

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЮЖНЫЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА (КРАСНОДАР)
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
КУБАНСКИЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА
КРАСНОДАРСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД
«НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ КУБАНИ»

СОВРЕМЕННАЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ КОНКУРИРОВАНИЯ И ВЗАИМОВЫГОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРАВОВОЙ СФЕРАХ

**СБОРНИК СТАТЕЙ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

*Под редакцией Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди,
В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой*

КРАСНОДАР
ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮЖНОГО ИНСТИТУТА МЕНЕДЖМЕНТА, 2014

ББК 65.9 (2Рос)+67.4

С 56

Редакционно-издательский совет сборника научных статей:

А.Ю. Архипов, С.И. Берлин, А.В. Бузгалин, В.В. Долинская, Л.Л. Иголина, А.Н. Ильяшенко, А.О. Иншакова, П.В. Каленский, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, А.А. Кизим, Х.А. Константиныди, Р.М. Нуреев, С.С. Слепаков, Э.В. Соболев, В.В. Сорокожердьев, З.М. Хашева, Л.Я. Чикарина, Л.П. Шульгатый

Ответственный редактор В.В. Сорокожердьев

*По итогам Международной научно-практической конференции
«Современная мирохозяйственная система: проблемы конкурентирования
и взаимовыгодного сотрудничества в экономической и правовой сферах»,
проведенной на о. Кипр, 19-26 октября 2014 г.*

Современная мирохозяйственная система: проблемы конкурентирования и взаимовыгодного сотрудничества в экономической и правовой сферах. Сборник статей международной научно-практической конференции. / Под ред. Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиныди, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – Краснодар: ЮИМ, 2014. – 166 [2]с.

ISBN 978-5-93926-263-7

В настоящем сборнике статей представлены материалы, подготовленные участниками Международной научно-практической конференции «Современная мирохозяйственная система: проблемы конкурентирования и взаимовыгодного сотрудничества в экономической и правовой сферах», проведенной на о. Кипр, 19-26 октября 2014 г.

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

© Южный институт менеджмента, 2014

© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Артеменко Д.А., Артеменко Г.А. Совершенствование исполнения бюджета в части доходов бюджета.....	5
Аскеров Н.С. Роль конкурентных преимуществ в модернизации кризисной территории.....	13
Барановская Т.П., Лойко В.И. Модели взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК.....	19
Барановская Т.П., Лойко В.И. Оценка экономической эффективности взаимодействующих сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК.....	27
Басамыгина И.Н., Толбатова К.В. Институциональная динамика и восприятие информации.....	35
Басамыгина И.Н., Толбатова К.В. Культура как институциональная среда общества.....	37
Богданова Е.П. Обновления российской нормативной базы по налогам и бухгалтерскому учету.....	39
Воробьева М.А. Состояние и проблемы управления персоналом предприятий строительной отрасли Краснодарского края.....	46
Дзюкаева З.М., Хетагурова К.Л., Тегаева Д.Г. Человек – образование – модернизация.....	51
Калашников С.А., Геворгян А.С. Развитие инфраструктуры и логистическое обеспечение рынка молочной продукции.....	57
Константиниди Х.А., Зинченко Н.В. Конкурентоспособность региональной экономической системы.....	63
Луценко Е.В., Лойко В.И., Барановская Т.П. Исследование устойчивости перерабатывающего комплекса региона с применением технологий искусственного интеллекта.....	66
Максименко Л.С., Музаев И.Р. Инновационная стратегия и инновационность в стратегиях.....	75
Натхо С.Р. Целевые ориентиры государственного регулирования развития локальных рынков.....	83
Парахина В.Н., Новикова Е.Н. Инфраструктура коммерциализации результатов инновационной деятельности вузов и приоритеты ее развития.....	89
Пономарева А.С. Модернизация как основа развития аграрного сектора сельской периферии северного региона.....	96
Ракута Н.В., Елоева Э.Э. Противоречивый характер иностранного инвестирования в экономику России.....	106
Рощектаева У.Ю. Эволюция интегрированной отчетности как инновационной модели корпоративной отчетности.....	112

Селиверстова М.А. Обеспечение конкурентоспособности туристско-рекреационных услуг на современном этапе развития российской экономики	117
Ситохова Т.Е., Боброва В.А. Конкурентная политика как инструмент обеспечения социально-экономической стабильности региона (на примере РСО-Алания)	123
Созанов В.В. Эволюционная динамика и противоречия функционирования российского института банкротства	130
Тарханова З.Э., Лазарова М.В. Коррупция в сфере образования	138
Тупиха Н.А. Основные функции трансакционных издержек	145
Федоренко Т.М. Компетентностный подход как инструмент эффективного управления персоналом современной организации	151
Хейгетова С.Е. Совершенствование и развитие транспортного законодательства России в современных экономических условиях	156
Цоков З.В. Формирование и реализация эффективного механизма проектного финансирования – как результата взаимодействия производительных сил, экономических форм, методов хозяйствования и институциональных структур	162

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА В ЧАСТИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА

С появлением института администрирования стало очевидным, что применение биллинговой технологии является не только актуальной темой, но и жизненно необходимой для администраторов доходов бюджета технологией при учете поступлений, уплачиваемых физическими лицами без открытия банковского счета. Сегодня данной проблеме уделяется значительное внимание как на уровне Правительства РФ, так и на уровне органов власти страны. Управление Федерального Казначейства по Ростовской области стало Пилотным проектом Минфина РФ по внедрению биллинговой технологии. Сегодня можно говорить о первых итогах эксперимента. В настоящее время практически все администраторы доходов бюджета получают документы физических лиц (квитанции ПД-4) на бумажном носителе. Это приводит к задержке, как при поступлении платежных документов, так и при их переводе в электронный вид для ввода в информационные системы администраторов доходов бюджета. Кроме того, следует учитывать и человеческий фактор, то есть ошибки специалистов банков при формировании расчетных документов, а также специалистов администраторов доходов бюджета при переводе квитанций в электронный вид.

Что же такое биллинговая технология? Фактически это сформированные администраторами доходов бюджета базы данных по платежам физических лиц, которые используются банками при приеме поручений физических лиц на перечисление платежей в бюджетную систему Российской Федерации (квитанций ПД-4). Использование банками таких баз данных позволяет им автоматически формировать сводные платежные поручения на общую сумму для перечисления в бюджетную систему РФ платежей физических лиц в адрес одного получателя. Как следствие, это приводит к исключению ошибок сотрудников банков при формировании расчетных документов на перечисление платежей в бюджетную систему РФ на основании поручений физических лиц (квитанций ПД-4). Следует отметить, что Федеральная налоговая служба с 2005 г. ведет работу в данном направлении.

Следует отметить, что в основном, администраторы доходов бюджета обрабатывают все документы физических лиц практически вручную. В настоящее время внедренная в Ростовской области биллинговая система охватывает не только налоговые органы и органы Федерального казначейства, но и всех участников бюджетного процесса и имеет следующий вид: плательщик – банк – УФК – администратор доходов бюджета. Внедренная банком биллинговая система

обработки платежей физических лиц позволяет всем участникам бюджетного процесса – казначейству, налоговым органам, администраторам платежей – вести оперативный автоматизированный учет поступлений по каждому плательщику, она позволяет организовать более полную и оперативную уплату населением платежей в бюджет с использованием банковских терминалов. Данный метод, безусловно, прогрессивный.

Администраторы поступлений в бюджет благодаря биллинговой системе обработки документов имеют возможность получать информацию о поступлениях по каждому плательщику в электронном виде не позднее следующего дня после обработки выписки банка. Если говорить о преимуществах, то хочется отметить, что данная система передачи документов позволяет администраторам при ведении учета также исключить ручной ввод платежных документов путем автоматизации процесса, а также исключить вероятность потери документов. При существующей системе обработки документов ПД-4 и в принципе для сортировки документов возникает потребность использования ручного труда, что также может привести к так называемой «пересортице» и вероятности ошибки, то есть когда в сводное платежное поручение по одному администратору могут попасть поступления другого администратора доходов. При биллинговой системе платеж, единожды попав в систему электронного документооборота, проходит все стадии обработки и доходит до конечного получателя информации – администратора поступлений. Чем меньше ручного труда, вмешательства в процесс обработки документов, тем меньше вероятность ошибки. Система дает возможность администраторам вести учет поступлений по плательщикам аналогично учету в налоговых органах.

Идя навстречу администраторам доходов, ЮЗБ СБ РФ позволяет наиболее полно использовать возможности своей системы. В текущем году по одному из крупных администраторов неналоговых доходов по количеству расчетных документов полк ДПС Ростовской области для автоматизации учета налагаемых штрафных санкций за нарушение правил дорожного движения использует свободное поле 108 расчетного документа, где Сбербанк указывает номер постановления о наложении штрафа, который является уникальным и по которому возможна идентификация плательщика. Конечно, объем расчетных документов к выписке банка с внедрением этой системы увеличился, но это не доставляет особых проблем. С наличием полноформатных платежных поручений решается проблема с формированием органами Федерального казначейства запросов в адрес администраторов доходов на выяснение принадлежности невыясненных платежей. С наличием полноформатных платежных поручений запрос формируется по каждому расчетному документу с указанием реквизитов плательщиков – физических лиц. Проблемы поиска расчетных документов по уплате платежей по запросам

администраторов поступлений или плательщиков сведены на нет, поскольку исключаются трудности с подтверждением платежей, которые могут возникнуть у плательщика при утере извещений ПД-4. Биллинговая система (рис. 1) позволяет осуществлять хранение полной информации о принятых платежах и при необходимости даже через определенный промежуток времени выдать подтверждение о платеже. Полноформатные платежные поручения, где указываются все данные плательщика, позволяют органам Федерального казначейства контролировать процесс возврата ошибочно уплаченных сумм.

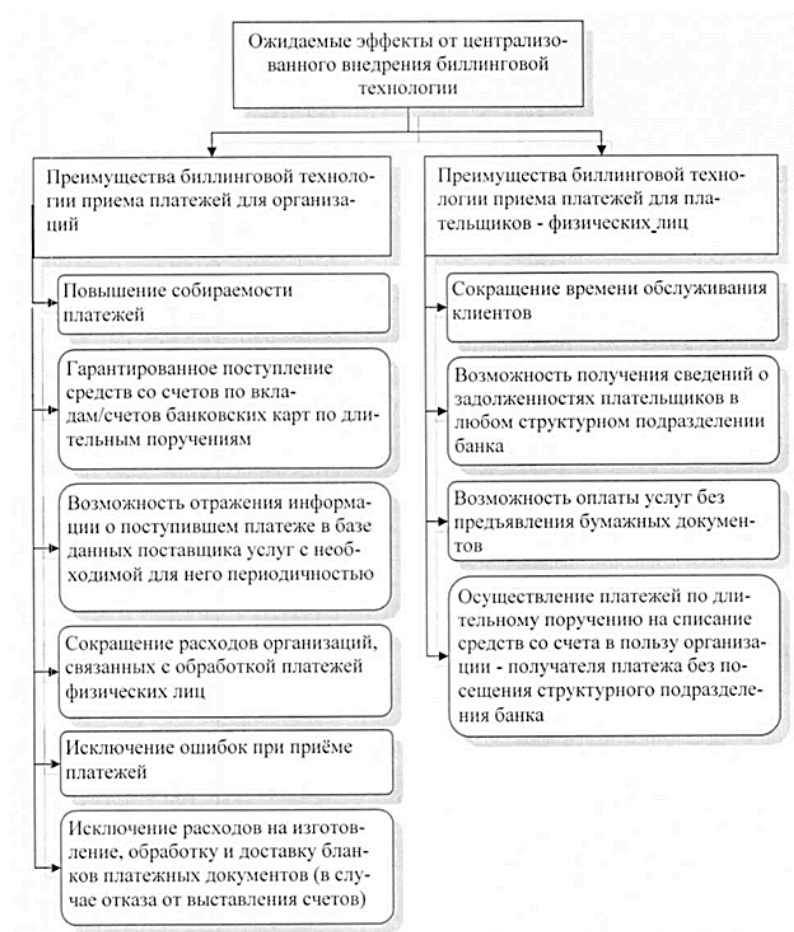


Рисунок 1. Ожидаемые эффекты от централизованного внедрения биллинговой технологии

Безусловно, данный опыт работы позволил участникам бюджетного процесса в Ростовской области сделать огромный шаг вперед в части уплаты платежей

Формирование основного объема финансовых ресурсов органов государственной власти и органов местного самоуправления, необходимых для выполнения возложенных на них полномочий, осуществляется посредством мобилизации доходов бюджета, которая осуществляется в ходе исполнения бюджета по доходам. Это свидетельствует о необходимости совершенствования технологии исполнения бюджета по доходам в целях обеспечения прозрачности, полноты и своевременности поступления доходов в федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты.

Участниками исполнения бюджетов по доходам в Российской Федерации являются главные администраторы и администраторы доходов бюджета, финансовые органы, органы Федерального казначейства, подразделения Банка России, в отдельных случаях уполномоченные коммерческие банки. Взаимодействие указанных участников исполнения бюджета по доходам осуществляется в процессе поступления доходов в соответствующий бюджет, уточнения невыясненных поступлений, зачета и возврата излишне уплаченных или взысканных платежей. Соответственно от качества технологии взаимодействия главных администраторов и администраторов доходов бюджета, финансовых органов, органов Федерального казначейства, подразделений Банка России и уполномоченных коммерческих банков в рамках отмеченных процедур исполнения бюджета по доходам зависит своевременное получение информации о доходах, зачисленных в соответствующий бюджет, оперативное осуществление процедур уточнения невыясненных поступлений, а также возврата и зачета излишне уплаченных или взысканных сумм.

Важное значение для эффективной реализации процедур исполнения бюджета по доходам имеет четкое определение в нормативных правовых актах полномочий участников данного процесса. Однако следует отметить, что между отдельными нормативными правовыми актами имеются несоответствия в части регламентации положений, касающихся полномочий участников процесса исполнения бюджета по доходам. Так, полномочия Федерального казначейства установлены Бюджетным кодексом Российской Федерации и Постановлением Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 №703 «О Федеральном казначействе». Причем норма пункта 5.9 данного Постановления не соответствует положению статьи 166.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации в части перечня доходов, подлежащих распределению между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации. Пункт 5.9 Постановления Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 №703 «О Федеральном казначействе» гласит, что Федеральное казначейство «осуществляет распределе-

ние доходов от уплаты федеральных налогов и сборов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации», но согласно ст.40, 166.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации помимо доходов от федеральных налогов и сборов Федеральное казначейство осуществляет распределение доходов от региональных и местных налогов, иных обязательных платежей, а также других поступлений, являющихся источниками формирования доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

В целях четкого определения в нормативных правовых актах полномочий участников процесса исполнения бюджета по доходам следует привести в соответствии с нормами Бюджетного кодекса Российской Федерации положения Постановления Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 № 703 «О Федеральном казначействе», которые сужают перечень доходов, подлежащих распределению между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации только до доходов от уплаты федеральных налогов и сборов. В этой связи предлагается пункт 5.9 указанного Постановления изложить в следующей редакции: Федеральное казначейство «осуществляет распределение доходов от уплаты федеральных налогов и сборов, региональных и местных налогов, иных обязательных платежей и других поступлений между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации».

Разработка и обоснование мер по совершенствованию технологии исполнения бюджета по доходам со стороны исполнительных органов государственной власти, исполнительно-распорядительных органов местного самоуправления может осуществляться на основе проводимого ими мониторинга поступления доходов, а также качества исполнения бюджетов по доходам. В связи с этим представляется целесообразным осуществить нормативную правовую регламентацию полномочий по осуществлению такого мониторинга соответствующими органами.

Для развития системы мониторинга исполнения бюджета по доходам, направленной на совершенствование технологии исполнения бюджета по доходам, следует зафиксировать в Бюджетном кодексе Российской Федерации (ст.160.1 «Бюджетные полномочия главного администратора (администратора) доходов бюджета», ст.165 «Бюджетные полномочия Министерства финансов Российской Федерации», ст.166.1 «Бюджетные полномочия Федерального казначейства»), Постановлении Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 №703 «О Федеральном казначействе», нормативных правовых актах, регламентирующих деятельность финансовых органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, полномочия указанных органов по ведению в установленном порядке мониторинга поступлений налогов, сборов и иных обязательных

платежей в соответствующий бюджет, а также мониторинга качества исполнения бюджетов по доходам.

Одной из проблем при исполнении бюджетов по доходам является наличие достаточного объема невыясненных поступлений. Нужно отметить, что сокращению количества невыясненных поступлений будет способствовать доведение администраторами доходов бюджета до плательщиков полной структуры кода классификации доходов бюджетов с обязательным указанием помимо подразделений кода классификации доходов бюджетов, являющихся едиными для всех бюджетов (кода группы, подгруппы, статьи, подстатьи, элемента доходов и кода классификации операций сектора государственного управления, относящихся к доходам бюджетов) и закрепленных Указаниями о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденных в настоящее время Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 21.12.2011 №180-н, кода главного администратора доходов бюджета и кода подвида доходов бюджета, если варианты его детализации предусмотрены финансовым органом соответствующего уровня. Практика исполнения бюджета по доходам показала, что значительное количество невыясненных поступлений возникает при неверном указании плательщиками обязательных платежей именно кода подвида дохода. Однако доведение такой информации до плательщиков в настоящее время осуществляется не всеми администраторами доходов бюджета.

Для уменьшения объемов невыясненных поступлений в бюджет представляется целесообразным оформление нормативными актами (например, письмами) главных администраторов доходов бюджета, а также размещение на их сайтах информации о полной структуре кода классификации доходов бюджетов (с указанием кода подвида доходов) по аналогии с тем, как это осуществляется Федеральной налоговой службой. Так, в справочно-правовых системах размещена Информация Федеральной налоговой службы «Коды классификации доходов бюджетов Российской Федерации, администрируемые Федеральной налоговой службой в 2012 году». При этом на сайте Федеральной налоговой службы в рубрике «Налоговая отчетность» (подрубрика «Коды классификации доходов бюджета на 2012 год») тоже представлена информация о полной структуре кода классификации доходов бюджетов, включая коды подвида доходов бюджета.

Меры по совершенствованию технологии исполнения бюджета по доходам должны быть направлены на улучшение качества заполнения расчетных документов физическими и юридическими лицами. От правильности заполнения расчетных документов также напрямую зависят суммы невыясненных поступлений, зачисляемых в бюджеты, что соответственно влияет на объем работы администраторов доходов бюджетов, финансовых органов и органов Федерального казначейства по выяснению принадлежности указанных поступлений. При этом основными причинами отнесения поступлений к не-

выясненным являются нарушения плательщиками требований по оформлению расчетных документов, установленных Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 24.11.2004 №106-н «Об утверждении Правил указания информации в полях расчетных документов на перечисление налогов, сборов и иных платежей в бюджетную систему Российской Федерации», а также недостаточно эффективная работа администраторов доходов бюджетов по доведению до плательщиков порядка заполнения полей расчетных документов. Учитывая, что ответственность за доведение данных реквизитов до плательщиков закреплена за администратором доходов бюджета, последними должна проводиться дополнительная разъяснительная работа с юридическими и физическими лицами по заполнению расчетных документов. В частности, администраторам доходов бюджетов следует разместить систему помощи по заполнению расчетных документов плательщиками на своих официальных сайтах, используя опыт Федеральной налоговой службы.

