и обществу в целом. Но убедительных доказательств того, что монополии играют особенно важную роль в ускорении технического прогресса нет, так как монополии могут задержать развитие технического прогресса, если он угрожает их прибыли.

Методы концентрации и централизации капитала, применявшиеся в XIX веке, не обеспечивали достаточного сосредоточения капитала для эффективного массового производства. Концентрация производства, создание новых крупнейших заводов и фабрик требовали резкого расширения рамок капиталистической собственности. Способы такого быстрого расширения размеров капиталистической собственности, находящейся под единым контролем, существовали давно, но лишь под влиянием быстрого роста производительных сил они получили широкое распространение и решающее значение. Это, в первую очередь, акционерная форма организации капиталистических компаний.

Важнейшая сторона развития монополий связана с новой ролью банков и других финансовых институтов с так называемой системой участия. Рост концентрации производства и капитала постоянно усиливал необходимость расширения роли банков, заставляя промышленные компании искать с банками прочных связей для получения долгосрочных ссуд, открытия кредита в случае изменения экономической конъюнктуры. Банки из скромных посредников превратились во всемогущих монополистов. Это означало формальное создание «общего распределения средств производства». Но по содержанию это распределение частное, то есть сообразованное с интересами монополистического капитала. Сращивание банковского и промышленного капитала привело к образованию финансового капитала и финансовой олигархии.

Важной формой создания отраслевых и межотраслевых монополистических союзов явилась система участия. Возможность ее развития заложена в акционерной форме организации компаний и власть в ней принадлежит владельцу контрольного пакета акций. Если владельцем контрольного пакета акций является другая компания, то она тем самым получает возможность руководить своей «дочерней» компанией. Это и есть система участия, которая может носить многоступенчатый характер, обеспечивая компании, находящейся на самом вершине пирамиды, контроль над громадными капиталами.

Быстрый рост размеров капитала обеспечивался также усилением централизации, происходившей в форме слияний независимых компаний. Эта форма централизации капитала широко использовалась в США. Первая большая волна монополистических слияний происходила в США в 90-х годах XIX века и в первые годы XX века. В результате были образованы крупнейшие компании, подчинившие себе целые отрасли промышленности. В металлургии – «Стандардойл», в автомобильной – «Дженерал моторс» и т.п. Вторая большая волна монополистических слияний произошла в США накануне экономического кризиса 1929–1933 гг. Были образованы монополии в алюминиевой промышленности, в производстве стеклянной тары и т.д. В европейских странах развивались иные формы монополизации. Особенно характерным было образование картелей и синдикатов. Картели получили распространение и на международной арене, как форма международной монополии. Капиталистические объединения, основанные первоначально на системе участия, получили названия трестов и концернов. В их главе стояли держательские компании, которыми являлись финансовые институты (банки, инвестиционные компании).

Развитие концернов было обусловлено процессами комбинирования, необходимостью более тесной кооперации различных производств, что требовало более централизованного контроля. Неслучайно уже после второй мировой войны 1939–1945 гг. многие американские монополии включили свои прежние дочерние компании в число отделений, то есть заменили систему участия непосредственным централизованным контролем. После второй мировой войны наблюдается про-

цесс создания новых форм монополистических объединений, так называемых конгломератов. В конгломератах, получивших развитие в основном в США, объединены самые разнообразные виды производств, не имеющие между собой никакой промышленной связи и не связанные также единым сырьем, едиными условиями сбыта. Создание конгломератов – результат усиления с середины XX века концентрации научных исследований, управления. В конгломератах создаются условия для перелива капитала из одной отрасли в другую, минуя традиционный рынок капитала.

Важной характеристикой монополий второй половины XX века является их выход на международную арену не только в сфере торговли, но и непосредственно в производстве, организованном в виде филиалов и дочерних предприятий за рубежом, т.е. превращение национальных монополий в транснациональные корпорации (ТНК). Экономическая и финансовая мощь ТНК стремительно возрастает: в середине 80-х годов в совокупном валовом продукте развитых стран их доля достигла 1/3, в мировом экспорте – 40% и в обмене технологиями – 80%. Некоторые ТНК по размерам годового оборота превышают ВВП небольших государств, а по роли в мировой экономике даже превосходят их.

Развитие всех видов монополистической концентрации неуклонно ведет к тому, что все большая часть национального дохода и национального богатства стран сосредотачивается в руках горстки крупнейших монополий. В Великобритании доля капитальных активов, находящихся в руках 100 крупнейших фирм обрабатывающей промышленности, торговли и услуг выросла с 44% в 1953 году до 62% общего объема активов в 1963 году.

Особый вид монополий – международные монополии. Экономической основой возникновения и развития международных монополий является высокая степень обобществления капиталистического производства и интернационализация хозяйственной жизни. Существуют две разновидности международных монополий. Первая – транснациональные монополии. Они национальны по капиталу и контролю, но международны по сфере своей деятельности. Например: американский нефтяной концерн «Стандардойл оф Нью-Джерси», имеющий предприятия более чем в 40 странах, активы за рубежом составляют 56% общей их суммы, объем продаж 68%, прибыли 52%. Подавляющая часть производительных мощностей и сбытовых организаций швейцарского пищевого концерна «Нестле» размещена в других странах. Только 2-3% всего оборота приходится на Швейцарию. Вторая разновидность – собственно международные монополии. Особенность международных трестов и концернов – международное рассредоточение акционерного капитала и многонациональный состав ядра треста или концерна. Например: англо-голландский химико-пищевой концерн «Юнилевер», германо-бельгийский трест фотохимических товаров «Агфа-Геверт». Их число невелико, поскольку объединение капитала разной национальной принадлежности сопряжено с большими сложностями: различие в законодательстве стран, двойное налогообложение, противодействие какого-либо правительства и т.д. Основные формы объединения: учреждение монополиями разных стран совместной компании в форме самостоятельно существующего треста или концерна; приобретение одной монополией доли контрольного пакета акций иностранной монополии; непосредственное слияние активов фирм разных стран; объединение компаний различных национальностей посредством «квазислияний». Последнее осуществляется путем обмена акциями между фирмами сохраняющими юридическую независимость, либо посредством взаимного назначения администраторов, либо через коллективное владение акциями совместных компаний. Слияние такого типа – наиболее распространенная форма образования международных трестов и концернов. Они помогают разнонациональным фирмам, объединяющим оперативную деятельность, не только избежать двойного налогообложения, но и сохранить формальную самостоятельность, корпоративную структуру, индивидуальные особенности производства и сбыта, собственные торговые знаки, прежнее место расположение штаб-квартир материнских компаний и принадлежность к национальному законодательству своей страны.

Каковы же причины существования монополий? Их несколько.

Первая причина: «естественная монополия». Если производство любого объема продукции одной фирмой обходится дешевле, чем его производство двумя или более фирмами, то говорят, что отрасль является естественной монополией. И причина здесь – экономия от масштаба – чем больше произведено продукции, тем меньше ее стоимость.

Вторая причина: одна-единственная фирма обладает контролем над некоторыми редкими и чрезвычайно важными ресурсами или в виде сырья, или в виде знаний, защищенных патентом

или содержащихся в секрете. Пример: фирма «Ксерокс» контролировала процесс изготовления копий, называемый ксерографией, потому что она обладала знаниями в области технологий, в ряде случаев защищенных патентами.

Третья причина: государственное ограничение. Монополии существуют, так как они покупают или им предоставляется исключительное право на продажу некоего блага. В некоторых случаях государство оставляет за собой право на монополию; в ряде стран только государственные монополии могут продавать табак.

Таким образом, важным условием формирования и функционирования рынка является последовательное проведение государством экономической политики, в ходе которой должны быть реализованы основные принципы государственного регулирования, такие как: принцип разумного подхода при применении норм правового регулирования, направленное на эффективное функционирование рынков; формирование рыночных отношений должно происходить на основе развития конкуренции и предпринимательства, контроля за процессом концентрации; предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

«ПРАВИЛА ИГРЫ» СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Бондаренко Т.И.