Так, на сайте Федеральной налоговой службы в рубрике «Налоговая отчетность» (подрубрика «Заполнение налогоплательщиками расчетных документов») размещена актуализированная информация о реквизитах для заполнения расчетных документов. В дополнение к этому на данном сайте размещена программа, с помощью которой налогоплательщики как юридические, так и физические лица путем выбора нужных реквизитов могут сформировать расчетный документ в электронном виде, что позволяет полностью исключить ошибки при его оформлении. Поэтому использование опыта Федеральной налоговой службы другими администраторами доходов бюджета позволит избежать ошибок при заполнении расчетных документов плательщиками и, следовательно, приведет к сокращению сумм невыясненных поступлений, требующих уточнения при исполнении бюджетов по доходам.

Основным документом, отражающим взаимодействие всех участников процесса исполнения бюджетов по доходам, выступает Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 05.09.2008 №92н «Об утверждении Порядка учета Федеральным казначейством поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределения между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации». Анализ положений данного документа позволяет к его недостаткам отнести следующие:

- не указаны номера счетов, открываемых органам Федерального казначейства в подразделениях Банка России, на которые происходит зачисление поступлений от налогов, сборов и иных обязательных платежей, что не позволяет четко проследить движение денежных средств по банковским счетам при зачислении поступлений и их распределении между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
- в приложениях к приказу не представлены формы некоторых

документов, являющихся основанием для учета и распределения поступлений между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации (в частности, заявки на возврат, запроса на выяснение принадлежности платежа, уведомления об уточнении вида и принадлежности платежа);

– недостаточно подробно и последовательно описаны процедуры исправления ошибочного зачисления доходов в бюджет минуя счет органа Федерального казначейства для учета поступлений и их распределения между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации, осуществления межрегионального зачета, а также возврата поступлений в иностранной валюте.

Поэтому представляется необходимым внести изменения и дополнения в указанный Приказ, направленные на устранение отмеченных недостатков:

– включить номера банковских счетов, на которые зачисляются налоги, сборы и иные обязательные платежи (счет 40101 «Доходы, распределяемые органами Федерального казначейства между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации» и счет 40105 «Средства федерального бюджета» (при поступлении платежей тему в иностранной валюте)), а также номера банковских счетов, на которые перечисляются поступления со счета 40101 (40105 «Средства федерального бюджета», 40201 «Средства бюджетов субъектов Российской Федерации», 40204 «Средства местных бюджетов»);

– привести все формы документов, передаваемых и получаемых участниками процесса исполнения бюджета по доходам при организации информационного обмена между ними, либо сделать гиперссылку в тексте данного Приказа в справочно-правовых системах на положения Приказа Федерального казначейства от 10.10.2008 №8н «О Порядке кассового обслуживания исполнения федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и порядке осуществления территориальными органами Федерального казначейства отдельных функций финансовых органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по исполнению соответствующих бюджетов», в котором содержатся такие формы документов, как заявка на возврат, запрос на выяснение принадлежности платежа, уведомление об уточнении вида и принадлежности платежа;

– для четкой регламентации процедур исполнения бюджета по доходам и, соответственно, повышения оперативности и качества их осуществления участниками данного процесса следует более детально прописать порядок исправления ошибочного зачисления поступлений в бюджет, минуя счет органа Федерального казначейства для учета поступлений и их распределения между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации (40101), осуществления межрегионального зачета, а также возврата поступлений в иностранной валюте, в том числе в части организации информационного обмена

между органами Федерального казначейства, финансовыми органами и администраторами доходов бюджетов в процессе осуществления указанных процедур.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Горлова О.С. Меры по совершенствованию технологии исполнения бюджета по доходам. 2011 г.
3. Хашева З.М., Артеменко Д.А. и др. Налоговое администрирование: теория, механизм, региональная практика. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2007.

Аскеров Н.С.

РОЛЬ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В МОДЕРНИЗАЦИИ КРИЗИСНОЙ ТЕРРИТОРИИ

На современном этапе в Республике Дагестан идёт процесс реализации «Стратегии социально-экономического развития на период до 2025 года»¹[5], утвержденной Правительством республики в 2011 году. В этой связи возникает необходимость глубокого анализа институционально-теоретических основ её реализации. Это включает в себя, в частности, определение роли модернизации как инструмента реализации Стратегии, маркетинговый анализ кризисной территории, выявление её конкурентных преимуществ и их использование в практике работы правительственных и частных структур. Анализу этих и некоторых других аспектов посвящена настоящая статья.

В экономической науке используются различные подходы к классификации регионов. В частности, выделяются регионы депрессивные, отсталые, слаборазвитые, кризисные и др. Наибольший интерес, на наш взгляд, представляет разграничение депрессивных и кризисных территорий. Такие названия связаны с известной в экономической науке теорией экономических циклов, которая предполагает выделение таких фаз экономического развития как кризис, депрессия, оживление и подъём.

Соответственно, к депрессивным регионам следует относить территории, которые в прошлом были развитыми, но в настоящее время отличаются более низкими показателями социально-экономического развития, чем в среднем по стране.

Кризисной территорией может быть признан субъект Федерации, который испытывает трудности в краткосрочной перспективе,

¹ Далее – «Стратегия-2025»

когда значения основных социально-экономических показателей существенно хуже, чем в среднем по стране, но который обладает высоким потенциалом для саморазвития и самостоятельного выхода из сложившейся ситуации. По отношению к таким территориям может быть использован термин «антикризисное управление», под которым понимается разработка и реализация антикризисных программ по выводу конкретной территории из кризиса и сглаживания его негативных последствий [3].

Одним из важнейших инструментов антикризисного управления выступает маркетинг территорий [2]. Известно, что методология традиционного маркетинга предприятий в своей основе исходит из следующего постулата: товарам, производимым фирмой, нужно придать уникальные потребительские характеристики, выгодно отличающие его на рынке среди аналогичных товаров-конкурентов и труднопреодолимые для конкурентов-производителей таких товаров.

В методологии маркетинга территорий предлагается использовать именно этот постулат в реализации конкретных маркетинговых мероприятий. Суть этих мер состоит в привлечении к ним внимания различных субъектов хозяйствования, способных на взаимовыгодных условиях принимать участие в решении задач этих территорий.

Под маркетингом кризисных территорий мы предлагаем понимать деятельность государственных органов, направленную на выявление причин кризисного состояния экономики, преодоление негативных последствий кризиса и, в последующем – выявление уникальных характеристик территорий с целью привлечения к ним внимания заинтересованных субъектов.

В качестве субъектов маркетинга территорий могут выступать государственные учреждения и частные структуры, готовые и способные инициировать генерирование маркетинговых идей по поводу привлечения к данному региону внимания других групп заинтересованных сторон. Объектами маркетинга территорий выступают хозяйствующие субъекты, заинтересованные в использовании территории.

Маркетинговой задачей выступает поиск уникальных или привлекательных черт территории. Целью маркетинга кризисной территории является преодоление кризиса и разработка условий, обеспечивающих экономический рост на этой территории. Объекты воздействия в маркетинге территорий имеют то же значение, что и потребители в традиционном маркетинге. По этой причине объекты воздействия можно называть потребителями территорий. В качестве последних выступают посетители (гости, туристы и т.п.), местное население, бизнес (внутренний и внешний) и др.

Основными принципами методологии маркетинга территорий являются:

а) принцип системности в поиске привлекательных (уникальных) характеристик внутри самой территории. Его реализация заключа-

ется в применении системного подхода к анализу территории и выборе ее отличительных свойств или характеристик, которые можно положить в основу привлечения внимания заинтересованных субъектов к данной территории. Важно, чтобы ни одна из характеристик не выпала из поля зрения исследователя данной конкретной территории. Ведь есть настолько очевидные характеристики, которые при некоторой маркетинговой обработке могут стать уникальными, но которые из-за своей очевидности никому не видны – на них не обращают внимания. Именно такой территорией и является древний город Дербент.

б) принцип разнообразия характеристик в маркетинге территорий, который состоит в дополнении одной уникальной характеристики территории другой не менее уникальной характеристикой. Почему бы, например, не дополнить богатые исторические характеристики города Дербент её уникальными географическими характеристиками, которые заключаются в удобном расположении между морем и горами, наличию теплого субтропического климата. Действительно, к востоку от Дербента располагается синее море, с западной стороны – величественные горы Западного Кавказа, а за первым же хребтом к юго-западу простирается «величественная Швейцария» – утопающий в зелени солнечный Табасаран². Можно быть уверенным, что такой маркетинговый подход окажется весьма эффективным и продуктивным.

Если использовать весь арсенал маркетинга территорий и попытаться представить миру всё многообразие уникальных характеристик Дагестана в комплексе, то трудно себе представить, сколько характеристик, памятников и явлений можно было бы включить в этот список. Вот только некоторые из них:

Дагестан как заповедник народных художественных промыслов, поражающих своей уникальностью и мастерством ручного исполнения: художественная обработка металла, резьба по камню и дереву, гончарное производство, ковроделие, обработка кости, узорное вязание, золотошвейное дело и др.

– уникальные природно-климатические условия, характеризующиеся большим количеством солнечных дней в году, которые позволяют выращивать самые высококачественные сорта винограда в России и производить на их основе вино и коньяк;

– самое высокогорное село в Европе – аул Куруш на юге Дагестана;

– полиэтническая среда республики – более 30 языков и диалектов на маленькой территории;

– самый древний город в России – Дербент с цитаделью Нарын-кала, которая связывалась горной стеной (наподобие Великой китайской стены) с другой не менее исторической крепостью под названием «Семи братьев и одной сестры», располагающейся на расстоянии в 40 км в сторону Табасарана;

2 Один из муниципальных районов Республики Дагестан.

– религиозная местность «Кала-Корейш» в Дахадаевском районе республики – крепость курейшитов из арабского племени, от которого происходит род пророка Мухаммеда, основанная в VII в.;

– Гунибская крепость времён Кавказской войны

– и ряд других уникальных мест и характеристик этого богатейшего своей историей древнего края.

Все эти характеристики настолько для нас привычны и очевидны, что мы перестали обращать на них внимание.

Маркетинг территорий находит применение при разработке различных программ государственными и иными ведомствами и организациями. Многие компоненты маркетинга территорий нашли отражение в «Стратегии 2025». В этом документе Республика Дагестан представлена как территория с «уникальным геостратегическим положением, где компактно сочетаются море, равнина, предгорья и горы, насыщенные природными ресурсами развития, где процветает растущее, здоровое население с лидерскими амбициями» [5]. В ней представлены следующие конкурентные преимущества республики:

– уникальное геостратегическое положение (пересечение торгово-транспортно-логистических потоков, морская и сухопутная государственная граница);

– компактное сочетание моря, равнин, предгорья и гор, насыщенных природными ресурсами развития;

– человеческие ресурсы: растущее здоровое население с лидерскими амбициями.

Представляется, что выявление и позиционирование каждой из перечисленных уникальных характеристик или конкурентных преимуществ является главной задачей субъектов маркетинга, т.е. государственных и других заинтересованных служб. Это первое.

Вместе с тем, маркетинг кризисной территории должен включать и второй, не менее важный аспект – выявление причин общественно-политических проблем, обуславливающих кризисный характер. Сегодня Республика Дагестан позиционируется в общероссийском и мировом информационном пространстве как территория войны, бандитизма и экстремизма. Действительно на территории РД имеются общеизвестные проблемы коррупции, клановости, этноцентризма, криминала и ряд других негативных проблем.

Фундаментальными причинами этих явлений, на наш взгляд, являются:

– недостаточный теоретический анализ специфики системы экономических отношений исследуемой территории,

– чрезмерная централизация политической и экономической власти в России, отсутствие ясных правил и принципов финансовых, в т.ч. межбюджетных взаимоотношений федерального центра и регионов;

– отсутствие осмысленной и утверждённой государственной по-

литики в сфере межэтнических и религиозных отношений на территории исследуемой республики и соседних регионов;

– наличие противоречий между формальной правовой системой, действующей на всей территории России и неформальной правовой системой, включающей в себя системы адата (обычного права) и шариата (религиозного права), характерной для территории Республики Дагестан и ряда других регионов Северного Кавказа и страны.

Следует заметить, что исследование проблем кризиса на территории республики носит междисциплинарный характер. В их теоретико-практическом анализе и осмыслении должны принимать участие и политологи, и политэкономы, и историки, и философы – представители всего комплекса гуманитарных наук.

Решение комплекса проблем состоит, на наш взгляд, в модернизации общественно-экономических институтов. В соответствии с нашими исследованиями, модернизация есть общественно – исторический процесс, в ходе которого традиционные общества переходят в состояние прогрессивных и индустриально развитых. Или, модернизация есть усовершенствование всей системы общественных отношений в соответствии с требованиями современности [1]. Она означает придание современного характера всем государственным и гражданским институтам, их приспособление к новым вызовам, потребностям, взглядам, идеям. При этом происходит процесс вытеснения традиций современностью или восходящее развитие от традиционного общества к современности.

Ранее процесс перехода от традиционного общества к современному характеризовался как революционный, сложный, системный, глобальный, длительный, поэтапный, необратимый и прогрессивный. Традиция подразумевалась как тормоз в истории, как консервативная сила.

Однако такой подход к традиции был отвергнут самим ходом исторического развития человечества, когда модернизация, например в Японии, была осуществлена в рамках национальной традиции, не сопровождаясь ее радикальной ломкой, как это ранее утверждалось. В традиции были обнаружены значительные адаптивные способности, порождавшие национальные формы модернизации. Исследователями было показано, что механистическое уничтожение традиционных институтов и жизненных укладов нередко влекло за собой социальную дезорганизацию, хаос, рост преступности, а потому прямое противопоставление традиций и современности – ошибочно.

Российское государство и Дагестан осуществляют модернизацию после масштабных и революционных изменений, затронувших все стороны общественной жизни и прежде всего экономическую. К началу 1990-х годов в России отсутствовал весь комплекс общественных институтов. Были разрушены экономические институты. И

только к концу 1990-х годов были созданы и укреплены некоторые политические институты.

Однако и сегодня экономическая составляющая революции не завершена: ещё предстоит проведение нескольких этапов приватизации собственности. А потому, борьба за передел собственности продолжается, что и является глубинной причиной политико-экономической нестабильности как в России в целом, так и в её отдельных регионах и особенно – Северо-Кавказском. Главные проблемы региона – религиозный экстремизм и терроризм – являются всего лишь внешними проявлениями фундаментальных экономических противоречий.

В этой связи мы рассматриваем модернизацию как теоретическую основу радикальных преобразований и как инструмент формирования современной системы политических, экономических и социальных институтов [4]. Анализируя институциональные проблемы, решение которых необходимо для обеспечения устойчивого экономического развития современного Дагестана, целесообразно вычленив несколько групп институтов. В качестве основных групп институтов можно, на наш взгляд, выделить следующие: политико-правовые институты, экономические институты, специальные институты (институты развития, т. е. «правила игры») и др.

Представляется, что система экономических отношений рассматриваемой территории нуждается в проведении тщательных исследований сообществом экономистов, маркетологов, правоведов, философов, историков, этнологов и представителей других наук, результатом чего должна стать: 1) диагностика политических, правовых, нравственных, религиозных, этнических, иных проблем и 2) разработка систематизированной государственной программы вывода территории из состояния кризиса.

Литература:

1. Аскеров Н.С. Модернизация институтов в посткризисной экономике. Вопросы структуризации экономики. 2011. № 1. С. 23-27.
2. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005.
3. Кузнецова О.В. Пирамида факторов социально-экономического развития регионов. Вопросы экономики. 2013. №2. С.121-131.
4. О разработке республиканской целевой программы «Модернизация и инновационное развитие промышленности РД на период до 2018 года». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minpromrd.ru/index.php / 03 апреля 2013>.
5. Стратегия социально-экономического развития Республики Дагестан до 2025 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minec-rd.ru>
6. Хашева З.М., Джерештиева Ф.А. Управление устойчивым развитием региона. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.

МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК³

Интеграция предприятий АПК в России в настоящее время широко распространена. Объясняется это ныне очевидными преимуществами объединения, состоящими прежде всего в существенном уменьшении затрат на интегрированное производство и, как следствие, росте конкурентоспособности в своем сегменте рынка.

Логичными представляется развитие взаимоотношений сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий АПК по следующей схеме: сначала тесное взаимодействие, а затем и объединение (интеграция).

Для оценки эффективности таких взаимодействующих предприятий, определения параметров их взаимодействия и получения их математических (количественных) взаимозависимостей воспользуемся методологией потокового моделирования [1], [2], [3].

На рис. 1 приведена схема материально-финансовых потоков при взаимодействии сельскохозяйственного (СХП) и перерабатывающего (ПП) предприятий.

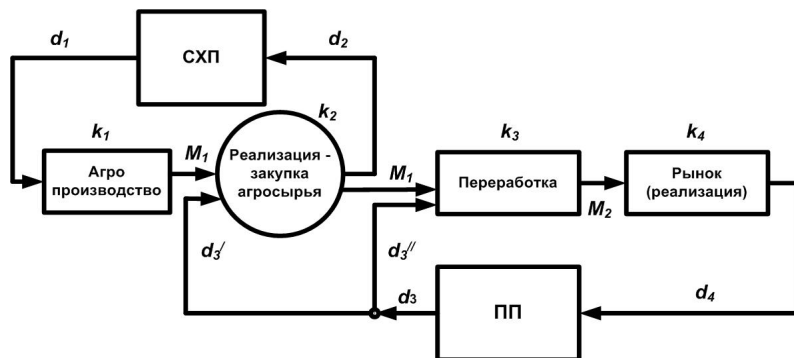


Рисунок 1. Схема материально-финансовых потоков при взаимодействии сельскохозяйственного и перерабатывающего предприятий АПК

На рисунке 1 приняты следующие обозначения:

d_1 – денежный поток компенсации затрат на производство агропродукции; d_2 – денежный поток выручки после реализации произведенной агропродукции; d_3 – денежный поток компенсации затрат на производство продукции переработки; d_3' – денежный поток затрат

³ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проекты № 12-02-00055а и № 14-02-00113а)

на закупку агросырья; d''_3 – денежный поток затрат на переработку агросырья в готовую товарную продукцию; d_4 – денежный поток выручки после реализации произведенной продукции переработки (товарной продукции); M_1 – материальный поток (объем) произведенного СХП и закупленного ПП агросырья; M_2 – материальный поток (объем) готовой товарной продукции.

Как видно из рис. 1, схема состоит из двух частей: блоки «СХП», «Агро производство» и «Реализация-закупка агросырья» составляют цепь оборота потоков СХП, а блоки «ПП», «Реализация-закупка агросырья», «Переработка» и «Рынок (реализация)» – составляют цепь оборота потоков ПП. Как не трудно видеть, общим блоком предприятий является блок «Реализация-закупка агросырья». Именно через него происходит взаимодействие предприятий, которое заключается, прежде всего, в том, что продукция агропроизводства СХП полностью реализуется в качестве сырья для производства товарной продукции переработки в ПП.