Устойчивость экономической системы, ее количественная и качественная динамика напрямую связана с развитием малых экономических систем, таких как малый бизнес. Опыт стран с развитой рыночной экономикой и уже накопленный опыт российского рыночного реформирования доказал, что малый бизнес способен реализовать свой микро и – макропотенциал лишь при создании определенных условий для его воспроизводства. В противном случае – это другой путь – путь «выживания», адаптации ли прямая дорога в теньевую экономику.

Общая динамика развития субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации неоднозначна. Экспертные оценки и статистические данные разнятся между собой, отмечая то положительную, то отрицательную динамику показателей развития малых предприятий, включая вклад малой экономики в валовой внутренний продукт России. Вместе с тем количественные показатели характеризуют малый бизнес лишь как составляющую предпринимательской деятельности страны, но не определяют его как институциональную модель, существующую по особым нормам и правилам. По каким правилам играет российский малый бизнес?

Как известно, главная роль в установлении «правил игры» для малого бизнеса принадлежит государству. Начиная с 1987 года начал формироваться формальный каркас «правил игры» для развития малого бизнеса, который в научной литературе получил название «золотого века» кооперативного движения.[1] Государственные льготы, правила налогообложения, «административная лояльность» привели к тому, что уже в 1989 году в стране сложился деловой слой, насчитывающий более пяти миллионов участников кооперативного движения. Но само же государство принятием Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности» в 1990 году создало первый институциональный барьер, исключив из закона понятие «кооператив», заставив предпринимателей перерегистрироваться в другие организационные формы. Трансакционные издержки приняли явные очертания. Надо отдать должное этому закону, так как в нем специфицировалось понятие «малый бизнес», определились его критерии и ряд условий деятельности. Данный формальный институт стал началом для принятия постановлений о мерах по поддержке малого бизнеса, появились федеральные и региональные программы его развития, были организованы агентства поддержки малого бизнеса, получили развитие Фонды содействия развитию малых форм предпринимательской деятельности, приняты решения о привлечении малых предприятий к реализации государственных программ и государственных заказов. Несмотря на плюсы и минусы предпринятых государственных усилий, институциональная среда малого бизнеса была создана. Однако, все принятые решения имеют цену и во что обойдется следование этим правилам игры определяется не государством, а самими субъектами экономики, в частности малыми предприятиями. Фактом остается то, что формальные правила игры изменили мотивацию субъектов малого бизнеса и заставили их осуществлять институциональную адаптацию, что является свидетельством невыгодности созданных государством институтов. В результате этой адаптации сложились «правила игры», пред-

ставяющие симбиоз формальных, неформальных, сетевых, теневых рамок функционирования малого бизнеса. Использование этих правил представляет особый интерес.

Проблемы, с которыми имеет дело малый бизнес, настолько очевидны, что их актуализация научными исследователями, экспертами, самими представителями малого бизнеса, политической и государственной властью воспроизводится постоянно из года в год. Если для исследования малого бизнеса за теоретическую основу взять классический цикл кругооборота и оборота капитала, то несложно понять, где сосредоточены проблемы малой экономики, и сгруппировать их по стадиям движения капитала:

- стартовый капитал;
- земля, производственные площади и оборудование;
- сырье и материалы;
- рабочая сила;
- сбыт товаров и услуг;
- трансакционные издержки.

Казалось бы, что решение этих проблем с помощью механизмов рынка или методов государственного регулирования должны были превратить малый бизнес в образец рыночного поведения, а его чисто рыночная мотивация привести к ожидаемым результатам: конкурентной среде, моментальной реакции на спрос, занятости, налоговым поступлениям в бюджет и формированию независимого среднего класса. В России реальная картина выглядит иначе. Теоретическая схема кругооборота активов малого предприятия в реальной институциональной среде приобретает другие очертания. Возьмем, например, аренду помещений – один из самых злободневных вопросов малого бизнеса. Наш малый бизнес, в основном, работает на базе арендуемых помещений и оборудования. По результатам исследований, проведенным «Опорой России» в 2012 году главные проблемы предпринимателя связаны с землей и недвижимостью. В вопросах приобретения или аренды земельных участков и производственных помещений каждый второй производственный бизнес сталкивается как минимум со «значительными трудностями» по характеристике самих предпринимателей. Нетрудно понять, что это за трудности. Свобода рынка в России имеет целый ряд особенностей по причине столкновения интересов предпринимателя с другими участниками рынка: государства в лице исполнительной власти, администрации конкретного рынка, правоохранительных органов, контролирующих и регулирующих организаций, инфраструктурных монополий, криминальных структур. Малый бизнес всегда входит в конкретный рынок, а не какую-то идеальную модель рыночной экономики с ее принципами экономической свободы и выбора. Совсем немногие компании могут похвастаться тем, что следуют установленным государством «правилам игры», так как в большей степени их интересуют местные, локальные трансакционные издержки, которые создаются конкурентами на местах, региональными и местными властями, партнерами по бизнесу. Значительная доля деятельности малых предприятий находится за пределами легальности, то есть вне контроля государства, но и не без всякого контроля. Кругооборот и оборот капитала малого бизнеса, включая поиск собственно самого капитала, сопровождается такими проблемами, которые требуют не только затрат, но и особых умений играть по предлагаемым правилам государства, крупного бизнеса, бюрократии и криминальных структур.

Сегодня в нашей стране сложилась устойчивая общность малых предприятий, которые обладают всеми признаками социально-групповой принадлежности: установки, мотивы, ценности, стратегии и идентичности. Их позиция является не личной, а консолидированным мнением. Установка малого бизнеса в отношении условий их существования однозначны: формальные правила, предлагаемые государством неэффективны практически по всем стадиям движения малого капитала. Если формальные правила не «устраивают» предпринимателя, то в ход идут «альтернативные правила игры».

Так, например, особой формой капитала в системе малого предпринимательства является социальный статус субъекта прав собственности и специфичность его актива, что позволяет «лично» решать проблемы. Персонификация отношений институционализируется в первую очередь, и сегодня это главный критерий российской модели малой экономики. Для малого бизнеса жизненно необходимо создать институты доверия, безопасности, взаимного страхования, защиты, информации, коммуникаций. Неэффективные формальные институты заменяются на семейные, этнические, дружеские, сетевые. Более того, потребность в устойчивости бизнеса приводит к торгам с властью, где предметом торга являются условия функционирования конкретного биз-

неса: финансы, налоги, преференции, госзаказы, сбыт продукции, защита прав собственности. В этих условиях жизнеобеспечение территорий оказывается в зависимости от масштабов неформальных, добровольно-принудительных потоков ресурсов бизнеса, которые формируются в результате идущего между властью и бизнесом торга. Власть предъявляет бизнесу требования по определенному объему дополнительных (сверх налогов) отчислений. Бизнес, в свою очередь, просчитывая выгоды от установления благоприятных для него отношений с властью, идет на соответствующие расходы. Результатом этих взаимодействий являются социально – экономические институты персонификации: «квазиналоговые» сборы, «организованное спонсорство», «высокопоставленные покровители», «свои люди», «откаты», «крыши», «ручное управление», «телефонное право». Около четверти опрошенных руководителей малого бизнеса в сфере перерабатывающей промышленности считают коррупцию обычным явлением в таких сферах, как доступ к госзаказу, прохождение проверок, получение земли, подключение к инфраструктуре, получение господдержки. «Особые инвестиции» малого бизнеса в установление « хороших» отношений с властью – норма поведения, а не исключение из правил.

Результаты социологического опроса по анализу предпринимательского климата в России «Опорой России» показывают, что предприниматели свои бизнес – отношения с властями оценивают осторожно, называя их «трудностями», «небольшими сложностями». Вместе с тем, подобные трудности касаются практически половины участвующих в опросе руководителей малых предприятий.