Будем считать, что оба предприятия являются однопродуктовыми, то есть СХП производит только один тип сельскохозяйственной продукции, который используется как сырье для получения одного типа товарной продукции перерабатывающего предприятия. При увеличении ассортимента выпускаемой продукции в СХП и ПП, результаты проведенного ниже исследования сохраняются и могут быть использованы для каждого вида продукции отдельно с небольшими изменениями в схеме рис. 1 (разделение исходных и выходных потоков на составляющие по числу видов продукции).

Согласно методике потокового моделирования, дадим математическое описание действующих в схеме материальных и финансовых потоков, учитывая, что в каждом блоке схемы происходит преобразование потоков со своим коэффициентом преобразования.

Сельскохозяйственное предприятие

Сначала опишем потоковую цепь $d_1 \rightarrow M_1 \rightarrow d_2$, то есть опишем денежно-материальные потоки СХП.

Материальный поток M_1 возникает в блоке «Агро производство» путем преобразования денежного потока d_1 с коэффициентом k_1 :

$$M_1 = k_1 d_1; \quad (1)$$

где

$$k_1 = \frac{1}{C_a}, \quad (2)$$

где C_a – затраты СХП на производство единицы агропродукции.

Денежный поток d_2 возникает в блоке «Реализация-закупка агросырья» путем преобразования материального потока M_1 с коэффициентом k_2

$$d_2 = k_2 M_1; \quad (3)$$

$$k_2 = P_a \quad (4)$$

где P_a – цена реализации единицы произведенной агропродукции.

После преобразований, получим для d_2 :

$$d_2 = \frac{P_a}{C_a} d_1. \quad (5)$$

Будем считать эффективностью \mathcal{E}_a СХП отношение выручки от реализованной продукции к затратам на ее производство:

$$\mathcal{E}_a = \frac{d_2}{d_1}. \quad (6)$$

Или, с учетом (5) и (6), эффективность \mathcal{E}_a однопродуктового СХП можно записать в виде:

$$\mathcal{E}_a = k_2 k_1 = \frac{P_a}{C_a} \quad (7)$$

Очевидно, что $\mathcal{E}_a \geq 1$, и цена за единицу продукции должна быть не ниже затрат на ее производство

$$P_a \geq C_a \quad (8)$$

Перерабатывающее предприятие

Теперь, по аналогичной методике, дадим математическое описание потоковой цепи $d_3 \rightarrow d'_3 \rightarrow M_1 \rightarrow M_2 \rightarrow d_4$ (см. рис. 1), то есть опишем денежно-материальные потоки ПП.

Очевидно, что

$$d_3 = d'_3 + d''_3, \quad (9)$$

а поток M_1 , закупаемый у СХП

$$M_1 = k_2 d'_3,$$

где

$$k_2 = \frac{1}{P_a}.$$

Через P_a обозначена стоимость закупки единицы агросырья. Тогда

$$M_1 = \frac{d'_3}{P_a}. \quad (10)$$

Объем потока произведенной продукции M_2 в общем виде можно записать как

$$M_2 = k_3 M_1,$$

где k_3 – коэффициент преобразования материального потока M_1 в материальный поток M_2 .

Этот коэффициент представляет собой величину, обратную технологической норме преобразования m_p агросырья в готовую продукцию, которая показывает, сколько требуется единиц агросырья для производства единицы готовой продукции, то есть

$$k_3 = \frac{1}{m_p}.$$

Или для M_2 :

$$M_2 = \frac{1}{m_p} M_1.$$

Подставив вместо M_1 его выражение из (10), получим

$$M_2 = \frac{d'_3}{P_a m_p} \quad (11)$$

Поток готовой продукции M_2 через блок реализации преобразуется в денежный поток d_4 выручки, часть которой идет на компенсацию производственных затрат и других платежей, а оставшаяся часть – представляет собой прибыль перерабатывающего предприятия.

Очевидно, что

$$d_4 = k_4 M_2,$$

где

$k_4 = P_p$ – цена реализации готовой продукции.

Таким образом, для маршрута движения потоков $M_1 \rightarrow M_2 \rightarrow d_4$, можно написать

$$d_4 = k_2 k_3 k_4 d'_3 \quad (12)$$

Если заменить в (13) коэффициенты их конкретизированными представлениями, получим

$$d_4 = \frac{P_p}{P_a m_p} d'_3 \quad (13)$$

При взгляде на формулу (13) может показаться, что d_4 зависит только от d'_3 . Это не так. Выручка d_4 есть результат продажи готовой продукции на рынке, а на ее производство потребовались не только затраты d'_3 на приобретение сырья, но и затраты d''_3 на процесс его переработки, величина которых зависит, в свою очередь, и от объема произведенного продукта переработки M_2 :

$$d''_3 = M_2 C_p.$$

Или, после подстановки, вместо M_2 его выражения из (11):

$$d_3'' = \frac{C_p}{P_a m_p} d_3', \quad (14)$$

где C_p – затраты на получение единицы переработанной продукции (удельные затраты на переработку).

Определим эффективность Ξ_p производства в однопродуктовом перерабатывающем предприятии АПК. Как и ранее, эффективность будем рассматривать как отношение выручки (по схеме рис. 1 – d_4) к полным затратам (по схеме рис. 1 – d_3), то есть

$$\Xi_p = \frac{d_4}{d_3}$$

С учетом (9) и (14) можно записать:

$$d_3 = \left(1 + \frac{C_p}{P_a m_p} \right) d_3' \quad (15)$$

Подставив в числитель формулы для эффективности Ξ_p выражение (13), а в знаменатель – выражение (15), получим

$$\Xi_p = \frac{P_p}{P_a m_p + C_p} \quad (16)$$

Для рентабельного функционирования перерабатывающего предприятия необходимо, чтобы его эффективность была больше единицы, то есть $\Xi_p \geq 1$.

Или, с учетом (16), получим условие для определения цены реализации готовой продукции

$$P_p \geq P_a m_p + C_p. \quad (17)$$

Иными словами, цена реализации готовой продукции, для рентабельной работы предприятия, не может быть ниже затрат, стоящих в правой части неравенства (17). Назовем их «общими удельными затратами на переработку» – $C_{p\Sigma}$

$$C_{p\Sigma} = P_a m_p + C_p$$

Они отличаются от «удельных затрат на переработку» включением в их состав также затрат на приобретение агросырья в количестве, необходимом для производства единицы готовой переработанной продукции, то есть $P_a m_p$. Важно, что в это выражение, помимо слабо управляемого рыночного (ценового) параметра P_a , входит технологический параметр m_p , зависящий от совершенства и культуры

производственного процесса (технологии), применяемого на перерабатывающем предприятии.

Взаимодействие предприятий (СХП и ПП)

Взаимодействие СХП и ПП происходит через материальный поток M_1 , который в блоке «Реализация-закупка агросырья» меняет собственника (СХП на ПП). Происходит это за счет денежного потока d'_3 ПП (см. рис. 1), который преобразуется через материальный поток M_1 с коэффициентом

$$k_2 = \frac{1}{P_a}$$

в денежный поток d_2 для СХП. Причем, поскольку в блоке «Реализация-закупка агросырья» (см. рис. 1) коэффициент преобразования одинаков и для СХП, и для ПП,

$$d_2 = d'_3$$

Таким образом, при полном взаимодействии этих предприятий, когда размер потока M_1 определяется размером потока M_2 , который, в свою очередь, определяется рыночным спросом на продукцию переработки, легко, зная прогнозируемый объем производства ПП и значения коэффициентов преобразования в блоках потоковой схемы рис. 1, рассчитать с помощью приведенных выше математических соотношений размеры всех денежных потоков ($d_1, d_2, d_3, d'_3, d''_3, d_4$) и материального потока M_1 .

Объединение (интеграция) СХП и ПП

При интеграции этих двух предприятий в одно из схемы рис. 1 исчезает блок «Реализация-закупка агросырья», блок «СХП» объединяется с блоком «ПП», денежные потоки d_1 и d_2 – удаляются, а денежный поток d'_3 от объединенного блока «СХП+ПП» направляется на блок «Агропроизводство» (см. рис. 2).

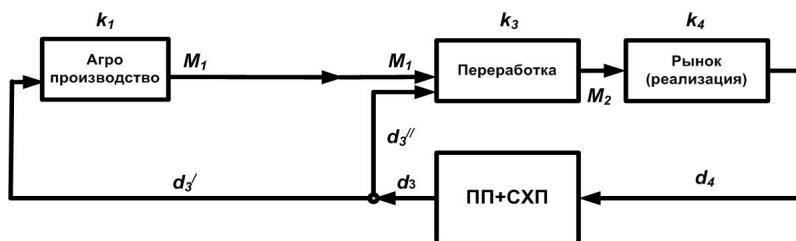


Рисунок 2. Схема материально-финансовых потоков в объединенном предприятии (при интеграции сельскохозяйственного и перерабатывающего предприятий АПК)

Как и в схеме на рис. 1, денежный поток компенсации затрат на производство агросырья и продукции переработки d_3 равен сумме

денежных потоков компенсации затрат на производство агросырья d'_3 и переработку агросырья в готовую товарную продукцию d''_3 :

$$d_3 = d'_3 + d''_3,$$

а материальный поток (объем) произведенного агросырья

$$M_1 = k_1 d'_3,$$

где

$$k_1 = \frac{1}{C_a}.$$

Здесь через C_a обозначены расходы на производство единицы агросырья (удельные затраты на производство агросырья). Тогда для маршрута движения потоков $M_1 \rightarrow M_2 \rightarrow d_4$, можно написать

$$d_4 = k_1 k_3 k_4 d'_3.$$

Если заменить в этой формуле коэффициенты их выражениями, получим

$$d_4 = \frac{P_p}{C_a m_p} d'_3. \quad (18)$$

При производстве готовой продукции требуются не только затраты d'_3 на агросырье, но и затраты d''_3 на процесс его переработки, величина которых зависит, в свою очередь, и от объема произведенного агросырья M_1 :

$$d''_3 = M_2 C_p,$$

где C_p – затраты на получение единицы переработанной продукции (удельные затраты на переработку).

Или, после подстановки, вместо M_2 его выражения:

$$d''_3 = \frac{C_p}{C_a m_p} d'_3, \quad (19)$$

Таким образом, затраты на переработку d''_3 зависят от соотношения удельных затрат на переработку C_p и затрат на производство единицы агросырья C_a , при этом затраты на переработку обратно пропорциональны технологической норме преобразования агросырья в готовую продукцию m_p .

Определим эффективность Ξ_{int} производства в объединенном предприятии. Эффективность будем рассматривать как отношение выручки d_4 к полным затратам d_3 , то есть

$$\mathcal{E}_{int} = \frac{d_4}{d_3}$$

С учетом (9) и (19) можно записать:

$$d_3 = \left(1 + \frac{C_p}{C_a m_p} \right) d'_3 \quad (20)$$

Подставив в числитель формулы для эффективности \mathcal{E}_{int} выражение (18), а в знаменатель – выражение (20), получим

$$\mathcal{E}_{int} = \frac{P_p}{C_a m_p + C_p} \quad (21)$$

Для рентабельного функционирования предприятия необходимо, чтобы его эффективность была больше единицы, то есть $\mathcal{E}_{int} \geq 1$

Или, с учетом (21), получим условие для определения цены реализации готовой продукции

$$P_p \geq C_a m_p + C_p. \quad (22)$$

Иными словами, цена реализации готовой продукции для рентабельной работы объединенного предприятия, не может быть ниже затрат, стоящих в правой части неравенства (22). То есть минимальная цена реализации $P_{p \min}$ определяется выражением

$$P_{p \min} = C_a m_p + C_p.$$

Назовем эту величину «общими удельными затратами» на производство товарной продукции в объединенном предприятии – $C_{p\Sigma}$:

$$C_{p\Sigma} = C_a m_p + C_p. \quad (23)$$

Они отличаются от «удельных затрат на переработку» включением в их состав также затрат на производство агросырья в количестве, необходимом для производства единицы готовой переработанной продукции, то есть $C_a m_p$. Важно, что в это выражение входят управляемые производственные параметры: удельные затраты на производство агросырья C_a , удельные затраты на переработку C_p и технологический параметр m_p , зависящие от совершенства и культуры производственных процессов (технологий), применяемых в объединенном предприятии АПК.

Заключение

В результате проведенных исследований:

– разработаны потоковые схемы взаимодействия сельскохозяй-

ственного и перерабатывающего предприятий, включая их интеграцию;

– предложены математические описания материально-финансовых потоков в разработанных схемах;

– на основе полученных описаний получены соотношения для расчета экономических эффективностей как цепи агропроизводства, так и цепи переработки агросырья;

– введены понятия «удельные затраты на переработку» и «общие удельные затраты» как количественные коэффициенты при расчетах экономической эффективности предприятий;

– из полученных описаний выведены математические соотношения для расчета экономической эффективности объединенного предприятия и минимальной цены реализации его готовой продукции.

Литература:

1. Барановская Т.П., Великанова Л.О., Лойко В.И. Поточковые модели информационной системы управления производством и переработкой зерна: Монография. Краснодар: КубГАУ, 2013. – 98 с.: ил.
2. Трубилин А.И., Барановская Т.П., Лойко В.И., Луценко Е.В. Модели и методы управления экономикой АПК региона. Монография (научное издание). – Краснодар: КубГАУ. 2012. – 528 с.
3. Трубилин А.И., Лойко В.И., Барановская Т.П. Поточковые и инвестиционно-ресурсные модели управления агропромышленным комплексом. Монография. – Краснодар: КубГАУ. 2006. – 352 с.

Барановская Т.П., Лойко В.И.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК⁴

Для оценки сравнительной эффективности взаимодействующих сельскохозяйственных (СХП) и перерабатывающих (ПП) предприятий АПК и получения их математических (количественных) взаимозависимостей воспользуемся методологией потокового моделирования [1], [2], [3].

На рис. 1 приведена схема материально-финансовых потоков при взаимодействии сельскохозяйственного (СХП) и перерабатывающего (ПП) предприятий.

⁴ Работа выполнена при финансовой поддержке РФГФ (проект № 12-02-00055а и № 14-02-00113а).

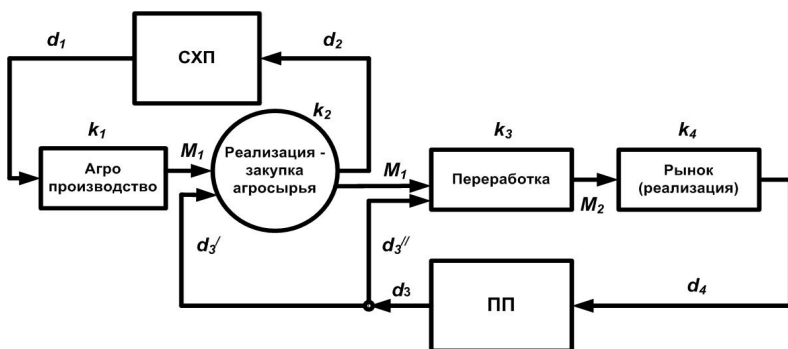


Рисунок 1. Схема материально-финансовых потоков при взаимодействии сельскохозяйственного и перерабатывающего предприятий АПК

На рисунке 1 приняты следующие обозначения:

d_1 – денежный поток компенсации затрат на производство агропродукции; d_2 – денежный поток выручки после реализации произведенной агропродукции; d_3 – денежный поток компенсации затрат на производство продукции переработки; d_3' – денежный поток затрат на закупку агросырья; d_3'' – денежный поток затрат на переработку агросырья в готовую товарную продукцию; d_4 – денежный поток выручки после реализации произведенной продукции переработки (товарной продукции); M_1 – материальный поток (объем) произведенного СХП и закупленного ПП агросырья; M_2 – материальный поток (объем) готовой товарной продукции.

Как видно из рис. 1, схема состоит из двух частей: блоки «СХП», «Агро производство» и «Реализация-закупка агросырья» составляют цепь оборота потоков СХП, а блоки «ПП», «Реализация-закупка агросырья», «Переработка» и «Рынок (реализация)» – составляют цепь оборота потоков ПП. Как не трудно видеть, общим блоком предприятий является блок «Реализация-закупка агросырья». Именно через него происходит взаимодействие предприятий, которое заключается, прежде всего, в том, что продукция агропроизводства СХП полностью реализуется в качестве сырья для производства товарной продукции переработки в ПП.

Будем считать, что оба предприятия являются однопродуктовыми, то есть СХП производит только один тип сельскохозяйственной продукции, который используется как сырье для получения одного типа товарной продукции перерабатывающего предприятия. При увеличении ассортимента выпускаемой продукции в СХП и ПП, результаты проведенного ниже исследования сохраняются и могут быть использованы для каждого вида продукции отдельно с небольшими изменениями в схеме рис. 1 (разделение исходных и выходных потоков на составляющие по числу видов продукции).

Ранее, по методике потокового моделирования, было дано математическое описание действующих в схеме материальных и финансовых потоков и были получены модели для расчета экономических эффективностей цепей СХП и ПП.

Затем схема рисунка 1 была преобразована в схему материально-финансовых потоков в объединенном предприятии, где из схемы рис. 1 исчез блок «Реализация-закупка агросырья», блок «СХП» объединился с блоком «ПП», денежные потоки d_1 и d_2 – удалены, а денежный поток d'_3 от объединенного блока «СХП+ПП» направлен в блок «Агропроизводство» (см. рисунок 2).

В данной статье будут изложены результаты количественной сравнительной оценки эффективностей объединенного предприятия (СХП+ПП) и перерабатывающего (ПП) предприятия АПК.

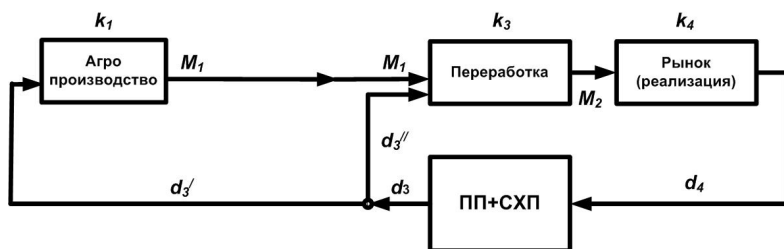


Рисунок 2. Схема материально-финансовых потоков в объединенном предприятии (при интеграции сельскохозяйственного и перерабатывающего предприятий АПК)

Сравнительная эффективность объединенного предприятия (СХП+ПП) и перерабатывающего (ПП) предприятия АПК

Рассмотрим эффективность объединенного предприятия (СХП+ПП) (рис. 2) по отношению к цепи ПП (рис. 1), а не наоборот, поскольку сельскохозяйственное производство является первичным по отношению перерабатывающему и вошло в состав объединенного предприятия.

При сравнении математические модели экономической эффективности для объединенного предприятия (СХП+ПП) и перерабатывающего (ПП) предприятия видно, что они отличаются [см. статью этих же авторов в настоящем сборнике].