Особым признаком институциональной модели малого бизнеса является его способность защитить права собственности в условиях неэффективности государственной функции по ее защите и спецификации. Риски изменений в законодательстве и низкий уровень доверия к суду заставляют создавать альтернативные институты защиты прав собственности, а именно институты посредничества, представленные властными структурами, теневыми структурами, предпринимательскими сообществами в зависимости от сферы бизнеса. Сегодня законодательная база для развития малого по-прежнему дорогостояща и асимметрична для малого бизнеса. Так, до сих пор отсутствует спецификация по проблемам кредитных союзов малого бизнеса, гарантийных фондов в малом предпринимательстве, социальной защиты малого предпринимательства. Не урегулированы вопросы, связанные с частной собственностью на землю, что не позволяет развивать залоговые операции, не проработан закон о ремесленничестве, нечетко установлены организационные критерии «микропредприятия» и его отличия от малого бизнеса. Государственная политика в отношении частнопредпринимательского сектора фрагментарна, невнятна и не имеет четких ориентиров. Возьмем для примера финансовые проблемы малого бизнеса, которые являются ключевыми для него. Вероятность доступности финансовых ресурсов оценивается следующим образом. Чем больше период, на который планируется привлечь заемные средства, тем меньше вероятность их получить. Получение краткосрочного кредита сопряжена с трудностями для 26% компаний, еще для 12% компаний это «практически невозможно». Кредит на срок от 1 до 3 лет привлечь «достаточно сложно», по мнению 27% респондентов, «практически невозможно» – по оценке 14%. Что касается долгосрочных кредитов – сплошные трудности и невозможности. [3]

На уровне государства и субъектов федерации принимаются программы развития малого бизнеса с пониманием не только их социально-экономической значимости, но и проблем малой экономики. Их можно перечислять по годам, министерствам и ведомствам, регионам и городам, организациям, несущим ответственность за исполнение. Практически в каждой программе любого уровня намечено решение проблем льготных условий финансирования, кредитования, налогообложения, подготовки кадров, аренды и приобретения в собственность незавершенных и пустующих объектов недвижимости. В России действуют агентства поддержки малого бизнеса, предоставляющие консультационные, бухгалтерские, информационные, маркетинговые услуги. Инфраструктуру малого бизнеса дополнили лизинговые компании, бизнес-инкубаторы, технопарки. Но малый бизнес качественно не меняется. Даже сложившаяся инфраструктура поддержки малого бизнеса в российских реалиях превратилась в коммерческие структуры, увеличивающие транзакционные издержки малой экономики.

Реальная политика государства, осуществляемой через деятельность организаций отдельных представителей государства, наделенных властно-распорядительными функциями, не только не выполняет принятых на себя обязательств перед малыми предприятиями, но и стремится диктовать волю самостоятельным субъектам рыночной экономики. Многочисленные нестыковки в

законах, принятых в разное время, а также рассогласование между законами и ведомственными нормативными документами, во множестве «производимыми» российскими министерствами, комитетами, службами и агентствами заставляют малый бизнес создавать свои институты воспроизводства или адаптироваться к тем, которые предлагают более сильные партнеры. Вместе с тем, спецификация прав собственности – это функция государства, а не более сильных партнеров в лице бюрократии или других альтернативных структур. Вероятно, что по этой причине совершенствование правовой базы, включая обеспечение безопасности и защиту прав собственности, предприниматели в России не считают главной. Мнение предпринимателей в подобных условиях государственного регулирования звучит в контексте «лучше бы государство не вмешивалось». Это мнение подтверждается все большим количеством фактов превращения методов государственного регулирования в институциональные риски и ловушки, которые заставляют малый бизнес генерировать и воспроизводить те институты, которые позволяют им оставаться в деле.

Результатом этой институционализации является то, что отраслевая структура малого бизнеса практически не меняется – непромышленная сфера остается для малых предприятий главной сферой приложения усилий. В малом предпринимательстве преобладают некапиталоемкие, ориентированные на очень узкий рынок фирмы, каких больше всего в сфере торговли, общественного питания и услуг. Инновационный характер малого бизнеса подтверждается только единичными примерами, причем характер «инновационности» также неоднозначен. Сектор экономики, в котором частная собственность существует в чистом виде, не стал генератором рыночных преобразований, а уж тем более основанием социальной стабильности, гражданственности и правового общества.

На сегодняшний день малый бизнес создал собственную модель поведения, которая заставляет еще раз констатировать «значение институтов» по образному выражению Д. Норта. Экономическое поведение субъектов малого предпринимательства ничем не напоминает «саморегулирующуюся систему рынка», а тем более систему, в которой заинтересовано государство. Совершенно справедливо отмечено в работах К. Поланьи [1], что нигде и никогда не происходило автоматического превращения изолированных рынков в рыночную экономику, а рынков регулируемых – в саморегулируемый.

Список использованных источников

1. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г.Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. V. В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 1. М.: Мысль, 2004.
2. Тореев В.Б. Барьеры на пути малого бизнеса // Экономическая наука современной России. 2010. № 4.
3. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2012. / www.opora.ru.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Волкова В.С.

Земельные отношения до начала земельной реформы 90-х годов характеризовались государственной монополией на землю.

Аграрная реформа, начатая в годы перестройки, внесла значительные изменения в характере земельных отношений. Основными направлениями было разгосударствление земель, в связи с чем, сформировалась множественность форм права на землю. Многообразие форм земельной собственности и появление собственников является экономической основой становления и развития новых земельных отношений, которые способны реализовать интересы собственников и их потребности.

Впервые понятие «право собственности на землю» было закреплено в законе 1990 года РСФСР «О земельной реформе». Принятый в 1996 году Указ Президента РФ «О реализации конституционных прав граждан на землю» расширил круг сделок с землей, где были закреплены права граждан на участки и доли, а так же права на свободное распоряжение ими в самых раз-

личных формах для развития сельскохозяйственного производства, свободного выхода для организации фермерских хозяйств, предоставлено право на получение земли специалистам сельского хозяйства, предусмотрено право выкупа местными органами власти у крестьян земельных долей для перепродажи их другим лицам.

В связи с этим, были расширены возможности совершения сделок с землей, и это способствовало функционированию земельного рынка в его основных направлениях: рынка прав аренды, залогово-ипотечно-кредитного рынка и рынка купли продажи земельных участков.

Положительным моментом в настоящее время в законодательной базе РФ является разделение сельскохозяйственных и не сельскохозяйственных рынков.

В трудах современников А.Г. Грязновой и Т.В. Чечелевой отмечено, что в экономическом смысле рынок земель сельскохозяйственного назначения это совокупность экономических институтов, обеспечивающих решение таких задач как реализация прав собственников земельных участков на получение общественно нормального дохода при их продаже.

Земельный рынок – это часть системы земельных отношений, регуляторами которой является право собственности (владение, пользование, распоряжение), возможность передачи этого права (аренда, продажа, залог и так далее), конкуренция (свободный выбор участника), денежная оценка и свободно складывающиеся цены на землю.

Рассматривая дореволюционное функционирование земельного рынка России можно убедиться, что впервые понятие «земельная аренда» было отмечено И.Т. Посошковым, который рассматривал арендные отношения между землевладельцем и землепашцем, путем расширения аренды земли до тех размеров, которые крестьянин был способен обработать. Такие отношения строились на денежной арендной плате или натуральной форме.

В работах современника Н.Ю. Шубина сформулировано понятие земельной собственности как экономической категории, которая проявляется и реализуется механизмами получения доходов, что призвано компенсировать расходы и обеспечить доходы на вложенные ресурсы.

Рынок земли стал неотъемлемой частью экономики России. Земля – важнейший ресурс, занимающий исключительное место в жизни и деятельности любого общества. Рынок земли обладает целым рядом специфических особенностей. Во-первых, земля является бесплатным даром природы, что позволяет говорить об иррациональном характере ее стоимости. Тем не менее, земля является объектом купли-продажи; с ней связаны земельные арендные отношения.

По данным Росреестра Краснодарского края было составлено распределение земель сельскохозяйственного назначения по формам собственности и распределение сельскохозяйственных угодий по категориям землепользователей.