Сравним:

для объединенного предприятия (СХП+ПП)

$$\mathcal{E}_{int} = \frac{P_p}{C_a m_p + C_p};$$

для перерабатывающего (ПП) предприятия

$$\mathcal{E}_p = \frac{P_p}{P_a m_p + C_p}.$$

Отличие этих моделей эффективностей заключается в том, что в формуле для \mathcal{E}_{int} множителем у нормы преобразования агросырья в готовую продукцию m_p стоят удельные затраты на производство агросырья C_a , а у модели эффективности \mathcal{E}_p – стоимость закупки единицы агросырья P_a .

Отнеся, при указанных выше условиях, \mathcal{E}_{int} к \mathcal{E}_p , получим для сравнительной эффективности \mathcal{E} :

$$\mathcal{E} = \frac{\mathcal{E}_{int}}{\mathcal{E}_p} = \frac{P_a m_p + C_p}{C_a m_p + C_p} \quad (1)$$

Цена за единицу агросырья P_a должна быть не ниже затрат на ее производство C_a , поэтому можно утверждать, что числитель этой формулы будет больше знаменателя и, следовательно, сравнительная эффективность $\mathcal{E} > 1$.

Причем, чем ниже удельные затраты на переработку C_p , тем сильнее зависит сравнительная эффективность \mathcal{E} от соотношения цены за единицу агросырья P_a и затрат на ее производство C_a .

При

$$C_p \ll C_a m_p$$

формула для сравнительной эффективности \mathcal{E} упрощается и принимает вид:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_a = \frac{P_a}{C_a}.$$

Таким образом, возрастание эффективности объединенного предприятия (СХП+ПП) по отношению к цепи ПП, определяется, при прочих равных условиях, величиной отношения рыночной цены агросырья к удельным затратам на его производство, то есть эффективностью агропроизводства.

Для изучения закономерностей изменения сравнительной эффективности \mathcal{E} , а так же минимальных цен реализации вне зависимости от конкретных значений затрат на производство, введем нормированные параметры.

Обозначим через a – нормированные по затратам на переработку C_p затраты на производство агросырья в количестве, необходимом для производства единицы готовой переработанной продукции. Эти нормированные затраты определяются соотношением

$$\alpha = \frac{C_a m_p}{C_p}$$

Обозначим через ε_i – нормированную по затратам на переработку C_p цену реализации P_p переработанной продукции в объединенном предприятии, получаемую путем деления на C_p выражения

$$P_{pi} \geq C_a m_p + C_p$$

$$\varepsilon_i = \frac{P_{pi}}{C_p} \geq \alpha + 1 .$$

А минимальную нормированную по затратам на переработку цену реализации ε_{imin} получим, заменив неравенство в предыдущей формуле на равенство

$$\varepsilon_{imin} = \frac{P_p}{C_p} = \alpha + 1 .$$

Соответственно для цепи ПП нормированную по затратам на переработку цену реализации переработанной продукции обозначим через ε_p и, разделив обе части неравенства $P_p \geq P_a m_p + C_p$ на C_p , получим:

$$\varepsilon_p = \frac{P_p}{C_p} \geq \varepsilon_a \alpha + 1$$

где $\varepsilon_a = \frac{P_a}{C_a}$ – эффективность агропроизводства в цепи СХП (см. рис. 1).

А минимальную цену реализации переработанной продукции в малом монопродуктовом перерабатывающем предприятии ε_{pmin} получим, заменив неравенство в формуле для ε_p на равенство:

$$\varepsilon_{pmin} = \frac{P_p}{C_p} = \varepsilon_a \alpha + 1 .$$

Тогда эффективности, зависящие от нормированных параметров, могут быть записаны: для объединенного предприятия (СХП+ПП)

$$\varepsilon_{int} = \frac{\varepsilon_i}{\alpha + 1}$$

а для предприятия ПП

$$\mathcal{E}_p = \frac{\varepsilon_p}{\mathcal{E}_a \alpha + 1}.$$

При $\varepsilon_p = \varepsilon_p$ сравнительная эффективность \mathcal{E} равна

$$\mathcal{E} = \frac{\mathcal{E}_{int}}{\mathcal{E}_p} = \frac{\mathcal{E}_a \alpha + 1}{\alpha + 1}.$$

Результаты компьютерного эксперимента по сравнению эффективности объединенного предприятия (СХП+ПП) (рис. 2) по отношению к эффективности цепи ПП (см. рис. 1) на основе нормированных моделей приведены на рисунках 3 – 6.

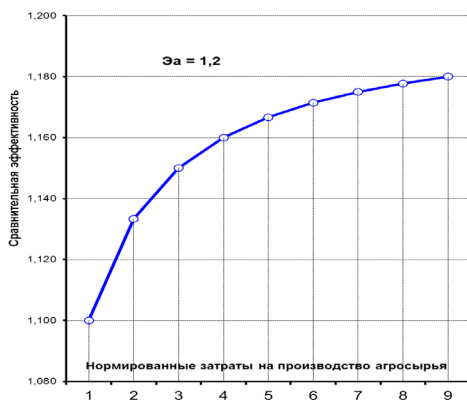


Рисунок 3. Кривая зависимости сравнительной эффективности \mathcal{E} от нормированных затрат на производство агросырья α при эффективности агропроизводства $\mathcal{E}_a = 1,2$

Кривые зависимости сравнительной эффективности \mathcal{E} от нормированных затрат на производство агросырья α при различных эффективностях агропроизводства (рис. 3 и 4) иллюстрируют последнее соотношение эффективности \mathcal{E} и показывают, что, во-первых, с ростом α значение сравнительной эффективности стремится к уровню эффективности агропроизводства \mathcal{E}_a , а во-вторых, с ростом эффективности агропроизводства растет и значение сравнительной эффективности.

Зависимость нормированных минимальных цен реализации переработанной продукции $\varepsilon_{i \min}$ и $\varepsilon_{p \min}$ от нормированных затрат на производство агросырья α при различных эффективностях агро-

производства Ξ_a (рис.5) является линейной. Прямые нормированных минимальных цен сходятся на оси ординат в точке «1», а их углы наклона к оси абсцисс увеличиваются с ростом эффективности агропроизводства.

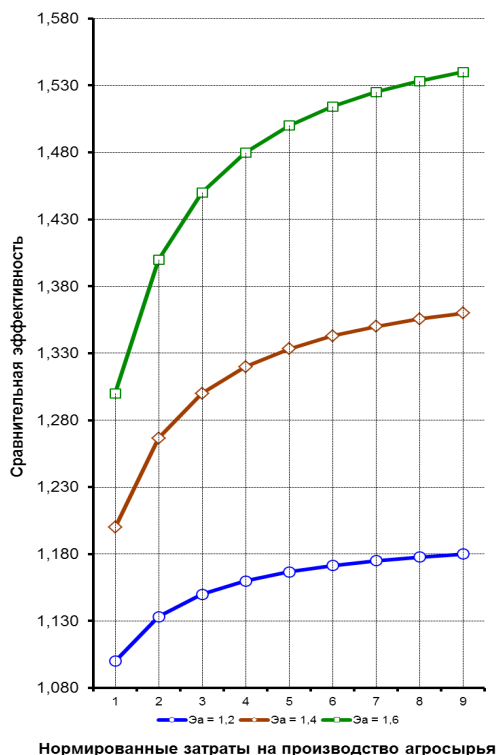


Рисунок 4. Кривые зависимости сравнительной эффективности Ξ от нормированных затрат на производство агросырья α при различных эффективностях агропроизводства Ξ_a

На рис. 6. показана зависимость нормированных минимальных цен реализации переработанной продукции $\varepsilon_{i \min}$ и $\varepsilon_{p \min}$ от эффективной агропроизводства Ξ_a при фиксированных нормированных затратах на производство агросырья $\alpha = 4$. Из этого рисунка видно, что с ростом эффективности агропроизводства нормированная минимальная цена $\varepsilon_{p \min}$ линейно растет и, очевидно, при увеличении α угол наклона к оси абсцисс будет увеличиваться. Нормированная минимальная цена $\varepsilon_{i \min}$ остается неизменной, так как не зависит от Ξ_a .

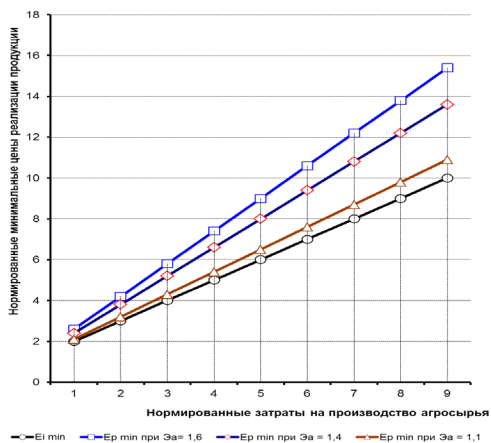


Рисунок 5. Зависимость нормированных минимальных цен реализации переработанной продукции $\varepsilon_{i min}$ и $\varepsilon_{p min}$ от нормированных затрат на производство агросырья α при различных эффективностях агропроизводства ε_a

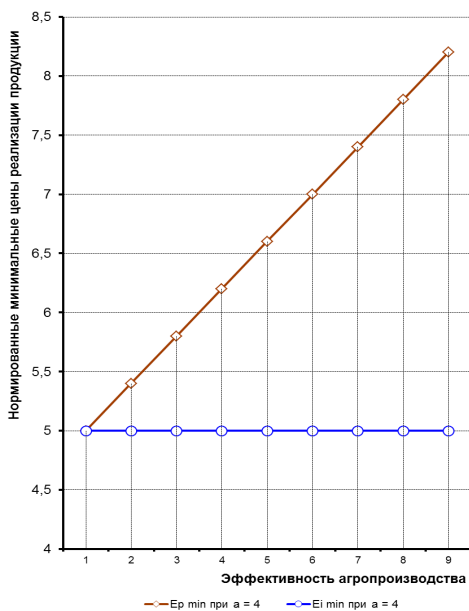


Рисунок 6. Зависимость нормированных минимальных цен реализации переработанной продукции $\varepsilon_{i min}$ и $\varepsilon_{p min}$ от эффективности агропроизводства ε_a при нормированных затратах на производство агросырья $\alpha = 4$

Заключение

Введены нормированные по затратам на переработку C_p затраты на производство агросырья в количестве, необходимом для производства единицы готовой переработанной продукции и нормированные по затратам на переработку C_p цены реализации P_p переработанной продукции в объединенном предприятии.

Выведены математические соотношения (модели) для оценки сравнительной эффективности объединенного предприятия (СХП+ПП) и перерабатывающего (ПП) предприятия АПК.

Проведен компьютерный эксперимент, проиллюстрировавший функциональные зависимости:

- сравнительной эффективности от нормированных затрат на производство агросырья,
- нормированных минимальных цен реализации переработанной продукции от нормированных затрат на производство агросырья при различных эффективностях агропроизводства,
- нормированных минимальных цен реализации переработанной продукции от эффективности агропроизводства при нормированных затратах на производство агросырья.

Литература:

1. Барановская Т.П., Великанова Л.О., Лойко В.И. Поточковые модели информационной системы управления производством и переработкой зерна: Монография. Краснодар: КубГАУ, 2013. – 98 с.: ил.
2. Трубилин А.И., Барановская Т.П., Лойко В.И., Луценко Е.В. Модели и методы управления экономикой АПК региона. Монография (научное издание). – Краснодар: КубГАУ. 2012. – 528 с.
3. Трубилин А.И., Лойко В.И., Барановская Т.П. Поточковые и инвестиционно-ресурсные модели управления агропромышленным комплексом. Монография. – Краснодар: КубГАУ. 2006. – 352 с.

Басамыгина И.Н., Толбатова К.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ДИНАМИКА И ВОСПРИЯТИЕ ИНФОРМАЦИИ

Когнитивная информация распознается, извлекается, интерпретируется и перерабатывается институтами экономики, политики и идеологии в целях эффективного воспроизводства экономических агентов. Эти институты являются базовыми и формируют архетипическую структуру общества. Для гипотетической реконструкции внешнего мира экономические агенты используют два типа переработки информации. Восходящая переработка управляется неосоз-

наваемыми автоматическими механизмами, ведущими от сенсорной фильтрации информации к ее восприятию. Эти механизмы запускаются генетически и лишь в незначительной степени поддаются сознательному контролю. Нисходящая переработка информации, уже поступившей в поле восприятия, использует средства сознательного контроля. Она управляема и подчинена сформулированным целям и желаниям. Многообразные процессы переработки информации, имеющие отношение к восприятию, эмоциям, памяти, мышлению реально проявляются в первичной памяти, позволяя в зависимости от желания учитывать или игнорировать поступающую информацию. Вообще, процесс сознания, очевидно, можно разложить на ряд этапов и операций, выполняемых над входящей информацией, и реакция на события связана с кодированием информации, извлечением ее из памяти, формированием понятий и суждений.

С нашей точки зрения, процесс институциональной динамики сочетает механизмы спонтанных и целенаправленных действий, в основе которых лежат разные способы переработки информации. Любая выработка новых правил, норм, ценностей, укорененных в институтах (а все экономические действия так или иначе институционализированы), не происходит абсолютно стихийно или автоматически. Все превращения опосредуются тактикой и стратегией хозяйственных действий и служат их институциональным воплощением. При этом сначала наблюдается сдвиг восприятий конкурентной ситуации экономическими агентами. Чаще всего он возникает под воздействием привходящих условий – внешних факторов. Безусловно, изменения во внешней среде происходят постоянно, но в какой-то момент сигналам придается знаковый смысл и приходит понимание (сначала интуитивное, затем осознанное) того, что настало время перемен. Далее вступает механизм утверждения правил, который, в свою очередь, проходит стихийно и согласованно. В основе стихийности лежит возникновение типических действий сначала узкого, а затем широкого круга участников. Рост числа участников идет либо через систему заимствований (имитаций) приглашенных образцов экономического поведения, либо через воздействие импульсов, порожденных изменением конкурентной ситуации.

В противовес стихийности согласованное становление нового института предполагает непосредственное взаимодействие экономических агентов, при котором возникают договоренности, конвенции, а затем и правила. Участники экономической деятельности отслеживают действия друг друга, осуществляя постоянный мониторинг, и постепенно обозначается генеральная тенденция, призванная лечь в основу нового формального института – правила.

Порядок введения формальных правил может быть общим и обязательным для всех экономических агентов или экспериментальным с добровольной основой и сосуществованием параллельных институциональных режимов, когда новые формальные правила сосед-

ствуют со старыми. Экспериментальный порядок может быть закрыт, что означает присоединение к эксперименту на разрешительной основе, либо открыт, что предполагает присоединение к эксперименту на заявительной основе.

Анализируя опыт социально-экономических трансформаций в постсоциалистических странах, российские экономисты пришли к заключению, что в них пока происходит главным образом имитация элементов рыночной инфраструктуры, скопированных с развитых стран.

Причем проблема состоит не столько в отсутствии законодательных норм и соответствующей инфраструктуры, сколько в их неэффективности и невозможности для экономических агентов безусловного следования таким нормам. Природа массового небрежения законами связана с особенностями формальных и неформальных институтов. Формальные институты образуют только внешний, быстро изменяющийся поверхностный слой. Неформальные институты как ядро системы меняются постепенно по мере осуществления альтернативных моделей поведения экономических агентов и связаны с новым восприятием выгод и издержек.

Отсюда, длительный трансформационный спад в экономике России имеет логичное институциональное объяснение. Социалистическое общество с его традициями патернализма, уравнительности, коллективизма, общими стандартами социальной защищенности создало формальные и неформальные институты, не совместимые с англосаксонскими нормами рыночной экономики. России предстоит огромная работа по трансформации имитационных норм в рыночные институты. Обсуждаемый путь – создание системы формальных опосредующих институтов для ускорения социальной адаптации экономических агентов. Ими могут служить формальные правила регулирования конфликтных ситуаций в трудовых коллективах, законы о забастовках, об отношении наемных работников и работодателей, чего до сих пор нет в законодательной практике России.

Басамыгина И.Н., Толбатова К.В.

КУЛЬТУРА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ОБЩЕСТВА

В экономической и философской литературе часто не проводят различий между дефинициями «институциональная структура» и «институциональная среда». Мы придерживаемся также этой позиции. Рыночные институты структурируются на неформальные и формальные. Неформальные институты возникают из информации,

передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев являются следствием культурной динамики. Они пронизывают всю современную экономику и, координируя устойчиво повторяющиеся формы взаимодействия экономических объектов, являются продвижением, развитием и модификацией формальных правил, с одной стороны, и социально санкционированных форм поведения, с другой стороны. Фактически роль неформальных институтов выполняет хозяйственная этика, повышающая уровень общественной, а, следовательно, и экономической координации рынка. Если, например, существующие в обществе этические нормы позволяют экономическим агентам основываться в хозяйственной практике на доверии, а не на формальных санкциях, то в нем сделки будут носить более регулярный и сложный характер.

Формальные институты – политические (правила и процедуры принятия коллективных решений), экономические (правила и процедуры физического воспроизводства социума), идеологические (коллективные ценности и идеи, в конечном счете, легитимирующие политические и экономические решения) – возникают, как правило, на базе уже существующих неформальных правил и процедур и требуют специально созданных организаций.

Культура как универсум объективированных действий решает две формально противоположные задачи: поддерживает статику общества благодаря сохранению и воспроизводству традиций, и обеспечивает динамику социума, благодаря творческим инновациям, проявляющимся в снятии противоречий между индивидуумом и обществом, старым и новым, нормативным и ситуативным. Некоторые теоретики культуры и философии определяют культурную динамику как информационную сверхсистему, обеспечивающую обратную связь со средой при сохранении фонда исторической памяти. Культура в историческом контексте всегда существует в виде симбиоза технологий, поведенческих ритуалов и обычаев, социальных норм, моральных и религиозных ценностей, мировоззренческих целеполаганий, т.е. институтов системообразующих – первого порядка и составляющих систему – второго порядка.

Мы исходим из предпосылки, что институциональная среда не является простым набором соответствующих институтов, и определяем ее как институт особого рода: как матрицу общественного развития и институт высшего порядка. Институциональная среда характеризует основные направления развития системы, на основе которых происходит формирование и отбор наиболее эффективных экономических и социальных институтов, что, таким образом, тождественно с культурой в широком смысле слова.

Культура применительно к хозяйственной сфере – экономике – включает когнитивный, ценностный, символический смыслы, обу-

славливающие и постановку хозяйственных целей, и выбор средств их достижения, и систему оценок их эффективности, институционализируя их.

Культурные факторы активно влияют на хозяйственную деятельность, являясь ее встроенным элементом. Не следует искусственно противопоставлять рыночные институты культурным. В той мере, в какой рыночные институты способствуют производству и реализации экономического продукта, они производят и распространяют идентичности, утверждают статусные иерархии, становятся ареной символической борьбы за интерпретацию смыслов. Однако, социокультурные факторы, являясь переменной величиной, варьируются от сообщества к сообществу, от одного исторического периода к другому. В итоге, желаемое и рациональное здесь и сейчас имеет совершенно другой конкретно-исторический подтекст в иных параметрах.

Культурные факторы как институциональные среды выполняют регулятивные функции с помощью готовых концептуальных схем и накопленных информационных баз, общепринятых конвенций и норм, устойчивых ритуалов и символов, с которыми должно соотноситься всякое экономическое действие. Культурные факторы как институциональные среды выполняют конституирующие функции, предписывая экономическое поведение хозяйственным агентам. Культурные факторы как институциональные среды создают условия и ориентиры отбора эффективных элементов институциональной структуры из разнообразных форм экономической координации.

Богданова Е.П.

ОБНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГАМ И БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ

Прежде чем ознакомить вас с изменениями в бухгалтерском и налоговом законодательстве, вступающим в силу с 2014 года, хотелось бы обратить ваше внимание на наиболее значимых изменениях, прошедших в 2013 году.

Итак, рассматривая дополнения и изменения, внесенные в Налоговый Кодекс РФ в 2013 году, то в первую очередь можно указать на порядок определения налоговой базы НДС при реализации товаров (работ, услуг). В том случае, когда продавец предоставляет покупателю премию (поощрительную выплату) за выполнение определенных условий соответствующего договора, то такая выплата в целях налогообложения не может уменьшить стоимость отгруженных то-

варов (работ, услуг). Исключение составляет подобная операция с уменьшением цены продукции (работ, услуг), предусмотренной договором.

Для налогоплательщиков налога на добавленную стоимость введены изменения, касающиеся предоставления пониженных ставок, то есть дополнен перечень товаров, которые облагаются по ставке 10% (определенные виды жиров и скота).

Кроме того, в НК РФ утверждена более высокая ставка в отношении газа при его добыче по всем видам месторождений углеводородного сырья. Ставка во втором полугодии 2013 года составляла 622 руб. за 1 тыс. куб.м. Соответственно произошло увеличение налоговой базы и самого налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ).

В 2013 году внесено очень существенное изменение, которое, несомненно, облегчит труд, как бухгалтеров организаций, так и специалистов налоговых инспекций. Это изменение касается регулярности представления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Организации сдают отчетность только годовую, один раз в год сроком до 31 марта.

Дополнен перечень сведений о налогоплательщиках, которые банки обязаны передавать в налоговые органы. Банки в установленных случаях обязаны передавать в налоговые инспекции в отношении всех налогоплательщиков следующие документы:

- справки о наличии счетов, вкладов (депозитов) и/или об остатках денежных средств на счетах, вкладах (депозитах);
- выписки по операциям на счетах, по вкладам (депозитам);
- справки об остатках электронных денежных средств и о переводах электронных денежных средств в соответствии с законодательством РФ.

Для организаций, которые применяют Международные стандарты финансовой отчетности важно, что все положения Налогового кодекса РФ, в которых упоминается бухгалтерская отчетность, дополнены также термином «финансовая отчетность». То есть нормы налогового законодательства приведены в формальное соответствие с нормами других отраслей права.

В 2013 году внесены ряд изменений, касающихся налога на прибыль организаций. К ним относятся следующие:

- сокращения перечня доходов и расходов некоммерческих организаций, которые получают финансовую поддержку, на проведение капитального ремонта многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилищного фонда и др;
- расширение списка целевых поступлений на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности, которые не учитываются при определении налогооблагаемой базы;
- продлен период применения ставки 0 процентов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, рыбохозяйственных организаций, не перешедших на систему налогообложения в виде ЕСХН;

– изменены некоторые условия начисления амортизации, в частности при применении амортизационной премии, определен момент начала начисления амортизации для объектов ОС, подлежащих государственной регистрации;

– расширено понятие «безнадежный долг» для целей расчета налога на прибыль, то есть признаются долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства, в случае возврата взыскателю исполнительного документа.

Изменения коснулись также налогоплательщиков – физических лиц. В 2013 году от налогообложения НДФЛ освобождаются некоторые суммы, полученные главами крестьянских (фермерских) хозяйств.

Обращаю внимание заинтересованных лиц, что изменения и дополнения в налоговом законодательстве коснулись относительно налогов специальных налоговых режимов.

В целом же можно сделать вывод, что 2013 год значительных изменений, ухудшающих позиции налогоплательщика или значительно увеличивающих его налоговое бремя не принес.

Для сотрудников ИФНС важен тот факт, что им предоставлена возможность не отправлять корреспонденцию компаниям по адресам, которые не занесены в ЕГРЮЛ. Кроме того, налоговики смогут запрашивать у налогоплательщика не только информацию, но и первичные документы о сделках с контрагентами.

Кроме изменений в налоговом законодательстве, необходимо отметить и изменения в других ракурсах, связанных с бухгалтерским учетом. Так, что в проходящем году Минтруд России, официально утвердил справку о зарплате для расчета больничных. В окончательном варианте бланка появились дополнительные строки для периода работы и сумме заработной платы.

Для бухгалтеров представляются важными изменения, внесенные в основной закон для них, то есть закон «О бухгалтерском учете» под № 402-ФЗ от 06.12.2011г. В соответствии с условиями статьи 2 этого закона начиная с 2013 года организации, ведущие учет по упрощенной системе налогообложения, будут обязаны вести бухгалтерский учет в полном объеме.

На индивидуальных предпринимателей требование вести бухгалтерский учет не распространяется. Однако в законе прописано, что:

«Бухгалтерский учет в соответствии с настоящим Федеральным законом могут не вести:

1) индивидуальный предприниматель, лицо, занимающееся частной практикой, – в случае, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах они ведут учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном указанным законодательством».

Еще один важный момент. С 2013 года годовую бухгалтерскую

отчетность компании будут сдавать в два ведомства. В налоговую инспекцию и статистику. Что касается правил заполнения форм, то Федеральный закон № 402-ФЗ содержит важное новшество. Бухгалтерская отчетность будет считаться составленной после того, как бумажный экземпляр подпишет руководитель компании. При этом, подписи главного бухгалтера в отчетности больше не требуется!

Нововведения в бухгалтерском и налоговом законодательстве – это свидетельства тому, что реформа в бухгалтерском учете продолжается. С 2014 года вступают в силу важные поправки как в учете, так и в налогах.

Прежде всего, хочется отметить, что условиями закона № 523-ФЗ от 4.12.2013г. с 1 января 2014 года предусмотрено перечисление взносов в ПФР одним платежным поручением для накопительной и страховой части, что упростит документооборот для бухгалтеров. При этом взносы на накопительную и страховую части за декабрь этого года, которые компания заплатит в январе, нужно отправлять по правилам 2013 года, то есть на два разных КБК. Для сведения, в ближайшее будущее планируется сделать единой форму пенсионной отчетности, то есть объединить РСВ-1 и сведения персучета.

Кроме того, руководителям и бухгалтерам организаций важно знать, что в ближайшее время изменятся тарифы дополнительных взносов с выплат работникам, занятым во вредных условиях. Зависеть они будут от классов условий труда. Вместо нынешних двух – 2 и 4 процента, будет пять – 2, 4, 6, 7, 8 процентов и еще два нулевых тарифа. Принадлежность рабочих мест к конкретному классу работодателя будут определять по результатам специальной оценки труда.

Условиями постановления Правительства РФ от 30.11.2013г. № 1101 предусмотрено повышение предельной величины для страховых взносов. Размер предельной суммы доходов, сверх которой платить страховые взносы необходимо в размере 10 процентов, с 2014 года составит 624 000 руб. При этом стандартные тарифы страховых взносов останутся без изменений.

Немаловажны и другие социальные изменения, предусмотренные на 2014 год. Так, предусмотрен рост детских пособий и материнского капитала, принятый по условиям закона № 349-ФЗ от 2.12.2013г. С 2014 года согласно проекту закона о госбюжете размер детских пособий проиндексируют на коэффициент в размере 1.05, а материнский капитал увеличится с 408 960,5 до 429 408,5 руб.

Изменения коснулись и размера МРОТ. Условиями Федерального закона от 2 декабря 2013 г. № 336-ФЗ минимальный размер оплаты труда с 1 января 2014 года составит 5554 руб., вместо 5 205 руб. в 2013 году.

Федеральным законом от 23.07.2013 г. № 237-ФЗ с 1 января 2014 года фиксированный платеж в ПФР снижен до 17 328,48 руб. За 2014 год ИП будут перечислять взносы за себя исходя из 1 МРОТ. Но при условии, что годовой доход не превысит 300 000 руб. С учетом новой

минималки, фиксированный платеж за 2014 год составит 17 328, 48 руб. (5554 руб. × 26% × 12 мес.). Взносы по-прежнему можно будет уплатить не позднее 31 декабря. Если же доход превысит 300 000 руб., то помимо 17 328,48 руб. надо дополнительно перечислить платеж в размере 1 процента от дохода сверх лимита, но не более 138 627,84 руб. (восьмикратный МРОТ × 26% × 12 мес.). Срок – не позднее 1 апреля года, следующего за расчетным.

Законодательные изменения коснулись не только самих налогов но и обновлений, касающихся форм отчетности и деклараций. И в частности, переход с ОКАТО на ОКТМО потребовал обновить форматы многих деклараций. Некоторые из них уже готовы:

- декларация по УСН;
- декларация по ЕСХН;
- декларация по косвенным налогам (НДС и акцизам), уплачиваемым при импорте с территорий стран Таможенного союза;
- декларация по налогу на прибыль при выполнении соглашений о разделе продукции.

Поскольку налоговые органы утверждают, что переход на ОКТМО дело уже решенное, то бухгалтерам необходимо в платежках указывать вместо ОКАТО другой код - ОКТМО. Кроме того, появятся новые реквизиты, например уникальный идентификатор начислений (УИН).

Для бухгалтеров также важно, что в ближайшее время появятся новые формы кассовых документов. Нововведения касаются формы кассовой книги, приходного и расходного кассового ордеров, а также зарплатных ведомостей должны войти в применение с 2014 года. Проект с новыми бланками подготовил Центральный банк. Документ содержит также важные уточнения для предпринимателей и малых предприятий. Например, ИП смогут не утверждать лимит наличных денег в кассе.

Кроме того нововведения коснулись требований по заполнению и способов предоставления отчетности. Например, декларацию по НДС с 2014 года налоговики примут только в электронном виде. По условиям федерального закона от 28.06.2013 г. № 134-ФЗ с 1 января 2014 года абсолютно все компании и предприниматели декларацию по НДС будут предоставлять в налоговые органы в электронном виде через интернет. Других возможностей отправить отчеты уже не будет. Важно, что новое правило придется применять всем плательщикам НДС, а также налоговым агентам и в том случае, если они выставят счет-фактуру всего один раз. При этом с 1 января все без исключения компании смогут заверить электронную отчетность только при помощи усиленной квалифицированной подписи, которую можно получить в любом из аккредитованных удостоверяющих центров. Перечень таких организаций есть на сайте minsvyaz.ru.

В 2014 году с 1 января возрастет транспортный налог для за автомобили дороже 3 млн. рублей. Это предусмотрено условиями Федерального закона от 23.07.2013 г. № 214-ФЗ. Авансы по нему (если в

вашем регионе они установлены) нужно будет считать с учетом повышающего коэффициента. Перечень авто, средняя стоимость которых 3 млн. руб. и выше, Минпромторг России будет ежегодно публиковать в интернете до 1 марта. Размеры коэффициентов зависят от возраста автомобиля и его средней стоимости.

Физических лиц порадовали изменения, предусмотренные федеральным законом от 23.07.2013 г. № 212-ФЗ

Начиная с 2014 года, воспользоваться имущественным вычетом по НДФЛ с 2014 года при покупке недвижимости можно будет не один раз, а несколько. Если вы не используете весь вычет сразу, остатки можно будет заявить позже. При этом максимальная сумма вычета остается прежней – 2 000 000 руб. Но есть и невыгодные изменения. С 2014 года будет ограничен вычет в отношении процентов по ипотеке. Если сейчас НДФЛ можно возвращать каждый год со всей суммы процентов, уплаченных банку, то с 2014 года максимум за весь период ипотеки составит 3 000 000 руб. Но на договоры, заключенные до 2014 года, это ограничение действовать не будет.

Изменились коэффициенты-дефляторы для исчисления ЕНВД, при применении упрощенной системы налогообложения и платы за патент.

С 1 января 2014 года чтобы рассчитать ЕНВД или определить максимально возможный доход компании на упрощенке (и патенте) необходимо применять новые коэффициенты-дефляторы, действующие на этот период. Их значения составят:

- 1,067 – для расчета размера доходов при УСН и ПСН;
- 1,672 – для определения налоговой базы по ЕНВД.

С 2014 года по одному основному средству не получится применить несколько повышающих коэффициентов амортизации. Такой запрет предусматривает новый пункт 5, который появится в статье 259.3 Налогового кодекса. Поэтому надо будет выбрать один коэффициент. Конечно, выгоднее максимальный из возможных.

Для руководителей торговых и офисных помещений необходимо знать, что для центров увеличится налог на имущество. С 1 января 2014 года вступают в силу условия Федерального закона от 2 ноября 2013 г. № 307-ФЗ, в которых предусмотрено, что региональные власти вправе обязать собственников торговых и офисных помещений платить налог на имущество исходя из кадастровой стоимости по двум видам недвижимости. А именно, со стоимости административно-деловых и торговых центров, а также любых нежилых помещений, если в них расположены офисы. Но в ближайшее время новые правила могут заработать только в Москве и Московской области. В остальных регионах, возможно, не ранее 2015 года.

Изменения и дополнения в законодательстве расширили фискальные функции налоговых органов. К примеру, у налоговиков появились официальные основания требовать пояснения по убыткам, то есть инспекторы смогут во время камеральной проверки требо-

вать пояснения по расчету показателей, если компания заявила в декларации убыток. Или же подала уточненку, уменьшив налог или увеличив убыток. Кроме того, у налоговиков будет право запросить первичку и аналитические регистры, если компания заявила в уточненке по истечении двух лет после представления первоначального отчета уменьшение налога или увеличение убытка. Все эти правила теперь закреплены в ст. 88 Налогового кодекса.

Кроме того, инспекторы смогут выписать сразу два штрафа, если компания не представит данные при встречной проверке. Санкции для этого случая, когда компания не подает документы или другую информацию (либо вовремя не представляет их инспекторам) при встречной проверке четко разграничили. Штрафы могут быть предъявлены по двум основаниям. Первое – по условиям статьи 129.1 НК РФ, данная норма применяется, если не получают от компании информацию. Штраф составит 5000 руб. А второе основание по условиям статьи 126. По ней налоговики уже выпишут штраф по 200 руб. за каждый не представленный для них документ.

С 1 января 2014 года за допущение грубые нарушения в учете, станут штрафовать не только организации, но и предпринимателей. При этом штрафовать за такие ошибки налоговики будут гораздо реже, чем раньше. Для компании грозит штраф по условиям статьи 120 НК РФ за: отсутствие первичных документов, счетов-фактур, налоговых и бухгалтерских регистров. А также за систематическое несвоевременное или неправильное отражение операций на счетах, в налоговых регистрах и в отчетности.

Нововведения коснулись и кассовой техники. На кассовых аппаратах должна быть новая голограмма. Согласно приказу Минфина России от 9 августа 2013 г. № 77н с 11 января 2014 года инспекторы будут регистрировать кассовые аппараты только с новым знаком «Сервисное обслуживание». И откажут в постановке ККТ на учет, если на ней не будет нового знака.

Рамки данной статьи не позволяют составить полный обзор всех изменений в законодательстве, связанных с бухгалтерским учетом и налогами. Однако, перечисленные нововведения позволяют сделать вывод, что последние обновления российской нормативной базы говорят о том, что реформа бухгалтерского учета продолжается. Стратегия этой реформы на ближайшее будущее – это приближение к МСФО, социальные ориентиры и рост бухгалтерского учета, а также взаимосвязь бухгалтерского учета с налоговым законодательством.

Литература:

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с последующими изменениями и дополнениями).
2. В Минфине уверяют – ПБУ будут действовать одновременно с МСФО («Главбух», www.glavbukh.ru/art/19959).

3. Вступаем в 2014 год с новым законом о бухгалтерском учете (подготовлено экспертами компании «Гарант»).
4. Изменения в бухгалтерском учете (Е. Шестакова, «Налоговый вестник: комментарии к нормативным документам для бухгалтеров», № 6, июнь 2012 г.).
5. Изменения в законодательстве, вступающие в силу с 1 января 2013 (подготовлена экспертами компании «Гарант»).
6. Консультант Плюс, <http://base.consultant.ru>.
7. Комментарий к федеральному закону от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (Консультант Плюс: Правовые новости.).
8. www.audit-it.ru.
9. <http://base.garant.ru>
10. www.buhseminar.ru

Воробьева М.А.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Управление персоналом в комплексе менеджмента предприятия является одной из самых сложных подсистем. Эта социальная подсистема объединяющая работников, которые совместно производят товары или услуги и действуют в соответствии с определёнными установленными нормами и правилами. Подсистема управления персоналом строительных предприятий имеет свои отраслевые проблемы, которые вытекают из особенностей строительного производства. К таким особенностям можно отнести более продолжительный производственный цикл, что влияет на объем промышленного производства. Строительство объектов осуществляется в различных климатических и территориальных зонах, что отражается на их стоимости и приводит к неравномерному поступлению заработной платы. Характер строительно-монтажных работ обуславливает разнообразие выполняемых видов работ и их уникальность. С окончанием строительства объекта связаны и объективно обусловленные перерывы в работе – простои. Эти особенности приводят к значительным транспортным расходам, возникает необходимость создания временных сооружений для рабочих и инженерно-технических работников, хранения материалов, что приводит к увеличению расходов, связанных с организацией производства и обслуживанием рабочих (накладных).

Что касается непосредственно управления кадрами, то территориальная разобщенность офиса и строительных площадок ослож-

няет процессы организации, мотивации и контроля. Все вышеперечисленные проблемы характерны для предприятий строительной отрасли в целом, однако, в ходе исследований, проведённых на предприятиях Краснодарского края, были выявлены и другие проблемы, несмотря на то, что положение строительной отрасли края считается достаточно благополучным.

Это обусловлено тем, что впервые в России в отдельно взятом регионе – Краснодарском крае разработана и осуществляется Стратегия развития строительного комплекса до 2020 года. Тем самым подчеркнута значимость строительной отрасли для развития экономики и роста благосостояния жителей этого субъекта Российской Федерации. Стратегия развития строительного комплекса края определяет цели и направления долгосрочного развития строительства, промышленности строительных материалов и строительной индустрии на основе комплексного подхода, обеспечивающего сбалансированное развитие всей строительной отрасли

Изучение статистических данных, характеризующих итоги работы строительного комплекса Краснодарского края, дало возможность сделать вывод, что строительная отрасль является одной из базовых отраслей экономики Краснодарского края. Кубань продолжает сохранять ведущие позиции в стране по объемам производства основных видов строительных материалов: по выпуску цемента – первое место, кирпича и гипсокартонных листов – второе, гипса и бетонной смеси – четвертое, нерудных строительных материалов – шестое, железобетонных изделий – седьмое. Строительный комплекс является одним из важнейших секторов экономики края. В нём создаётся 14% регионального валового продукта и формируется до 10% всех налоговых поступлений в бюджетную систему. В составе строительного комплекса работают 253 крупные подрядные организации, 71 крупное предприятие стройиндустрии и промстройматериалов, 27 ведущих проектных организаций и свыше 7 тысяч предпринимательских структур.