Таблица 1

Распределение земель сельскохозяйственного назначения по формам собственности с 2002 по 2012 г в Краснодарском крае

Годы	Общая площадь земель сельскохозяйств. назначения, га	В том числе	
		в частной собственности	в государственной и муниципальной собственности
2002	4789,0	3365,2	1423,8
2006	4762,8	3389,0	1373,8
2010	4750,5	3405,5	1345,0
2012	4749,8	3412,9	1336,6

Как видно по наглядному примеру, в крае на начало 2002 года более половины земель сельскохозяйственных угодий Краснодарского края находились в частной собственности населения, и к 2013 году происходит уменьшение земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в государственной и муниципальной собственности, а общая площадь рассматриваемой категории земель в частной собственности увеличивается.

По нижеприведенным показателям видно, что к 2013 году увеличилась площадь земель сельскохозяйственных угодий граждан в сравнении с 2002 г. на 486,7 га, это было связано с увеличением количества крестьянских фермерских хозяйств, которых уже к 2013 году в крае составило 15229 единиц.

**Распределение сельскохозяйственных угодий по категориям землепользователей
Краснодарского края**

Годы	Общая площадь, га	В том числе			
		Земли сельскохозяйственных организаций		Земли граждан	
		сельхозугодья	в т.ч. пашня	сельхозугодья	в т.ч. пашня
2002	4269,8	3610,5	3120,3	659,3	630,8
2006	4262,5	3382,1	2968,0	880,4	794,5
2010	4245,7	3202,4	2813,7	1043,3	939,5
2012	4244,6	3098,6	2737,3	1146,0	1016,6

В зависимости от тех или иных природно-климатических условий, а также местонахождения участков земли, последние подразделяются на лучшие, средние и худшие. В основе такого деления лежит естественное плодородие почвы, от которого зависит продуктивность земли. Но она может быть улучшена в результате дополнительных вложений в нее труда и капитала. Это улучшенное плодородие почвы называется экономическим. Повышение экономического плодородия почвы практически возможно на любых участках. Однако оно имеет определенные границы, связанные с известным законом убывающего плодородия почвы, когда при сложившейся технологии обработки земли каждая последующая единица затрат обеспечивает все меньшую и меньшую отдачу.

Земля – специфический предмет рыночных отношений, во –первых, потому что через систему рыночных отношений в каждый данный период времени проходит небольшая часть земельного фонда; во – вторых, потому что земля закладывается, сдается в аренду и продается на определенных условиях; в – третьих, потому что большинство земельных участков редко меняют своего собственника.

Условиями существования земельного рынка являются следующие:

- любой участок земли рано или поздно может получить нового собственника;
- каждый земельный участок имеет свою цену.

На территории Краснодарского края цены на землю сельскохозяйственного назначения складываются из многих факторов. Наиболее важными факторами стоимости являются местоположение и окружение, целевое назначение, разрешенное использование, права иных лиц на земельный участок, физические характеристики, транспортная доступность, инфраструктура. Стоимость земли определяет рыночная и кадастровая оценки, которые, как правило, отличаются между собой.

Кадастровая оценка сельскохозяйственных земель является неотъемлемой частью Государственного земельного кадастра и проводится для информационного обеспечения регулирования земельных отношений – определения кадастровой стоимости земли и ставок земельного налога.

Рыночная стоимость означает наиболее вероятную цену, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства. При проведении оценки оценщик обязан использовать три подхода: доходный подход, сравнительный подход и затратный подход.

Под рынком земли следует понимать не только куплю-продажу земли, но и предоставление ее в аренду, а так же весь рынок сельскохозяйственной продукции, на котором реализуются в той или иной форме отношения собственности на землю.

О КРИТЕРИЯХ ИСТИННОСТИ В ОБЩЕСТВЕННОЙ ОПАСНОСТИ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Епифанова Е.В.

Общественная опасность деяний как один из признаков преступления исследуется давно. Неоднократно при этом обсуждается вопрос о том, насколько истинно признание общественно опасным того или иного деяния. Общественная опасность – это объективное, объективно-субъективное или субъективное понятие? Может ли общественная опасность как истинное понятие изменяться в зависимости от различных факторов, присутствующих в стране? Обратимся к теоретико-правовым и философским доктринам об истине.

В словаре С.И. Ожегова истина трактуется как адекватное отображение в сознании того, что существует объективно¹.

Иначе говоря, истина всегда отражает действительность. Однако объем объективных знаний может быть гораздо шире, чем позволяет использовать нам действительность. Например, известно, что основные человеческие ценности признанные цивилизацией защищаются законом. Эти ценности существовали объективно всегда, но человечество постепенно приходя к знаниям о них, закрепило их охрану в законодательстве. Так было с правом на жизнь, правом на неприкосновенность частной собственности, которые в последующем были признаны естественными неотъемлемыми правами человека. Познание действительности позволяет человечеству осознать круг деяний являющихся общественно опасными. Однако набор таких деяний может пересматриваться время от времени. Возникает совершенно справедливый вопрос: если общественная опасность объективная категория, то почему же в различные временные промежутки одни деяния признаются преступлениями, а другие нет. Это, например, относится к спекуляции, проституции, которые в советский период признавались преступлениями, а ныне, несмотря на негативное отношение в обществе к этим явлениям, таковыми не считаются. В тоже время вполне объективным представляется признание новых видов общественно опасного поведения преступлением, например, в области компьютерных технологий. Тем самым расширение знаний позволило установить истину.

Проблема соответствия знаний объективной реальности известна в философии как проблема истины. Вопрос о том, что такое истина, по существу, вопрос о том, в каком отношении находится знание к внешнему миру, как устанавливается и проверяется соответствие знаний и объективной реальности².

В философии понятие истины соизмеряется с оценками достоверности и недостоверности знаний по степени возможности согласовываться с действительностью. В науке категория истины обладает двойственной характеристикой. С одной стороны, истина в традиционном понимании является целью научного познания, а с другой стороны это самостоятельная ценность, обеспечивающая возможность научного знания совпадать с объективной реальностью³.

Истину определяют как адекватное отражение объекта познающим субъектом, воспроизводящее реальность такой, какова она есть сама по себе, вне и независимо от сознания. Это объективное содержание чувственного, эмпирического опыта, а также понятий, суждений, теорий, учений и, наконец, всей целостной картины мира в динамике его развития. Истинные знания дают людям возможность разумно организовывать свои практические действия в настоящем и предвидеть грядущее. Если бы познание с самого своего возникновения не было бы истинным отражением действительности, то человек не мог бы не только разумно преобразовывать окружающий мир, но и приспособиться к нему⁴.

Обратимся к истории возникновения и эволюции понятия «истина». В истории понятие истины претерпело изменения. Впервые философское понятие истины было введено Парменидом как противопоставление мнению. Основным критерием истины признавалось тождество мышле-

¹ Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: АЗЪ, 1995. – С. 250.

²<http://ekonomika-pravo.ru/problema-istiny-v-filosofii-5589/>

³<http://ekonomika-pravo.ru/problema-istiny-v-filosofii-5589/>

⁴Хазиева Л. Истина и справедливость в уголовном процессе // Проблемы противодействия преступности в современных условиях: Материалы международной научно-практической конференции 16–17 октября 2003 г. Часть III. – Уфа: РИО БашГУ, 2004.

ния и бытия. Наиболее разработанной теорией истины в античной философии выступала концепция Платона, согласно которой истина есть сверхэмпирическая идея и вневременное свойство остальных «идей». Демокрит, Эпикур, Лукреций понимали истину как соответствие знаний и вещей. В средние века Августин, проповедовал учение о врожденности истинных понятий и суждений. Самое известное определение истины было высказано Аристотелем и сформулировано Исааком Израильянином; от Авиценны оно было воспринято Фомой Аквинским. Аристотель полагал, что истина есть соответствие вещи и интеллекта, то есть истина – это адекватная информация об объекте, получаемая посредством чувственного и интеллектуального изучения либо принятия сообщения об объекте и характеризуемая с позиции достоверности, иначе говоря, адекватное отображение действительности в сознании. Классическая концепция истины признавалась Г. Гегелем, К. Марксом, Э. Кондильяком, А. Татарским, К. Поппером и др.)¹.

Представителями эмпиризма истина понималась как соответствие мышления ощущениям субъекта (например, Д. Юм в XVIII в., Б. Рассел в XX в.), либо в качестве совпадения идей и поступков со стремлениями личности (например, У. Джемс, Х. Файхингер). Р. Авенариус и Э. Мах понимали истину как согласованность ощущений. М. Шлик и О. Нейрат рассматривали истинность как последовательную связь предложений науки и чувственного опыта. Конвенционалисты (например, А. Пуанкаре) утверждали, что дефиниция истины и её содержание носят условно-договорной характер².

Иррационалисты, например, Ф. Ницше, связывали истину с идеями вечного возвращения и переоценки ценностей. Экзистенциалисты, например, Ж.-П. Сартр, считали, что сущность истины есть свобода, противопоставляли объективной истине представление о личной истине. Ж. Маритен, Н. Гартман полагали, что истина есть особый идеальный объект. Томас Кун, Пол Карл Фейерабенд, являясь представителями так называемого социально-психологического направления, предложили аннулировать понятие научной истины. Постмодернисты (например, Ж. Деррида, Ж. Делез) изображали познание в качестве обреченного на неудачу процесса вечной «погони» за истиной как иллюзией³.

Таким образом, от отражения действительности истина эволюционировала в иллюзию, нечто недостижимое.

Одним из важных итогов философских исследований выступает выделение различных видов истины.

Абсолютная истина – это полное, исчерпывающее знание о мире как о сложно организованной системе. Относительная истина – это неполное, но в некоторых отношениях верное знание о том же самом объекте. Если бы человеческие знания позволили постичь полно объект, то есть регулируемые общественные отношения, то законодательные акты содержали бы исчерпывающий перечень общественно опасных деяний. Но так как абсолютная истина труднодостижима, то можно только приближаться к абсолютной истине, и по мере этого приближения создаются новые представления, а старые отбрасываются. Относительная истина всегда отражает текущий уровень знания о природе явлений, общественном развитии. Например, можно согласиться с утверждением «Преступление – это противоправное деяние» – *абсолютная истина*, а утверждение о том, что к преступлениям относится ряд деяний, например, проституция, спекуляция, нарушение авторских прав, страховое мошенничество в сфере здравоохранения и т.д. – относительная истина, которая зависит от общественных отношений сформировавшихся в государстве, уровня социально-экономического развития страны, национальных традиций и других факторов.

Научные знания, в том числе и самые достоверные, точные, носят относительный характер. Относительность знаний заключается в их неполноте и вероятностном характере. Истина поэтому относительна, ибо она отражает объект не полностью, не целиком, не исчерпывающим образом, а в известных пределах, условиях, отношениях, которые постоянно изменяются и развиваются. Относительная истина есть ограниченно верное знание о чем-либо⁴. Относительная истина

¹<http://ekonomika-pravo.ru/problema-istiny-v-filosofii-5589/>

²Шавеко Н. Проблема истины в праве // Новый юридический журнал, N 3 (2013)

³Шавеко Н. Проблема истины в праве // Новый юридический журнал, N 3 (2013)

⁴Хазиева Л. Истина и справедливость в уголовном процессе // Проблемы противодействия преступности в современных условиях: Материалы международной научно-практической конференции 16–17 октября 2003 г. Часть III.- Уфа: РИО БашГУ, 2004.

об объекте не позволяет принять какие-либо адекватные меры. В частности, это относится к вновь появляющимся общественным отношениям, которые следует урегулировать законом. Например, еще несколько десятилетий назад никто и не обладал знаниями в области компьютерных технологий, они не были так распространены. Поэтому в уголовном законодательстве не предусматривалось наказаний за совершение таких преступлений. По мере развития и накопления знаний произошло закрепление в уголовном законодательстве преступлений в сфере компьютерной информации. Не вызывает сомнений в истинности закрепления в законе новых знаний об общественных отношениях, появляющихся вновь. А как же быть с теми преступлениями, которые уже были таковыми в ранее действовавшем законодательстве, а ныне эти деяния не признаются законодателем общественно опасными? В этом случае можно говорить об относительности истины или происходит превращение истины из объективной в субъективную категорию? На наш взгляд, истина – это объективно-субъективная категория. В процессе объективного признания поведения общественно опасным присутствует субъективное отношение законодателя к решению проблем, в таких случаях следует говорить о наличии лишь элемента истины.

Следует выделить и другие виды истины, например, объективная, необходимая, случайная, аналитическая, синтетическая. Истина – одна из тех категорий, которые, как отмечает Хазиева Л., постоянно находятся в научном обороте. Связанная с ней проблематика, вызвала и вызывает живой интерес и у философов, и у специалистов по отдельным отраслям знания¹.

Нельзя не согласиться с мнением Л.М. Васильева о том, что только практика позволяет познать истину. Критерий истины не найти в мышлении самом по себе, нет его и в действительности, взятой вне субъекта. Критерий истины заключается в практике. В практике должен доказать человек истинность, т.е. действительность и мощь, потусторонность своего мышления².

Никто не спорит, что в идеале каждый преступник должен быть по справедливости наказан. Но это непостижимый идеал. Не в последнюю очередь потому, что сами человеческие представления об истинном, справедливом являются относительными, изменчивыми³. Данное высказывание только подтверждает тот факт, что истина относительна и объективно-субъективна. Законодатель вырабатывает круг деяний являющихся в его понимании преступными и разрабатывает методы противодействия им исходя из сложившегося цивилизационного опыта борьбы с преступностью. Отрицать присутствие субъективного момента нельзя.

В настоящее время превалирует идея объективной истины в процессуальном праве. Так, например, Сергеев В.И. констатирует, что учение об объективной истине направлено против всевозможных концепций истины субъективно-формалистического толка (типа истины юридической, субъективной, формальной), согласно которым истина произвольно конструируется человеком, является результатом соглашений между людьми⁴. Однако есть ученые, которые не разделяют эту точку зрения. Например, Шавеко Н. предполагает, что под объективной истиной следует понимать знание, которое удовлетворяет одному из двух критериев истины – опытному (практическому) или логическому – или же удовлетворяет им обоим. Правосудие представляется той самой областью, где максимальная объективность просто не возможна⁵.

Базовые понятия в уголовном праве, такие, например, как понятие общественной опасности, следует рассматривать с точки зрения истины.

Классически принято понимать, что общественная опасность – это объективный признак, он существует независимо от нашего сознания. И это неоспоримая истина. Аргументом тому служат предположения о том, что во все времена опасными признавались те деяния, которые посягали на государство, религиозные институты, личность, имущество и т.д. Однако набор общественно опасных деяний изменялся в зависимости от экономической и политической ситуации в стране.

¹Хазиева Л. Истина и справедливость в уголовном процессе // Проблемы противодействия преступности в современных условиях: Материалы международной научно-практической конференции 16–17 октября 2003 г. Часть III. – Уфа: РИО БашГУ, 2004.

²Васильев Л.М. Практика как критерий истины в уголовном судопроизводстве. – Краснодар, 1993. С. 2.

³Хазиева Л. Истина и справедливость в уголовном процессе // Проблемы противодействия преступности в современных условиях: Материалы международной научно-практической конференции 16–17 октября 2003 г. Часть III. – Уфа: РИО БашГУ, 2004.

⁴Сергеев В.И., Отживший ли концепт «объективная истина»?// <http://www.zakonia.ru/analytics/77/52444>

⁵Шавеко Н. Проблема истины в праве// Новый юридический журнал, № 3 (2013); <http://bibliotekar.ru/ugolovnoe-pravo-5/58.htm>

Например, проституция, бродяжничество в отдельные временные промежутки считались преступлением, то есть общественно опасным деянием. На тот период это утверждение было истинным. Кто определял, истинно ли то, что определенное деяние относится к общественно опасному, то есть преступлению? Субъект, руководствовавшийся в своих выводах, статистикой, потребностями времени, политическими и экономическими реалиями. В этом случае можно говорить о том, что истина изменяется во времени, с одной стороны, а с другой стороны о том, что общественная опасность – это объективно-субъективное понятие. Говоря об объективно-субъективном характере общественной опасности, следует указать на то, общественная опасность в любом случае должно обладать истинностью. На основании которой и решаются вопросы о признании деяний преступлениями. В понятии преступления в этой связи необходима конкретизация объектов преступного посягательства с тем, чтобы покушение на них рассматривалось как общественно опасное в данный промежуток времени, в данную социально-экономическую формацию.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ПОСТОЯННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РЕГИОНА

Маркарян В.Р.