В настоящее время в строительном комплексе занято более 170 тысяч человек – это 1/12 часть всего трудоспособного населения края.

Несмотря на такие достижения, информация о количестве вакансий строительной сферы – 59804 показывает острый дефицит рабочих строительных профессий и необходимость разработки более эффективных методов управления персоналом, которые позволят снизить издержки по персоналу, сократить текучесть кадров, повысить мотивацию и тем самым сделать работу строительной компании высоко прибыльной.

По мнению экспертов, среди первостепенных причин, препятствующих дальнейшему развитию строительной отрасли в Краснодарском крае, были отмечены, в первую очередь, рыночные факторы: неплатёжеспособность заказчиков, конкуренция со стороны других фирм, недостаток заказов.

Основной внутренней проблемой подавляющего числа компаний эксперты признали недостаток квалифицированных кадров и неэффективное управление бизнесом. К строительным работам зачастую привлекаются низкоквалифицированные рабочие кадры. Заметно снижение уровня подготовки инженерно-технических работников. По мнению генерального директора ЮИКЦ Владислава Варшавского, руководителям предприятий в независимости от направления деятельности стоит больше обращать внимание на вопросы, связанные с персоналом: чёткую организацию процесса труда, правильное распределение рабочего функционала, выстраивание грамотной мотивационной политики [2].

Выводы экспертов подтверждаются результатами исследований деятельности ООО «Триада-Холдинг Юг» за 2011–2013 гг.. ООО «Триада-Холдинг Юг» – строительная компания, занимающаяся диагностикой, оценкой и мониторингом состояния строительных конструкций, ремонтом, реконструкцией, восстановлением, защитой, гидроизоляцией, усилением конструкций, в том числе подземных. Среди приоритетных направлений деятельности компании устройство промышленных полов, инъекционные, буровые работы, инженерная реставрация исторических зданий. ООО «Триада-Холдинг Юг» г. Краснодар является структурным подразделением ЗАО «Триада-Холдинг» г. Москва.

Таблица 1

Сведения о численности работников

Наименование категорий	Численность, чел.			Относительное изменение, %	
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Рабочие – всего, в том числе:	208	230	267	10,58	16,09
Вспомогательные рабочие	18	20	25	11,11	25,00
МОП	8	10	12	25,00	20,00
Служащие – всего, в том числе:	51	56	61	9,80	8,93
Руководители	12	15	16	25,00	6,67
Специалисты	22	25	27	13,64	8,00
Другие служащие	17	16	18	-5,88	12,50
Итого:	259	286	328	10,42	14,69

Специализация предприятия – крупные объекты гражданского назначения – строительство общественных зданий, гипермаркетов «Магнит» (г. Тимашевск, г. Ейск, г. Энгельс Саратовская обл.), а также работы по устройству промышленных полов и полов с полимерным

покрытием общественных зданий (ГМ «Магнит» г. Лабинск, ГМ «Магнит» г. Абинск).

Анализируя отраслевые особенности работы персонала компании, подчеркнём, что обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования значительно влияет на объем и своевременность выполнения всех работ, уровень загрузки оборудования, машин, механизмов и как результат – объем производства, прибыль и ряд других экономических показателей.

Полученные данные показали, что произошло небольшое изменение с 10,42% (2012 г.) до 14,69% (2013 г.). Количество основной массы сотрудников рабочих специальностей в 2012 г. увеличилось на 10,58%, а в 2013 г. на 16,09 %. Увеличение численности рабочих произошло вследствие того, что увеличился объем работ, в области строительно-монтажного производства, и предприятию потребовались дополнительные рабочие, как основные, так и вспомогательные.

Самые значительные изменения за последние два года коснулись вспомогательных отделов, и подразделений обслуживающих производство, прирост составил от 20 до 25%. Этот факт указывает, что возникла необходимость в увеличении штата и по причине отдалённости объектов и необходимости формирования управленческой и снабженческой структуры на местах. Согласимся с мнением Р.Е.Булата, что структура строительно-производственного персонала во многих случаях формируется стихийно, потребность в численности рабочих для выполнения вспомогательных работ не обосновывается соответствующими нормативами, недостаточно внедряется система оперативного нормирования труда рабочих-повременщиков [1].

Как показали исследования, ещё одной из проблем управления персоналом строительных предприятий является то, что функции управления персоналом, помимо стандартных, предполагают непосредственное участие кадровой службы в строительном процессе.

Во-первых, это связано с тем, что в отрасли существует огромное количество нормативных и законодательных документов, регламентирующих вопросы управления персоналом, например:

- документы, определяющие необходимый квалификационный уровень работников;
- нормы затрат труда и расчет заработной платы;
- документы, связанные с порядком, организацией и технологией строительства;
- документы по охране труда и его безопасности;
- документы по пожарной безопасности строительства и эксплуатации объектов и т.д.

Во-вторых, служба персонала или отдельные специалисты должны не только владеть знаниями этой нормативной базы, но и эффективно использовать их при определении продолжительности выполнения строительно-монтажных работ, сметной и фактической

заработной платы. Это требует от работников кадровой службы достаточно высокой квалификации, её постоянного повышения, саморазвития. На специалистов возлагаются функции по подбору кадров, что требует и глубоких знаний в области строительного производства. При этом многие функции непосредственно относящиеся к управлению персоналом переходят на всех руководителей с различной степенью участия в этих процессах. Традиционно, особая роль отводится линейным руководителям, т.к. они непосредственно контактируют с основным персоналом строительной организации. При этом они – линейные руководители зачастую не обладают необходимыми навыками и знаниями в области управления персоналом, являясь высококлассными специалистами строителями.

Подобные противоречия зачастую приводят к тому, что в строительных организациях не выстроена система управления персоналом, работа специалистов по персоналу сводится исключительно к кадровому делопроизводству. В связи с этим снижается ответственность и культура производства, ухудшается дисциплина труда и качество выполняемых работ.

Стать по-настоящему успешным предприятием на строительном рынке, можно лишь обладая сильным коллективом. Работа в столь сложной и высококонкурентной отрасли требует от руководителя принятия быстрых, категоричных, подчас жестких решений, а от персонала – слаженности в работе, понимания целей компании и лояльности к ней. Уже сейчас в Краснодаре наблюдается профицит предложения, и компании вынуждены пересматривать свои подходы к строительству, чтобы остаться на рынке. Согласно результатам исследования, в ближайшие пять лет строительный рынок ждёт замедление роста до 2,9-3,5% в год, а основная доля рынка – до 70% – будет приходиться на жилищное строительство.

С учетом выявленных проблем необходимо в рамках разработки производственных программ или реализации проектов особое внимание обратить на организацию работы с персоналом. Следует чётко определить функционал службы по управлению персоналом, разработать мероприятия по повышению управленческой квалификации специалистов – строителей, использовать современные методы стимулирования и мотивации, при этом обязательно учитывать отраслевые особенности управления персоналом.

Литература:

1. Булат Р.Е. Правовые нормы и психологическое сопровождение управления персоналом в строительстве/Р.Е.Булат – СПб: Бизнес-пресса,2010.-127с.
2. Перспективы строительной отрасли и стратегии развития [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.yugbuild.com/ru-RU/home/news/17749.aspx>.

ЧЕЛОВЕК – ОБРАЗОВАНИЕ – МОДЕРНИЗАЦИЯ

В российском обществе все более крепнет понимание, что человек сегодня становится не только целью, но и ресурсом социально-экономического развития, что образование в дальнейшем будет играть роль важнейшего фактора и условия этого развития. В мире Российская Федерация по индексу развития человеческого потенциала в истекшем десятилетии устойчиво числится в шестом-седьмом десятке. В 2013 г. его значение составляет – 0,788. Напомним, что этот индекс рассчитывается как среднеарифметическая сумма значений трех индексов: долголетия, образования и дохода. Индекс дохода России практически находится в диапазоне близких значений общего показателя ИРЧП. Заметно тянет его вниз (14-й десяток) индекс долголетия, который характерен для стран с низким уровнем ИРЧП. Однако компенсирует этот низкий уровень долголетия значение третьего компонента ИРЧП – индекса образования (Россия по нему в четвертом десятке), который комбинирует в себе уровень грамотности и степень охвата молодежи всеми уровнями образования. Получается, при среднем достатке мы хорошо образованны, но относительно недолго живем. Рост индекса образования, наряду с обозначившимся ростом продолжительности жизни и ВВП, может позволить улучшить в ближайшем будущем позиции страны по общему индексу развития человеческого потенциала [2]. В первую очередь это касается степени охвата образованием различных возрастных категорий населения. При достаточно высоком общем численном значении этой компоненты индекса образования в стране, как мы увидим далее, есть в этом отношении серьезные проблемы. Например, перепроизводство невостребованных знаний, когда часть специалистов готовится “в никуда”, или недостойно низкая для страны степень охвата населения так называемым дополнительным образованием. Сама постановка задачи модернизации по определению в первую очередь касается образования, как общего, так и профессионального, призванного готовить новые кадры. Высшее образование для выполнения роли катализатора модернизации должно само значительно обновиться.

Наиболее заметной тенденцией в развитии высшего образования в последние два десятилетия стал его количественный рост. В последние годы советского периода перед ним ставилась задача увеличения доступности путем доведения числа студентов до 270 человек на 10 тыс. населения. В годы рыночной трансформации без всякого участия государства эта численность достигла к 2010 г. 493 человек, выведя страну по этому показателю на передовые позиции в мире.

Однако этот рост не был связан с экономическим подъемом и пришелся как раз на годы рыночной трансформации, когда показатель объема ВВП снизился на 40%. В условиях массовой безработицы и падения рыночного спроса на специалистов главной причиной роста числа студентов стал мощный социальный спрос на высшее профессиональное образование, усиливаемый сложившейся практикой отсрочек от призыва в армию.

По социологическим опросам того периода, большинство семей и сами вчерашние школьники рассматривали поступление в вуз как единственный путь социального и профессионального продвижения.

Достичь этой цели при сложившейся номенклатуре, из более чем 550 узких, нередко устаревших, специальностей можно было единственным способом – получить любой диплом государственного образца безотносительно к специальности, а затем через систему второго высшего или дополнительного образования адаптироваться к рынку. Не удивительно, что 80% выпускников вузов (и до 50% выпускников военных вузов) не шли на работу по полученной специальности, т.к. она их не интересовала в большинстве случаев с самого начала. Чтобы удовлетворить внезапно возросший социальный спрос на высшее профессиональное образование, последнее расширило предложение через открытие новых государственных и муниципальных и особенно негосударственных частных учебных заведений, а также путем расширения непрофильных видов подготовки, в частности, экономистов, управленцев и юристов. Только в 90-е годы количество вузов в стране возросло на 83%, численность студентов выросла на 44%, а профессорско-преподавательского состава на 36%. За все послесоветские годы, до 2010 г. включительно, число студентов с 2,8 млн. выросло до 7,0 млн., т.е. в 2,5 раза.

Вузы ежегодно предлагают для поступления больше мест, чем число оканчивающих среднюю школу. Высшее образование стало массовым и в значительной мере перестало быть профессиональным. Нередки утверждения, что оно превратилось в большинстве случаев в общее высшее образование. При сохраняющемся низком уровне финансирования это неизбежно означало снижение величины расходов на одного студента и вследствие этого – снижение качества подготовки. Это снижение связано с невысоким уровнем оплаты труда преподавателей (компенсируемым нередко подработками в других вузах) и их социального статуса. А также с сокращением исследовательской деятельности вузов, устаревшим учебным оборудованием, отсталостью материальной базы и ее технического оснащения, социальной инфраструктуры вузов.

Высшее образование в современном обществе призвано выполнять две миссии – социализация молодежи и профессиональная подготовка, т.е. подготовка гражданина и подготовка работника. Не выполняя в должной мере функции подготовки к миру труда, оно не

может в полной мере готовить подрастающее поколение и к жизни в усложняющемся обществе в качестве его активных и созидательных граждан. Поэтому при всей важности задачи социализации высшая школа должна быть сегодня в первую очередь ориентирована на достижение нового качества профессиональной подготовки. Для этого высшее образование должно быть обновлено по нескольким направлениям: обновление содержания и методов (технологии) обучения, структурные, институциональные преобразования, изменение практики финансирования и управления вузами. Что касается главного направления – обновления содержания и способов обучения, то в этом отношении, во-первых, должен быть правильно понят и внедрен принцип непрерывности образования на протяжении всей жизни человека. Этот принцип впервые был провозглашен почти полвека назад и неоднократно был в центре внимания многочисленных, в т.ч. международных, публикаций и конференций. Однако у нас в стране он трансформировался в идею дополнительного послевузовского образования, не затрагивая базового высшего образования [6].

По этой причине бесперспективным стал «специалитет», и в обществе появился запрос на выделение базовой подготовки с разбивкой ее на отдельные циклы. Циклу общей профессиональной подготовки стал соответствовать бакалавриат, а углубленной и специализированной – магистратура. В европейских странах давно существовал в качестве цикла первый двухлетний период, и после присоединения к Болонскому процессу эта традиция закреплена путем выделения в качестве университетской квалификации и двухлетнего подготовки Foundation degree. Но и без выделения этого двухлетнего периода базовое образование мыслится как часть и стартовая основа дальнейшего обучения, не претендующая на исчерпывающую полноту и завершенность. Во-вторых, вплотную связанным с этой задачей является изменение способов преподавания. В процессе обучения на базовом цикле студент должен не только получить новые знания, но и научиться учиться. Известно, что сложившаяся в образовании классно-урочная форма обучения и ее разновидность в высшей школе в виде лекционно-семинарских занятий хорошо отвечали задачам пассивной передачи информации и устоявшихся знаний, подкрепляемой периодически проверкой их запоминания в экзаменационные сессии. Сегодня в обучении важен не столько процесс запоминания, сколько размышления и поиски решения [3]. В-третьих, новое содержание и новые подходы к обучению должны быть связаны с формированием у выпускников профессиональных компетенций, т.е. способностей применения полученных знаний для решения конкретных производственных, управленческих и иных задач. Продвижение в этом направлении также возможно при постоянной актуализации набора фундаментальных и прикладных знаний, широком использовании интерактивных методов обучения, организации эффективных

практик и стажировок, взаимодействии с работодателями, учете запросов рынка и реагировании учебных программ на происходящие в нем изменения. Сегодня «на смену парадигме знаний приходит парадигма дееспособности», предполагающей наряду с профессиональными компетенциями целый ряд универсальных компетенций и ценностных ориентаций: владение универсальными способами деятельности, владение коммуникативными навыками, навыками коллективного труда, владение специфическими навыками учебного труда (способность к самообразованию и эталоны социальной жизнедеятельности (воспитанность)) [4]. Второе направление обновления – структурные изменения. Их много. Выделим здесь наиболее важные – проблемы многоуровневого образования, дифференциации вузов и структуры готовящихся кадров. Распространено мнение, что многоуровневая подготовка связана с Болонским процессом (процесс сближения и гармонизации систем высшего образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования). Даже если бы это было так, ничего предосудительного в этом не было бы, т.к. изменения, предлагаемые в его рамках, вполне могли бы быть приняты в качестве программы реформ нашего высшего образования, доморощенный вариант которой в течение полутора десятков лет ничего внятного, кроме его ваучеризации, не предлагал. В конце концов, Гумбольдтская модель тоже пришла из Европы. Но мало кто помнит, что переход к двухступенчатой системе начался еще в советское время при министре Г. Ягодине и был приостановлен с началом рыночных преобразований и ситуацией выживания вузов. В самом общем виде выделение магистратуры в качестве отдельной ступени в условиях массовизации высшего образования связано с необходимостью сохранения подготовки профессиональной элиты исследователей, конструкторов, творцов. Без них невозможна модернизация страны. В условиях индустриализации роль профессиональной элиты выполняли фактически все обладатели дипломов о высшем образовании, сегодня ее могут выполнить лишь обладатели дипломов пост бакалаврского уровня. Переход к двухступенчатой системе подготовки кадров – одно из направлений модернизации высшего образования. Сегодня он становится реальностью, и важно, чтобы он не был скомпрометирован амбициозными намерениями открыть подготовку кадров высшей квалификации неподготовленными для этого вузами. Изменение структуры подготовки кадров по направлениям, группам специальностей и отраслей науки также необходимо в интересах модернизации экономики страны. В интересах модернизации страны государство обязано корректировать социальный спрос населения и рыночное регулирование, используя имеющийся у него немалый арсенал средств непосредственного (госзаказ, дифференциация стипендий, уточнение обязательств обучающихся на бюджетной основе студентов и др.) и косвенного воздействия через структурную и про-

мышленную политику. К структурным преобразованиям вплотную примыкают многие назревшие институциональные изменения. В широком смысле – это обновление институтов, норм и правил в высшем образовании. Также из соображений краткости остановимся лишь на некоторых из них:

– Статус вуза. Долгое время автономия вузов существовала лишь у немногих из них в урезанном виде, да и то применительно лишь к академическим вопросам. В административно-финансовом плане до недавнего времени централизация была более жесткой, чем, скажем, зависимость предприятия от Госплана в советское время. В сочетании с ограниченностью выделяемых ресурсов (и добавим, плотным, еще на памяти многих, партийным контролем) это гарантировало вузам «портунистический стиль управления, исключавший или затруднявший инициативу, творчество и рациональный подход к управлению вузами. Ситуация стала меняться к лучшему с появлением в 90-е годы платного образования, благодаря которому у многих вузов появилась возможность самостоятельно и гибко использовать дополнительные ресурсы.

– Статус преподавателя. Попадая, как и учитель школы, в категорию «бюджетников», преподаватель обречен на существование в условиях весьма скромных доходов и возможностей (в частности, в решении жилищной проблемы), а также социальной и пенсионного обеспечения. В порядке компенсации ему разрешено работать по совместительству, что многие и делают, работая в двух, трех и более вузах. Это ведет к перегрузке, отсутствию времени и стимулов к исследованиям, улучшению квалификации, развитию профессиональных контактов, в частности, с зарубежными коллегами. Для исправления ситуации нужны неординарные меры по нормированию, регулированию и повышению уровня оплаты труда преподавателей, по повышению до разумного предела коэффициента замещения при выходе их на пенсию.