Управление современным регионом, как сложным объектом, в полном объеме не может осуществляться одним человеком. Для этого создаются специальные подсистемы – органы управления, в которых задействовано множество людей. Таким образом, целостная модель региона распределена среди некоего коллектива людей, являющихся специалистами в тех или иных областях. В стратегическом управлении, реализуемом в настоящее время в российском на макро- и мезоуровне, наибольшую трудность составляют стратегический анализ и планирование.

В самом общем смысле, планирование представляет собой создание модели будущего некоего системного объекта. Как исходная точка для конструирования будущего выступает само современное состояние региона. Кроме того, всегда имеется определенная накопленная информация о регионе – статистическая, аналитическая, картографическая и пр. То есть, в исходном состоянии для планирования мы имеем:

- сам регион, как систему, организация которого представляет собой «встроенную» в него информацию;
- комплекс документов о регионе;
- когнитивные динамические модели предметных областей в сознании специалистов – планировщиков;
- несколько общих вариантов стратегии развития региона в сознании политических и идейных лидеров [1].

Планировщики вынуждены отталкиваться от современного состояния объекта. Используются уже переведенные в информационную форму данные об объекте. Однако, чаще всего, полная когнитивная модель региона отсутствует. Имеются лишь неполные данные о населении, промышленности и так далее. Более ценная информация о регионе имеется в сознании руководителей, специалистов и экспертов, которые привлекаются к планированию. Но к региональному планированию невозможно привлечь всех людей, обладающих знанием важных элементов.

Самой главной отправной точкой, структурой, организованностью является сам регион. Он постоянно возникает перед мысленным взором планировщиков, когда они работают над планом. Это та отправная структура, от которой планировщики могут двигаться в том или ином направлении.

Для совершенствования процесса планирования необходимо создание постоянной информационной модели региона, поскольку сбор и приведение в упорядоченную форму такого количества информации требует больших временных и материальных затрат. Гораздо выгоднее один раз создать такую модель и затем обновлять и уточнять ее.

В силу сложности объекта планирования, разными элементами плана занимаются разные люди, специализирующиеся в своих областях деятельности. Они же и создают модели того состояния своих отраслей или объектов, к которому полагают необходимым стремиться [2].

Но при этом те изменения, которые планирует каждый из них, остаются пока несогласованными с изменениями, вносимыми другими планировщиками. Когда начинается сборка плана

в первом приближении, происходит промежуточный отбор изменений на уровне общественного сознания группы планировщиков. Понятно, что, чем более разнообразный набор квалифицированных специалистов, имеющих развитые ментальные модели своих предметных областей у себя в сознании, входит в группу, тем меньше вероятность ошибок.

Затем происходит коррекция элементов, подвергнутых критике. Происходит новая сборка плана, и так далее, до того момента, когда уровень замечаний не становится приемлемым (хотя, чаще всего, заканчиваются сроки).

В подавляющем большинстве случаев, планировщики в планировании пользуются двумя основными приемами: или просто изменяют количественные параметры уже имеющихся элементов (например, планируют увеличить объемы имеющихся производств), или комбинируют имеющиеся в регионе элементы с новыми, известными им теоретически (например, дополнить имеющуюся добычу сырья предприятиями по его переработке).

Отбор «пробных планов», то есть, вариантов развития, производится на промежуточном уровне отбора, а именно – на уровне общественного сознания группы экспертов, в конечном счете, на уровне когнитивной ее руководителя, принимающего во внимание мнения специалистов. Чем шире этот уровень отбора, чем больше людей со своими ментальными моделями региона привлекаются к экспертизе, чем лучше организована коммуникация между ними, тем выше качество промежуточного отбора, тем меньше ошибок возникнет при реализации плана.

Таким образом, имеются следующие параметры, важные для качественного планирования:

- Сложность и точность исходной когнитивной модели региона. Высокая сложность модели требует соответствующей среды для своей реализации. Такая среда в современных условиях образуется хорошо организованной группой планировщиков, средств хранения информации, баз данных, компьютеров, программного обеспечения, детальной информацией о регионе, математических моделях различных объектов региона.

- Развитые средства генерации отклонений, новых, нестандартных решений, комбинаций. Наличие в составе проектировщиков экспертов с сильным инновационным чутьем, находящихся в курсе новейших технологических, экономических и социальных тенденций.

- Наличие в составе проектировщиков экспертов с широким кругозором, представляющих историю социально-экономического развития различных регионов мира (воспитание интуиции), историю успеха и неудач. Они образуют высший уровень отбора, оперативно отвергающий неудачные комбинации, предложенные инноваторами, до начала их детальной проработки.

- Высокую производительность человеко-машинной системы проектирования, обеспечивающую быструю и точную конкретизацию планов (вплоть до технических деталей) на основе исходных концептуальных решений.

- Развитую многоуровневую систему отбора (критики) предложенных планов на основе подключения все более широких кругов специалистов и населения по мере конкретизации плана.

- Наличие в системе регионального управления комплекса математических компьютерных моделей объектов и процессов, влияющих на социально-экономическое развитие (бюджета, демографии, межотраслевого баланса, экологических систем, крупных предприятий, мульти-агентную модель экономики и т.п.).

Даже приблизительное рассмотрение вопроса о том, что представляют собой модели региона и его среды, используемые планировщиками (зачастую неосознанно), показывает его сложность.

Во-первых, модель региона должна включать в себя знания о социально-экономических объектах, расположенных на его территории, – населении, предприятиях, организациях, инфраструктуре, органах управления и т. д. Это знание незначительно содержится в информации о регионе, значительная часть знания менее является менее явной и заключена в умении планировщиков интерпретировать эту информацию, например, на основании статистической информации о сельском хозяйстве: вообразить себе состояние сельхозпредприятий, полей, хранилищ.

Во-вторых, модель должна быть динамической, т. е. включать не просто свод данных, а представление о том, какие изменения произойдут и будут происходить в дальнейшем в регионе в результате тех или иных действий, как будет функционировать регион после реализации плана.

Модель должна быть эволюционной, т. е. отражать историческую преемственность состава, строения и организации региона. Историческая траектория движения региона, «встроенное» в регион знание, задает базу для планировщиков, ведь нельзя же без привлечения колоссальных внешних ре-

сурсов быстро превратить, например, ориентированный производство сельхозпродукции и на лесопереработку регион в нанотехнологический или курортно-бальнеологический регион.

Существует некий структурно-исторический «момент движения», «вектор» региона, изменить направление которого можно или очень медленно, или же применив большую внешнюю силу; как правило, планировщики должны рассчитывать на использование тех ресурсов, которые уже имеются, поскольку такой силы в их распоряжении нет. Поскольку в регионе всякий элемент оказывает влияние на другие и на регион в целом, то эта модель должна быть целостной (холической, по системной терминологии). Ясно, что ни один человек не располагает всем комплексом необходимых для регионального планирования знаний.

Таким образом, оказывается, что целостная модель региона распределена среди некоего коллектива людей, являющихся специалистами в тех или иных областях. В своей работе им приходится пользоваться таблицами, картами и прочими внешними средствами хранения информации, в том числе компьютерами. Значит, какая-то часть совокупной модели находится вне человеческого сознания, распределена в человеко-машинной системе.

Важнейшими ориентирами планирования региональной модели должны быть следующие требования:

- модель региона представляет собой информационную систему, реализованную в сообществе планировщиков и внешних носителей информации;
- это модель холическая, динамическая, эмерджентная и изоморфна региону как динамической системе не только по строению, но и по движению;
- динамическая модель региона реализуется в сообществе (коллективе) планировщиков, которое само по себе представляет социально-экономическую подсистему (процессор), включающую, помимо людей, необходимые материальные средства;
- чем точнее нужен план, тем точнее нужна модель, тем полнее в ней должны быть представлены все элементы региона и все их связи друг с другом и с внешними объектами;
- динамическая модель региона может быть преобразована в описание и из описания развернута в систему действий.