– Нормы и правила. Обновление высшего образования в интересах модернизации ставит в повестку дня изменение многих действующих нормативных положений. Так, введению в качестве учетных единиц кредитов противоречит сложившаяся практика учета почасовой нагрузки, применение интерактивных методов обучения наталкивается на обязательные нормы выработки в виде лекций и семинаров (в частности, при переизбрании преподавателей), а балльно-рейтинговая система учета успеваемости противоречит положению о зачетах и экзаменах. Ввиду легкости поступления и фактически необременительного во многих вузах обучения при нежелании их терять часть студенческого контингента, снижается уровень требований на экзаменах, и все реже применяется практика отчисления нерадивых студентов. Многообразие образовательных программ (бакалавра, магистра, дополнительного образования и др.) ставит в повестку дня изменение роли и характера отношений между административными единицами – заказчиками и кафедрами – разра-

ботчиками учебных комплексов в дисциплины. Не нашло пока отражения в нормативных документах возрастание роли и сложности обслуживающего учебный процесс сервиса. Есть и другие нерешенные вопросы. Наконец, серьезным вызовом модернизации образования выступает нерешенность вопросов формирования источников и порядка финансирования. В рыночной экономике, даже в сильной степени огосударственной, госбюджет не может быть единственным признаваемым источником ресурсного обеспечения образования [7]. Государственное финансирование могло бы обеспечить достойную оплату преподавательского труда и техническое оснащение учебного процесса, а местные (региональные) власти, если хотят процветания своих вузов, из своих бюджетов могли бы финансировать ремонт и содержание зданий. Хотелось бы также отметить, что увеличение финансирования образования вообще и высшего в частности, не сопровождаемое институциональными реформами, не только не даст эффекта, но и может принести вред, поскольку будет означать, «цементирование индустриальной модели университета» и «финансирования образования низкого качества» [1]. Понимая это и поддерживая сложившийся уровень высшего образования, правительство в последние годы стало выделять большие средства на отдельные модернизационные проекты.

Таким образом, модернизация образования в России, при всех его достижениях в прошлом, сегодня выступает важнейшей национальной задачей. Без ее решения страна не сможет добиться модернизации всех сфер общественной жизни на пути постиндустриального развития. Ассоциируясь с обществом знания, этот путь предполагает создание современной системы производства, передачи и использования знания, широкую доступность для членов общества всех видов качественного образования. Особенно остро сегодня чувствуется необходимость подтягивания практико-ориентированного и профессионального образования, развития деятельностного начала в обучении. Модернизация образования в этом ракурсе позволит стране занять более достойные позиции в мировой конкуренции за лучшие показатели ИРЧП [5].

Литература:

1. Абанкина И.В. Инновационная экономика и индустриальная модель университетов: тест на совместимость. Журнал Новой экономической ассоциации, №8, 2012 г.
2. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2012 г. / Под общей редакцией С.Н. Бобылева: ООО «РА ИЛЬФ», 2013.
3. Лукичев Г.А. В поисках эффективного взаимодействия высшего образования и работодателей. Экономика образования. № 4, 2013 г.
4. Ищук Т.Л. Трансформация содержания высшего образования в экономике знаний. Экономическое образование. 2010 г., № 5.
5. Константиныди Х.А. Формирование стратегии развития южного макрорегиона России. Автореферат диссертации на соискание ученой

- степени кандидата экономических наук / Адыгейский государственный университет. Майкоп, 2008.
6. Сорокожердьев В.В., Пименов Г.Г., Солонина С.В. Содержание, принципы и цели осуществления государственной экономической политики в современных условиях // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 58-97.
 7. Хашева З.М. Управление ключевыми компетенциями участников межорганизационных сетей // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – № 1. – С. 322-329.
 8. <http://expert.ru/>

Калашников С.А., Геворгян А.С.

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Для современного экономического развития приоритетное значение имеют техническое и технологическое «сопровождение» отраслей. Агропромышленный комплекс традиционно играл и играет в экономике России значительную роль. Однако начавшийся еще в период существования СССР процесс его отставания в материально-техническом развитии лишь более усугубился во время перестройки и достиг своего критического значения в современное время – в период глобализации экономических процессов, расширения и укрепления внешнеэкономических связей, что стало особенно актуально в связи со вступлением России в ВТО.

Основным направлением государственной поддержки является переход от прямой государственной помощи сельхозтоваропроизводителю к средствам косвенной поддержки молочной отрасли, включающим следующие мероприятия:

- субсидирование процентных ставок по кредитам на техническую модернизацию и строительство новых современных животноводческих комплексов, предприятий по первичной переработке молока;
- представление государственных субсидий на приобретение высокопродуктивного племенного скота и селекционные племенные работы;
- осуществление мер таможенно-тарифного и технического регулирования, в т.ч. в рамках Таможенного союза;
- реализация, софинансирование отраслевых региональных программ, направленных на рост производства молока и молочных продуктов.

В последние годы в рамках программы государственной изменен сам подход к предоставлению помощи товаропроизводителю: в целях повышения эффективности расходования государственных средств и достижения реальных производственных результатов был изменен ключевой показатель результативности госпрограммы: в целях повышения товарности молока (т.е. отношение объема реализованного молока к надою, выраженное в процентах), выравнивания сезонности его производства и повышения инвестиционной привлекательности молочного животноводства сейчас осуществляется субсидирование производства одного литра товарного молока.

Необходимо отметить, что подавляющее большинство используемых в настоящее время основных средств и производственных объектов молочного животноводства обладает высокой степенью морального и физического износа, ведение высокоэффективного и конкурентоспособного производства на данной основе является невозможным, требует дополнительных материальных и трудовых затрат.

Кроме того, за последние годы в связи с преодолением последствий мирового финансово-экономического кризиса выросли цены на строительные материалы, транспортное и технологическое оборудование для современных животноводческих комплексов, племенной скот, медицинские препараты и комбикорма и премиксы, вследствие этого резко снизились темпы модернизации существующих и строительство новых животноводческих комплексов, выросли сроки окупаемости инвестиционных проектов. Поэтому Правительством РФ было принято решение о продлении периода государственной поддержки и увеличении срока субсидирования инвестиционных кредитов под развитие молочного животноводства до 15 лет, с компенсацией за счет Федерального бюджета затрат на уплату процентов по кредитам в размере 100% ставки рефинансирования ЦБ РФ [1].

Государственная поддержка молочного животноводства охватывает в комплексе несколько смежных мероприятий, среди которых можно выделить: развитие племенного животноводства, собственно развитие молочной отрасли, поддержка региональных экономически значимых программ, господдержка кредитования животноводства, переработки, развития инфраструктуры и логистики животноводства, программа управления рисками в животноводстве и регулирование рынков продукции животноводства.

Племенное животноводство является одним из важнейших направлений реализации комплексной программы государственной поддержки подотрасли животноводства, в рамках реализации мероприятий государственной поддержки запланировано осуществление ряда мероприятий:

1. Развитие специальных селекционно-генетических центров по разведению высокопродуктивного скота,

2. Рост производства адаптированной к местным условиям высококачественной племенной продукции и ее реализация на внутреннем рынке;

3. Стимулирование приобретения высококачественной племенной продукции, отвечающей высоким мировым стандартам качества;

4. Стимулирование селекционной работы.

Субсидирование из Федерального бюджета планируется предоставлять субъектам РФ на условиях софинансирования, при этом получатели субсидий (сельскохозяйственные предприятия и крестьянские/фермерские хозяйства должны иметь животных, зарегистрированных в государственном племенном регистре министерства сельского хозяйства РФ.

Развитие молочного животноводства. Основными задачами государственной поддержки молочного животноводства являются:

1. Рост производства молока и молочных продуктов;

2. Повышение инвестиционной привлекательности молочной отрасли;

3. Выравнивание сезонности производства молока;

4. Рост поголовья высокопродуктивного молочного стада;

5. Создание условий для воспроизводства в животноводстве;

6. Стимулирование роста товарности молока во всех типах хозяйств.

Субсидирование бюджетов субъектов РФ планируется осуществлять при условии долевого финансирования, причем субсидии выделяются сельхозпроизводителям на производство 1 литра товарного молока не ниже 1-го сорта.

Поддержка экономически значимых региональных программ в области животноводства подразумевает создание и развитие на региональном уровне экономических, технологических, социальных и прочих условий для устойчивого поступательного развития отрасли животноводства с учетом местных условий и проблем.

Государственные бюджетные средства предполагается выделять на поддержку крупных, экономически значимых для регионов программ развития животноводства, причем средства планируется выделять на конкурсной основе после анализа представленных регионами комплексных региональных программ, подготовленных с учетом Государственной программы. Основными мероприятиями, финансируемыми в рамках данной программы, могут быть:

1. Развитие молочного животноводства;

2. Развитие мощностей по переработке и сбыту продукции животноводства;

3. Прочие мероприятия по развитию смежных и поддерживающих производств (сельскохозяйственные, перерабатывающие, логистические и пр.), оказывающих существенное влияние на социально-экономическое развитие сельских территорий субъектов РФ и поддержка традиционной для субъектов подотрасли животноводства.

Реализация мероприятий по развитию молочного животноводства предусматривает рост поголовья коров, повышение их продуктивности за счет обновления пород, приобретения высокопродуктивного скота, совершенствования технологии их содержания и кормления. Господдержка будет осуществляться с помощью компенсации части затрат по следующим направлениям:

- создание сервисных центров искусственного осеменения;
- закупка высокопродуктивного скота для формирования товарного стада;
- улучшение естественных кормовых угодий, расширение посевов кормовых культур;
- приобретение современного оборудования, высокопроизводительных машин и механизмов для молочного животноводства;
- строительство, реконструкция и модернизация комплексов и ферм по производству молока на базе современных технологических решений.

Реализация комплекса мероприятий по развитию мощностей переработки и сбыта животноводческой продукции предусматривает формирование в регионах продовольственных кластеров, представляющих собой производственные цепочки и поддерживающие отрасли, состоящие из региональных производителей, перерабатывающих предприятий, снабженческих, сбытовых, транспортно-логистических и пр. предприятий, совместно работающих на производство продукции животноводства. Создание условий для формирования и развития продовольственных кластеров включает в себя урегулирование отношений между производителями продукции животноводства, их подрядчиками и снабжающими предприятиями, переработчиками животноводческой продукции на основе формирования региональных систем заготовки мяса и молока, их первичной и глубокой переработки, хранения, транспортировки и поставки продукции в торговые сети.

Планируется осуществлять господдержку посредством предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на частичное возмещение затрат по формированию региональных продовольственных (мясных и молочных) кластеров при условии софинансирования.

Поддержка кредитования отрасли животноводства, переработки, развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции животноводства. Основные направления реализации мероприятий по поддержке кредитования, развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции животноводства следующие:

- обеспечение свободного доступа к краткосрочным займам российских банков и сельскохозяйственных потребительских коопера-

тивов на закупку племенных животных, молодняка скота, кормов, ветеринарных продуктов и прочих необходимых предметов для развития животноводства;

- обеспечение доступа к инвестиционным кредитным ресурсам отечественных баков и прочих кредитных учреждений для расширения производства, реконструкции, строительства и модернизации объектов животноводства, в т.ч. ферм, перерабатывающих производств, комбикормовых заводов и пр.

Порядок предоставления господдержки в виде субсидий, а также перечень объектов финансирования, направлений кредитования, получателей кредитов определяет Правительство РФ. Планируется, что господдержка будет осуществляться в виде предоставления субсидий на условиях софинансирования из региональных бюджетов на возмещение части затрат на уплату процентов по краткосрочным и инвестиционным кредитам, открытым в российских кредитных организациях.

В рамках реализации мероприятий по *развитию переработки животноводческой продукции* предполагается:

- модернизация существующих и строительство новых производств по первичной переработке продукции животноводства, в т.ч. по производству цельномолочной продукции, сливочного масла и сыров, производств по переработке сыворотки на основе инновационных ресурсосберегающих технологий;

- расширение ассортимента производимой продукции за счет внедрения передовых технологий, сохраняющих полезные свойства продукции, применения современных упаковочных материалов;

- внедрение инновационных безотходных технологий переработки продукции животноводства;

- снижение ресурсоемкости перерабатывающих производств, повышение экологичности и экономичности перерабатывающих предприятий.

Предполагается, что реализация программных мероприятий по господдержке будет осуществляться на основе софинансирования путем предоставления субсидий на возмещение части затрат по уплате процентов по краткосрочным и инвестиционным кредитам в российских кредитных учреждениях.

Мероприятия по *развитию инфраструктуры и логистического обеспечения рынка молочной продукции* направлены на рост оснащенности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий по приемке и первичной переработке молока, включая холодильную обработку и хранение молочной продукции. Данные мероприятия предусматривают:

- строительство новых, реконструкцию и модернизация существующих приемных пунктов, цехов и предприятий по первичной переработке молока, в т.ч. цехов по холодильной обработке и хранению молочной продукции;

– приобретение молоковозов для транспортировки молока.

Предполагается, что господдержка будет осуществляться путем возмещения части затрат по процентам, выплачиваемых российским кредитным организациям по инвестиционным кредитам.

Программные мероприятия по управлению рисками в подотрасли животноводства включают в себя:

– рост доли застрахованного поголовья скота в общем поголовье;
– снижение страховых премий по договорам сельхозстрахования;
– снижение уровня отказов от выплат по наступившим страховым случаям;

– повышение инвестиционной привлекательности отрасли животноводства.

Предполагается, что господдержка будет осуществляться в соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» в виде субсидий из Федерального бюджета региональным бюджетам на возмещение части затрат сельхозпредприятий на уплату страховых премий по договорам страхования, заключенным со страховыми компаниями, входящими в профессионально объединение страховщиков. Размер субсидии при этом составит половину стоимости страховой премии.

Реализация программных мероприятий по регулированию рынков продукции животноводства, направленных на повышение конкурентоспособности российской молочной продукции в целях импортозамещения, предусматривает:

– создание условий равной конкуренции отечественной и импортной продукции;

– повышение инвестиционной привлекательности молочной отрасли.

Основными мерами господдержки молочного рынка предполагается принятие мер тарифно-таможенного регулирования (в т.ч. в рамках Таможенного союза), направленных на прогнозирование спроса и предложения на рынке, прогнозирование структуры производства молока и молочных продуктов, обеспечение достаточной для процесса воспроизводства рентабельности реализации молочной продукции.

Предполагается создание системы мониторинга происхождения продукции животноводства на основе применения современных средств идентификации как животных, так и продуктов животноводства, а также развитие системы аттестации предприятий переработки молочной продукции. Указанные меры позволят улучшить конкурентоспособность отечественных производителей и расширить рынок сбыта продукции животноводства за пределы Таможенного союза.

Применение мер технического регулирования в пищевой и перерабатывающей промышленности будет закреплено в новых технических регламентах на пищевую продукцию, разрабатываемых в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Литература:

1. Распоряжение от 19 октября 2013 года №1908-р «О распределении субсидий по возмещению части процентной ставки по инвестиционным кредитам на развитие растениеводства и животноводства» // http://government.ru/dep_news/7664

Константиности Х.А., Зинченко Н.В.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Под конкурентоспособностью территории в современной научной литературе понимается положение региона на внутреннем и внешнем рынках, определяющее основные параметры ее развития и отражаемое через совокупность экономических показателей:

- доли региональной системы на рынках ее профильной продукции, а также на рынках дополнительной продукции;
- доля ВРП в ВВП России;
- рейтинг региона в национальном рейтинге инвестиционной привлекательности и на глобальном уровне;
- уровень инвестиционного риска;
- и другие.

Основные результаты конкуренции между региональными экономическими системами можно определить следующим образом:

- наиболее конкурентоспособные регионы получают соответствующие рейтинги инвестиционной привлекательности и, соответственно, привлекают наибольшие инвестиции (инвестиционный результат);
- конкуренция позволяет наиболее полно мобилизовать и использовать имеющиеся ресурсы и возможности для экономического и социального развития;

Конкурентоспособность той или иной пространственной системы, в первую очередь, обусловлена:

- географическим положением;
- природно-ресурсной базой;
- потенциалом человеческого капитала.

С этой точки зрения Краснодарский край обладает рядом конку-

рентных преимуществ по сравнению с другими регионами как ЮФО, так и России в целом. Регион по итогам 2013 года возглавил рейтинг инвестиционной привлекательности среди российских регионов по данным министерства регионального развития РФ.

Краснодарский край является одним из успешных примеров использования маркетинга территорий в качестве эффективного инструмента привлечения инвестиций. В регионе создаются и позиционируются отдельные бренды региона, продвигаются отдельные ключевые сферы экономики, реализуется маркетинг инфраструктуры, достопримечательностей, событий, персоналий, товаров.

Это позитивная тенденция, но, к сожалению, на сегодняшний день нет системной работы в области маркетинга территории, которая бы обеспечила комплексное и сбалансированное развитие региона.

Основная задача – внедрение принципов маркетинга территорий в систему управления социально-экономическим развитием Краснодарского края, осуществляемым на уровне региона и муниципальных образований.

Механизмом реализации поставленной задачи может стать создание Маркетингового центра регионального развития.

При системном использовании маркетингового инструментария на региональном уровне помимо инвестиций обеспечивается прилив в край высококвалифицированной рабочей силы; создается благоприятная среда для развития малого и среднего бизнеса; привлекаются в регион новые потребители товаров и услуг региона; повышается уровень занятости и доходов населения; обеспечивается увеличение поступлений в бюджет; повышается конкурентоспособность предприятий региона; формируется положительный и привлекательный имидж региона; способствует эффективной реализации ресурсного потенциала региона.

Краснодарский край, например, можно позиционировать как инновационный центр, как центр студенчества, место где молодежь может себя самореализовать в бизнесе, творчестве, спорте, культуре, искусстве, место больших возможностей для молодых людей. Это может обеспечить привлечение в регион интеллектуальный капитал. Но для развитие постиндустриальной инновационной экономики или экономики знаний необходима мощная индустриальная база, отсюда потребность в воссоздании территориальных промышленных комплексов.

Цель создания Маркетингового центра регионального развития (МЦРР) – выработка механизмов повышения конкурентоспособности территории.

На базе Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ предложено сформировать экспертную группу в состав которой войдут представители науки, руководители успешных бизнес-проектов, общественные деятели. Экспертная группа будет непосредственно взаимодействовать с министерством эконо-

мики Краснодарского края и направлять в министерство свои предложения и проекты. В состав группы войдут представители Общественного совета при минэкономе края.

Планируется, что центр будет вести свою деятельность по нескольким направлениям.

Одним из таких направлений должно стать участие в разработке и мониторинге реализации стратегии социально-экономического развития края и всей системы стратегического планирования в регионы в свете принятого федерального закона «О стратегическом планировании в РФ». Работа над данным законом шла более семи лет и теперь предстоит большая работа по формированию единой системы стратегического планирования как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровне. В рамках этой работы необходимо заложить принципы маркетинга территорий в стратегию, а здесь, как мне кажется, роль внешних экспертов будет очень актуальна.

Также в рамках определенного Правительством курса на повышение эффективности использования бюджетных средств и перехода на программный формат бюджета, а кстати Краснодарский край здесь является одним из лидеров по доли программных расходов, будет также полезна методологическая работа экспертов в части совершенствования программно-целевых методов управления.

Другим направлением будет работа по выработке механизмов государственно-частного партнерства, так необходимых сегодня для ускоренного социально-экономического развития региона.

Сегодня в России и в крае активно внедряются инвестиционные стандарты, ведется работа по повышению инвестиционной привлекательности, в которой также может быть полезна экспертная группа.