Естественно, что при планировании для таких сложных систем также приходится сталкиваться с феноменом коллективного мышления, потому что для планирования сложного современного хозяйства и социального обслуживания необходимы различные специалисты и этот процесс осуществляется коллективно [3].

Совершенно очевидно, что общий план развития территории во всех своих деталях не может быть разработан и не может содержаться в сознании отдельного человека. Более того, некоторые его части вообще не содержатся в человеческом сознании, а существуют в виде таблиц, схем, чертежей и прочих документов, в последние годы и в виде компьютерных баз данных и математических моделей.

Следовательно, план представляет собой сложную мысленную систему, реализованную в человеко-машинной системе коллектива, осуществляющего планирование и управление.

Создание, поддержание, развитие и коррекция таких планов требует применения особых технологий, многие из которых уже начали развиваться в последние годы. Анализируя эти технологии, мы можем выявить многие особенности функционирования распределенных когнитивных моделей.

Изучение процесса планирования как коллективного мышления, как моделирования желательного будущего в сознании группы планировщиков, анализ скрытых механизмов планирования, совершенствование этих механизмов, основанное на их понимании, позволит перейти на качественно новый уровень планирования, к конструированию оптимальных планирующих человеко-машинных систем.

Трансформация последних десятилетий в сфере экономики России, привела к необходимости адекватного изменения структуры и алгоритмов управления различными по масштабам и уровням агрегации территориально-локализованных систем мезоуровня. Общая интеллектуализация воспроизводственных процессов актуализирует исследования подходов, методов и технологий принятия управленческих решений, соответствующих требованиям точности, адекватности и своевременности, что определяет необходимость совершенствования информационного обеспечения процессов управления социально-экономическими системами (СЭС) мезоуровня, сформированного на основе принципиально новых идей, основанного на использовании всей на-

личной информации, современных методов интеллектуального анализа данных, системно активизирующих потенциал современных инструментально-аналитических и программных средств, повышающих эффективность труда управленцев. Вместе с тем, существующая в настоящее время сфера их применения ограничивается лишь достаточно узким спектром хорошо формализованных задач управления. Данный факт обуславливает актуальность разработки специализированных, совершенствования и адаптации существующих способов организации взаимодействий в эргатических системах управления – сложных системах управления, составной элемент которой – человек-оператор (или группа операторов), Несмотря на целый ряд системных исследований СЭС мезоуровня в настоящее время отсутствует методология использования количественно-качественной информации для поддержки процесса принятия управленческих решений. Современное состояние национальной экономики требуют дальнейшей разработки концептуальных и методологических основ анализа данных и оптимизации деятельности структур управления в условиях неопределенности, а также разработки соответствующих информационных систем поддержки принятия решений.

Развитие и широкое применение информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) является глобальной тенденцией мирового развития и научно-технической революции последних десятилетий. Применение ИКТ имеет решающее значение для повышения конкурентоспособности экономики, расширения возможностей ее интеграции в мировую систему хозяйства, повышения эффективности государственного управления и местного самоуправления.

Важным результатом распространения ИКТ и проникновения их во все сферы общественной жизни является создание правовых, организационных и технологических условий для развития демократии за счет реального обеспечения прав граждан на свободный поиск, получение, передачу, производство и распространение информации.

Несмотря на высокие темпы развития ИКТ в последнее десятилетие, Россия не смогла сократить отставание от промышленно развитых стран в уровне информатизации экономики и общества. Отчасти такое положение вызвано общеэкономическими причинами (длительный кризис в экономике, низкий уровень материального благосостояния большинства населения).

Вместе с тем недостаточное развитие ИКТ в России усугубляется целым рядом факторов, создающих препятствия для широкого внедрения и эффективного использования ИКТ в экономике, развития производства в сфере ИКТ. К числу таких негативных факторов относятся:

- несовершенная нормативная правовая база, разрабатывавшаяся без учета возможностей современных ИКТ;
- недостаточное развитие ИКТ в области государственного управления, неготовность органов государственной власти к применению эффективных технологий управления и организации взаимодействия с гражданами и хозяйствующими субъектами;
- отсутствие целостной информационной инфраструктуры и эффективной информационной поддержки рынков товаров и услуг, в том числе в сфере электронной торговли;
- недостаточный уровень подготовки кадров в области создания и использования ИКТ;
- барьеры, возникающие из-за недостатков в регулировании экономической деятельности при выходе российских предприятий и других организаций сферы ИКТ на российский и мировой рынки;
- высокий уровень монополизации сетей связи, создающий барьеры на пути их использования и приводящий к перекосам в тарифной политике.

Процессы информатизации уже активно идут на всех уровнях, многие мероприятия, направленные на развитие ИКТ, реализуются или планируются к реализации в рамках федеральных, региональных и ведомственных программ.

Важнейшим ресурсом инновационного потенциала региона, гораздо более важным, чем природные или накопленные богатства, выступает человек. Это значимо даже для регионов лишенных стратегических запасов, природно-сырьевых и значительных финансовых ресурсов.

Перед Россией открываются уникальные возможности эффективного использования своего интеллектуально-кадрового потенциала, традиций фундаментальной науки и способности к производству универсального знания для создания когнитивного стандарта как одного из ключевых факторов технологического преимущества и экономического процветания.

Именно интеллектуальные ресурсы, научный потенциал, представленный высококвалифицированными специалистами в области науки и техники и, прежде всего, специально подготов-

ленными управленческими кадрами, стали в республике конкурентными преимуществами, обеспечивающими инновационный путь развития экономики. Именно обеспечение инновационного развития позволит обеспечить достойный уровень и качество жизни проживающего на территории региона населения, достижение устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности.

Как следует из анализа стратегий развития регионов, разработанных региональными органами власти, в настоящее время среди программных мероприятий отсутствуют подпрограммы направленные на формирование человеческого ресурса, что, на наш взгляд, является их серьезным недостатком. Поэтому мы считаем необходимым разработку специальных механизмов по формированию и реализации процесса управления человеческими ресурсами региона и в настоящее время они должны стать предметом интенсивного изучения.

Предложенная концепция управления процессами формирования человеческого ресурса региона и алгоритм его внедрения составляет основу управленческих инноваций в государственном управлении.

Основной задачей нашего правительства и властной элиты на сегодня должно стать отстаивание национальных интересов государства и повышение общей эффективности управления выбранной социально-экономической моделью общества.

Список использованных источников

1. Стариков Е.Н. Управление развитием экономического потенциала отраслевого комплекса на основе использования стратегического мониторинга. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2008.
2. Государственно-территориальное устройство России (экономические и правовые аспекты) / под ред. А.Г. Гранберга, В.В. Кистанова. – М., 2003. 198 с.
3. Ворогушина Д. В. Оценка величины и уровня использования экономического потенциала региональной экономической системы // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: системный анализ и информационные технологии. – 2009. – № 2.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Шкуро Н.Е., Меркулова И.В.

Происходящий в последние годы процесс консолидации банковского сектора и концентрации банковских капиталов в развитых странах неизбежно ставит вопрос о возможности или необходимости подобных процессов в банковской сфере РФ. Однако, цифры статистики, отражающей структуру банковской системы РФ, говорят о том, что процесс консолидации еще не начинался. В последние годы количество банков в РФ неуклонно снижается, что подтверждают заключения экспертов, которые уже давно говорят, что в ближайшие годы в России останется около 500-600 банков. И действительно, прогнозы аналитиков по количеству банков вполне реальны. Чтобы убедиться в этом, стоит посмотреть на количество банков в свете последних изменений в законодательстве по размеру уставного фонда.

Итак, сколько банков в России и сколько из них мелких банков? В соответствии с данными Банка РФ по состоянию на 01.01.2014 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляет – 923, из них только – 418 (45,3%) можно твердо отнести к крупным или соответствующим требованиям по величине уставного капитала.

Из общего количества банков на начало 2014 года – 489 банков, или 53% зарегистрированы и имеют головной офис в Москве. При таком количестве банков в Москве и при ориентировочной численности населения Москвы в 10,4 млн. человек получается, что на каждые 21,3 тыс. населения столицы приходится один банк.

За прошедший 2013 год количество банков сократилось еще на 33 банка (956–923), а за последние 6 лет (с 2007 по 2014 год) сократилось уже на 213 банков (1136–923), что составляет 18,8%, и что самое печальное, что быстрыми темпами происходит сокращение банков практически по всем Федеральным округам. Если так пойдет и дальше, то региональные банки в ближайшее время просто могут исчезнуть (см. табл. 1).

Динамика общего количества банков России, в том числе в разрезе Федеральных округов, за последние 7 лет

Наименование	На 01.01. 2008 года	На 01.01. 2009 года	На 01.01. 2010 года	На 01.01. 2011 года	На 01.01. 2012 года	На 01.01. 2013 года	На 01.01. 2014 года	Снижение (-) / рост (+) к 01.01.2013 года
Центральный федеральный округ	632	621	598	585	572	564	547	- 17
г. Москва	555	543	522	514	502	494	489	- 5
Северо-Западный федеральный округ	81	79	75	71	69	70	70	0
Южный федеральный округ	118	115	113	47	45	46	46	0
Северо-Кавказский федеральный округ	-	-	-	57	56	50	43	- 7
Приволжский федеральный округ	134	131	125	118	111	106	102	- 4
Уральский федеральный округ	63	58	54	51	45	44	42	- 2
Сибирский федеральный округ	68	68	62	56	54	53	51	- 2
Дальневосточный федеральный округ	40	36	31	27	26	23	22	- 1
Всего по РФ	1 136	1 108	1 058	1 012	978	956	923	- 33

А какое количество банков в России может остаться? Это определяется исходя из размера уставного капитала (фонда) конкретных банков. Так, исходя из статьи 11 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» (с дополнениями) следует, что:

– Минимальный размер уставного капитала банка на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 300 миллионов рублей.

– Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, ходатайствующей о получении лицензии, предусматривающей право на осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 90 миллионов рублей.

– Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, ходатайствующей о получении лицензии для небанковских кредитных организаций, имеющих право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 18 миллионов рублей. Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, не ходатайствующей о получении указанных лицензий, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 18 миллионов рублей.

В свою очередь действующие банки, размер собственных средств (капитала) которых не соответствует этим нормам, будут вправе продолжать свою деятельность только при соблюдении следующего требования:

- с 1 января 2010 года капитал должен быть не менее 90 миллионов рублей,
- с 1 января 2012 года их капитал должен составить не менее 180 миллионов рублей,
- с 1 января 2015 года капитал должен быть не менее 300 миллионов рублей.

Исходя из требований Банка России к уставному капиталу, многие банки претерпевают следующие трансформации:

– объединяются с целью увеличения и сохранения капиталов, т.е. происходит слияние капиталов;

- крупные банки покупают более мелкие банки, т.е. происходит поглощение;
- закрываются в связи с банкротством или с невозможностью мелких банков выполнять требования ЦБ по работе и размеру уставного капитала, т.е. осуществляется самоликвидация или ликвидация по решению суда.

Процессы слияния, поглощения или закрытия банков идут постоянно, но после поднятия Банком России планки по минимальной величине уставного капитала – количество таких процессов резко увеличится. Кроме того банки закрываются и в связи с нарушениями законов [1].

С 1 сентября на базе Банка России начал работу мегарегулятор. С этого момента и до конца 2013 года были отозваны лицензии у 27 банков, а всего в прошлом году лицензий лишились 32 банка. В 2014 году ЦБ отозвал лицензии уже у трех банков (см. табл. 2) [2].

Таблица 2

**Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций,
отзыв лицензий и ликвидация юридических лиц**

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
КО, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций и которые не исключены из КГР	119	132	134	137	148
Внесена запись в Книгу государственной регистрации кредитных организаций о ликвидации КО как юридического лица, всего	1957	1991	2028	2055	2088
в том числе:					
- в связи с отзывом (аннулированием) лицензии	1540	1555	1574	1594	1616
- в связи с реорганизацией	416	435	453	460	471
в том числе:					
- в форме слияния	2	2	2	2	2
- форме присоединения	414	433	451	458	469
в том числе:					
- путем преобразования в филиалы других банков	354	362	372	377	382
- путем присоединения к другим банкам (без образования филиала)	60	71	79	81	87
- в связи с нарушением законодательства в части оплаты уставного капитала	1	1	1	1	1

Как видно из таблицы 2 количество кредитных организаций в форме слияния за 2013 год составляет 2, в форме присоединения 469 [3].

Сохранится ли тенденция сокращения банков (20-30 банков в год) или она увеличится в связи с увеличением минимального капитала банков. Какое количество банков останется в России к 2015 году?

Как считает Фердинандо Пелаццо «УБИ Банка» (Италия), Глава Представительства в России, странах СНГ и Грузии: «Увеличение минимального капитала с начала года (до 180 млн. рублей) и предусмотренное ЦБ РФ в 2015 (до 300 млн. рублей), а также заявление высокопоставленных банкиров и чиновников о еще большей необходимости, может на первый взгляд свидетельствовать о сокращении числа банков более быстрыми темпами, чем за последние 2 года. Однако надо сказать, что по данным ЦБ РФ, число действующих банков уменьшилось на 22 на начало ноября 2012 по сравнению с 30 в 2011 в целом и более чем на 40 в 2010, 2009 годах. Темп сокращения числа банков замедляется. На сегодняшний день число банков с капиталом ниже 30 млн. рублей – меньше шестидесяти. Поэтому сокращение числа банков по причине увеличения уставного капитала и напряженной ситуации с ликвидностью может быть заметно, но несущественно».

По данному вопросу Георгий Писков Юниаструм Банк, Председатель Совета директоров, придерживается следующего: «С моей точки зрения, тенденция сокращения количества банков сохранится, если не будет предпринято каких-то экстраординарных мер. Это будет связано как с естественной рыночной ситуацией, способствующей укрупнению банков, так и будет являться результатом административного стремления к уменьшению их количества за счет мер, предпри-

нимаемых Банком России (излишнее стремление к увеличению капитала, ужесточению нормативов, и т.д. и т.п.) К 2015 г., с моей точки зрения, количество банков вполне может сократиться на 20–25%».

По мнению, Петра Читипаховян АКБ «Трансстройбанк» (ЗАО): «Требования к капиталу, отчетности, прозрачности банков растут. Бизнес становится все более конкурентным. Естественно ожидать ускорения тенденции сокращения общего числа банков в России. К 2015 году ожидаемое число банков – 700» [4].

Итак, по прогнозам ряда аналитиков, происходящее сокращение количества действующих банков России продолжится. Как упоминалось ранее, что многие эксперты ожидают значительное сокращение количества действующих банков, но, сколько банков останется, в итоге, точно сказать никто не может и повлияет ли это на экономику России положительно или отрицательно будет видно спустя некоторое время.

Список использованных источников

1. «Количество банков в России – динамика за 2007-2014 годы, уставной капитал и количество банков в разрезе регионов» Банкирша^{com} 02.01.14 – <http://bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovyi-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html>
2. «Эксперт: снизится количество банков в России» Вести Экономика 22.01.2014 – <http://www.delfi.lv/biznes/economy/ekspert-snizitsya-kolichestvo-bankov-v-rossii.d?id=44064259>
3. Сайт ЦБ РФ статистика – www.cbr.ru/statistics/
4. Ассоциация Российских Банков. Дежурные по банкам «Сохранится ли тенденция сокращения банков (20-30 банков в год) или она увеличится в связи с увеличением минимального капитала банков. Какое количество банков останется в России к 2015 году?» – http://arb.ru/b2b/duty/kakoe_kolichestvo_bankov_ostanetsya_v_rossii_k_2015_godu-1166655/

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ, ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИИ
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ**

Сборник статей Международной научно-практической конференции

Ответственность за содержание материалов возлагается на авторов

Подписано в печать 10.07.2013 Формат А4.

Бумага офсетная. Гарнитура Arial.

Объем 19,56 п.л. Тираж 500 экз.