Еще одним направлением деятельности центра будет брендинг и продвижение территорий. В Краснодарском крае много ярких примеров маркетинга и брендинга территорий, среди которых: «Курорты Краснодарского края», проект, который существенно увеличил турпоток, обеспечив прилив потребителей в регион, увеличил объем услуг сферы размещения; горноклиматические курорты Красной поляны; уже ставший брендом проект «Вина Кубани» инициированный губернатором и направленный на развитие и продвижение культуры виноделия и потребления вина на Кубани; этническая деревня «Атамань», являющаяся сегодня яркой достопримечательностью и отдельным брендом; система сертификации товаров «Качество Кубань» узнаваемая на этикетках товаров не только на территории региона, но и за его пределами и устойчиво ассоциирующаяся у потребителя с высоким уровнем качества. Также существенную роль в продвижении территории сыграли такие мега-проекты, как Олимпи-

ада Сочи 2014 и Чемпионат мира по футболу 2018, который предстоит. Но реализация перечисленных проектов маркетинга территорий осуществлялась разрозненно и сегодня, как мне кажется, эта работа должна быть скоординирована в рамках единой концепции маркетинга территорий Краснодарского края.

Кроме того, с целью повышения эффективности системы управления социально-экономическим развитием региона и внедрения принципов маркетинга территорий в работу органов власти и органов местного самоуправления, ответственных за экономическое развитие и инвестиции, центр должен обеспечить обучение государственных и муниципальных служащих по направлениям: маркетинг и брендинг территорий; государственно-частное партнерство; инвестиционная деятельность; государственное и муниципальное управление и другие.

Литература:

1. Берлин С.И. Методологические аспекты инвестиционной привлекательности // Фундаментальные исследования, 2005. № 3.
2. Захарова Е.Н., Авраменко Е.П. О перспективных направлениях совершенствования механизма управления экономическим потенциалом Краснодарского края // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – Майкоп: изд-во АГУ. – Вып. 3 (66), 2010 г.
3. Попова А.С. Особенности организации малыми и средними формами предпринимательской деятельности Материалы международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» сборник научных трудов (30 сентября 2013г.), Томбов-2013. – С.98-100.
4. Шишкин А.В. Региональный маркетинг: методологический подход // Региональная экономика: теория и практика, 2009. – № 2.

Луценко Е.В., Лойко В.И., Барановская Т.П.

ИССЛЕДОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА⁵

Данная статья является продолжением работы [1], в которой перерабатывающий комплекс региона (ПКР) рассматривается как многоуровневая иерархическая активная рефлексивная система, являющаяся объектом интеллектуального управления. Экономиче-

5 Работа поддержана грантом РФФИ № 13-02-00440а

ская устойчивость перерабатывающего комплекса региона рассматривается как одна из важнейших его характеристик, существенно влияющих на количественные и качественные результаты работы. Реализуется системно-когнитивный подход к построению и верификации системы интеллектуальных моделей перерабатывающего комплекса региона [2, 3]. Выбирается наиболее адекватная модель перерабатывающего комплекса региона, в которой и исследуются вопросы управления его экономической устойчивостью. В качестве метода искусственного интеллекта для проведения исследований применяется автоматизированный системно-когнитивный анализ (АСК-анализ) [3].

1. Синтез модели

Ввод базы прецедентов

Суть этого этапа АСК-анализа состоит в том, что каждый год исследуемого периода рассматривается как пример работы перерабатывающего комплекса региона. Каждый такой пример содержит описание системы действующих факторов и полученных в результате их действия результатов. После разработки справочников классификационных и описательных шкал и градаций и обучающей выборки они были введены в универсальную когнитивную аналитическую систему "Эйдос", которая является программным инструментарием системно-когнитивного анализа.

Синтез семантической информационной модели

База прецедентов используется для расчета статистических матриц, входящих в состав семантической информационной модели:

- матрицы частот фактов: т.е. сочетаний "фактор – состояние перерабатывающего комплекса региона (ПКР)";
- матрицы информативностей, содержащей информацию о силе и направлении действия факторов.

Сформированная в результате численная модель ПКР характеризуется следующими параметрами:

1. Размерность корреляционной матрицы: 130 ? 305, т.е. в модели исследуется зависимость 130 будущих состояний объекта управления от 61 фактора с 305 градациями.

2. Фактографической базой модели является 114 примеров, в которых отражено действие различных сочетаний факторов на переход ПКР в то или иное будущее состояние (объем обучающей выборки).

3. В этих примерах суммарно содержится 6308 фактов.

Под фактом в данной работе понимается зафиксированный по данным статистики случай перехода объекта управления в некоторое состояние под действием определенного значения некоторого фактора.

Приводить в данной работе статистические матрицы численной модели нецелесообразно из-за их большой размерности.

Оптимизация семантической информационной модели

На этом этапе осуществляется:

1. Ранжирование всех факторов по средней силе их влияния на переход ПКР в те или иные будущие состояния.

2. Исключение из модели ПКР тех факторов, которые несущественно влияют на его поведение (Парето-оптимизация).

Оптимизация информационной модели не проводилась по той причине, что все включенные в нее факторы оказались существенными. Это видно из Паретто-диаграммы, в которой степень существенности факторов суммируется нарастающим итогом.

Характерная "полочка" кривой образовалась не за счет того, что в модели используются несущественные факторы, а по причине отсутствия данных по ряду сочетаний "фактор-состояние" (фрагментарность, неполнота данных).

Проверка адекватности семантической информационной модели

Оценка адекватности включает проверку способности модели правильно осуществлять идентификацию состояний ПКР, как входящих в базу прецедентов (внутренняя валидность), так и не входящих в нее (внешняя валидность), как средневзвешенную по всем будущим состояниям ПКР (интегральная валидность), так и в разрезе по конкретным состояниям (дифференциальная валидность).

Если модель обладает достаточно высокой адекватностью, то ее можно корректно использовать для анализа и исследования устойчивости.

Результаты измерения показали, что полученная численная модель обладает высокой внутренней валидностью.

Это означает, что данная численная модель адекватно отражает основные закономерности функционирования ПКР, причинно-следственные взаимосвязи между факторами и состояниями ПКР, что позволяет сделать вывод о корректности ее использования для исследования устойчивости перерабатывающего комплекса региона.

Анализ семантической информационной модели

Анализ семантической информационной модели включает:

– формирование функций влияния факторов на состояния объекта управления, информационных портретов будущих состояний ПКР и семантических портретов факторов;

– кластерный и конструктивный анализ будущих состояний ПКР и факторов среды и управления, влияющих на ПКР, генерацию и отображение в графической форме семантических сетей и когнитивных диаграмм будущих состояний ПКР и факторов.

2. Исследование устойчивости управления и работы ПКР

Понятия устойчивости управления и работы

В соответствии с [1–3] управление ПКР будем считать устойчивым, если он слабо реагирует на сверхмалые и малые значения факторов. Неустойчивость управления проявляется в неадекватно-сильном реагировании ПКР на сверхмалые и малые значения факторов. Устойчивость по управлению означает, что близкие по значению воздей-

ствия фактора вызывают переход объекта управления в близкие состояния. Этот параметр характеризует систему правления в целом, включая управляющую систему, объект управления и окружающую среду.

Устойчивость работы ПКР – это разумно ограниченное, может быть даже слабое реагирование на большие по величине действующие факторы, в т.ч. неблагоприятные. Неустойчивость работа ПКР проявляется в существенном нарушении стабильности и ухудшении его основных показателей при сверхсильных воздействиях. Устойчивость работы означает сохранение хорошего или приемлемого состояния объекта управления при всех, в т.ч. сверхсильных внешних воздействиях окружающей среды. Этот параметр характеризует свойство объекта управления сохранять функционирование на приемлемом уровне в условиях значительных неблагоприятных воздействий окружающей среды.

Классификация функций влияния и принципы их интерпретации

В системно-когнитивном анализе устойчивость управления и работы объекты управления исследуется по виду функций влияния факторов на будущие состояния ПКР:

1. Устойчивая система управления, устойчивый объект управления (плавный куполообразный вид функции влияния с высокой или средней правой частью).

2. Устойчивая система управления, неустойчивый объект управления (плавный куполообразный вид функции влияния с низкой правой частью).

3. Неустойчивая система управления, устойчивый объект управления ("зигзагообразный" вид функции влияния с высокой или средней правой частью).

4. Неустойчивая система управления, неустойчивый объект управления ("хаотические", "зигзагообразный" вид функции влияния с низкой правой частью).

Будем называть эти функции влияния, соответственно, функция-ми 1-го, 2-го, 3-го и 4-го рода. Примеры функций всех этих типов приведены в [2].

При этом по виду функций влияния выявляются факторы и состояния ПКР, по которым наблюдается высокая устойчивость управления и/или работы, и по которым она не наблюдается.

Каждая опорная точка на графиках снабжена числом и вертикальным интервалом, которые отражают вклад данного значения фактора в детерминацию конкретного состояния объекта управления. Это в определенной мере является аналогом доверительного интервала в СК-анализе. Число означает процент количества информации от теоретически максимально-возможного, которое мы получаем из факта действия данного значения фактора о переходе объекта управления в данное состояние. Вертикальный интервал тем меньше, чем выше степень детерминации.

На основе этой информации делаются содержательные экономические выводы и вырабатываются научно-обоснованные рекомендации по принятию управленческих решений, направленных на повышение устойчивости работы перерабатывающего комплекса региона.

Функции влияния основных факторов на состояния перерабатывающего комплекса региона

Таким образом, в соответствии с результатами, полученными выше, в формальной модели устойчивости ПКР на взгляд авторов обоснованным является использование следующих классов и детерминирующих их факторов.

Приведем выводы, полученные путем анализа нескольких наиболее характерных функций влияния различных факторов на эффективность работы перерабатывающего комплекса региона и вариант их интерпретации.

Увеличение удоя приводит к увеличению производства продукции на перерабатывающих предприятиях за счет увеличения производства молокозаводов. Но и этот результат интересен, т.к. вообще говоря, рост удоев может сопровождаться одновременным падением поголовья молочного стада и общим уменьшением производства цельного молока, так что в результате производство может и упасть.

При анализе другой функции сразу обращает на себя внимание резкое падение объемов производства продукции в АПК при высокой и очень высокой доле энергоносителей в себестоимости сельхозпродукции. По-видимому, это связано с потерей смысла для производителей в своей деятельности, если, реализовав произведенную продукцию на рынке, они едва могут окупить топливо, затраченное при ее производстве (естественно, в условиях ограничения рынком цены на сельхозпродукцию).

В этой функции влияния интересен и рост производства сельхозпродукции при увеличении доли энергоносителей в ее себестоимости от очень низкой до низкой. Вид функции с явным максимумом при низкой доле энергоносителей в себестоимости, по-видимому, говорит о том, что этот уровень является оптимальным, а средний – приемлемым. Однако, так же очевидно и то, что используя экономические и законодательные рычаги и таможенное регулирование необходимо не допускать очень большого увеличения доли энергоносителей в себестоимости продукции, т.к. это делает производство низко рентабельным или даже убыточным и приводит к падению его объемов.

На другой функции видна представлена классическая кривая, которая показывает, что существует оптимальная цена, около которой и надо пытаться балансировать, т.к. очень низкая цена не стимулирует производителей, а очень высокая приводит к снижению объема реализации из-за ограниченной покупательной способности населения.

Характерно, что аналогичный вид имеет функция влияния доли энергоносителей в себестоимости по различным видам продукции в АПК, например в мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности АПК.

Информационные портреты основных состояний перерабатывающего комплекса региона

Информационный портрет класса представляет собой список градаций, т.е. по сути дела значений, факторов в порядке убывания их влияния на переход объекта управления в состояние, соответствующее данному классу.

Таким образом, информационные портреты отражают структуру детерминации будущих состояний объекта управления, т.е. они показывают факторы:

- способствующие переходу ПКР в данное состояние, соответствующее классу, в порядке убывания их силы влияния;
- препятствующие переходу ПКР в данное состояние, соответствующее классу, в порядке увеличения их силы влияния.

Для генерации информационных портретов классов, соответствующих будущим состояниям, формируется задание.

В универсальной когнитивной аналитической системе "Эйдос" реализован удобный пользовательский интерфейс, позволяющий быстро сформировать подобное задание. В этом задании диапазоны кодов классов заданы таким образом, чтобы в информационных портретах содержалась информация по перерабатываемому комплексу региона, а диапазоны кодов признаков так – чтобы отразить детерминацию состояний определенными группами факторов, характеризующих, например, структуру себестоимости или цены реализации.

Полученные информационные портреты можно интерпретировать таким образом, что по опыту работы перерабатывающих предприятий АПК Краснодарского края в 1995–2002 годах, при приведенной в них структуре себестоимости продукции получались соответствующие итоговые результаты деятельности перерабатывающего комплекса и АПК в целом. Следовательно, можно сделать выводы о желательной и нежелательной структуре себестоимости.

В тоже время необходимо отметить, что АПК региона представляет собой чрезвычайно сложную и самосогласованную систему, в которой одно звено ни в коем случае нельзя рассматривать изолированно от другого. Это означает, что к оптимизации тех или иных подсистем АПК необходимо подходить осторожно, обязательно одновременно исследуя к каким изменениям других подсистем приведут меры по оптимизации. Это означает, что некоторые желательные состояния отдельных подсистем АПК детерминируются несовместимыми системами факторов и одновременно не реализуются, т.е. являются антагонистическими, другие же вполне могут быть достигнуты одновременно, т.е. образуют коалицию. Следовательно, если мы оптимизируем одну из антагонистических подсистем АПК, то другую

этим самым "загоняем" в очень неблагоприятные для нее условия. Следовательно, оптимизация АПК во многом является искусством ком-промисса.

3. Кластерно-конструктивный и когнитивный анализ модели

В системно-когнитивном анализе и его инструментарии – системе "Эйдос", имеются специальные средства, предусмотренные для выявления антаго-нистических и коалиционных ситуаций и будущих состояний объекта управления – это кластерно-конструктивный анализ.

Кластерный анализ факторов дает информацию о сходстве влияния различных факторов на переход ПКР в будущие состояния, а конструктивный – о факторах, имеющих противоположное действие.

Кластерный анализ будущих состояний ПКР позволяет оценить их сходство с точки зрения детерминирующих их факторов. Если близкие по детерминирующей системе факторов состояния перерабатывающего комплекса региона мало отличаются друг от друга, то это говорит об устойчивости управления по этим факторам. Если же в одном кластере находятся сильно отличающиеся друг от друга состояния, то это означает, что сходная система детерминирующих факторов может вызвать переход системы управления в самые различные состояния, что говорит о неустойчивости управления по этим факторам.

Конструктивный анализ будущих состояний ПКР позволяет обнаружить пары наиболее сильно отличающихся будущих состояний ПКР, которые одновременно недостижимы. Результаты конструктивного анализа играют большую роль при постановке задачи оптимизации деятельности перерабатывающего комплекса региона, как одной из важнейших подсистем АПК. Некорректно ставить задачу одновременного достижения желательных состояний ПКР, несовместимых друг с другом по детерминирующим их факторам, т.е. являющихся полюсами конструктора. Если же эти состояния образуют кластер, то они вполне одновременно достижимы.

Вся информация о результатах кластерно-конструктивного анализа будущих состояний ПКР и факторов отображается в текстовых формах, а также в наглядной графической форме семантических сетей и когнитивных диаграмм, гистограмм значений координат их векторов в семантических пространствах.

Результаты кластерно-конструктивного анализа отображаются в форме семантических сетей и когнитивных диаграмм, которые генерируются системой "Эйдос". На семантических сетях красными линиями соединены состояния коалиционные, детерминируемые сходными системами факторов, а синие – антагонистические, одновременно недостижимые. Толщина линии означает степень коалиционности или антагонистичности состояний. Структуру любой линии можно детально изучить на когнитивной диаграмме, также генерируемой системой "Эйдос". Детальная структура различия факторов

по детерминированным ими будущим состояниям ПКР представлена на инвертированных когнитивных диаграммах.

Из полученной семантической сети, отражающей результаты кластер-но-конструктивного анализа состояний ПКР, видно, что если добиваться очень высоких объемов производства по перерабатывающим предприятиям в стоимостном выражении (класс 55), то это одновременно даст очень большие объемы в мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности (класс 65), но эти же меры скорее всего приведут к резкому падению производства по пищевым предприятиям (код 60). Так что ставить такую задачу вряд ли целесообразно.

Но если ставить задачу достижения просто высоких объемов производства по перерабатывающим предприятиям в стоимостном выражении (класс 54), то это одновременно даст очень большие объемы в мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности (класс 65), и вероятнее всего большое (класс 59) или менее вероятно очень малое производство по пищевым предприятиям (код 60).

Таким образом, можно сделать обоснованный вывод о том, что по пищевым предприятиям система управления ПКР неустойчива.

На другой семантической сети представлены те же классы, но в относительном выражении: физические объемы производства в процентах к прошлому году. Из данной диаграммы видно, что очень большой рост физических объемов производства в мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности (класс 90) вызывается (детерминируется) теми же значениями факторов, что и большой рост производства в пищевой промышленности (класс 84), но практически несовместим с очень большим ростом производства по перерабатывающим предприятиям АПК (класс 80).

Сопоставление этих семантических сетей показывает, что достижение положительных результатов хозяйствования в ценовом выражении не может рассматриваться как самоцель, т.к. сопровождается одновременным падением физических объемов производства в ряде подотраслей ПКР. Это говорит о необходимости регулируемой ценовой политики, обеспечивающей удержание уровня цен в разумном коридоре, обеспечивающем разумный баланс интересов производителей и покупателей продукции ПКР.

Из полученной когнитивной диаграммы, следует, что очень большой рост физических объемов производства по пищевым предприятиям АПК (класс 85) и по предприятиям мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности (класс 90) достигается при различной структуре себестоимости продукции. Иначе говоря, оптимальная структура себестоимости продукции в этих подотраслях перерабатывающей промышленности различна.

Из другой диаграммы видно, какие изменения в структуре себестоимости продукции могут предопределить значительный рост производства (класс 90) или значительное его падение (класс 86) на

предприятиях мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности.

Из следующей диаграммы видно, какие состояния перерабатывающего комплекса региона детерминируются факторами: «Доля в себестоимости по перерабатывающим предприятиям топлива и энергии высокая и низкая».

Из следующей диаграммы видно, какие состояния перерабатывающего комплекса региона детерминируются факторами: доля в себестоимости по перерабатывающим предприятиям топлива и энергии очень высокая и очень низкая.

Таким образом, задачи синтеза, верификации и исследования системно-когнитивной модели перерабатывающего комплекса региона решались на единой стандартизированной методологической и инструментально-технологической основе системно-когнитивного анализа (СК-анализ) с использованием его программного инструментария – универсальной когнитивной аналитической системы «Эйдос», разрабо-танных руководителем проекта. СК-анализ обеспечивает как синтез и верификацию семантических информационных моделей перерабатывающего комплекса региона, так и их исследование на экономическую устойчивость и использование для решения задач прогнозирования, управления и исследования.

Литература:

1. Луценко Е.В. Концептуальные основы управления экономической устойчивостью перерабатывающего комплекса региона с применением технологий искусственного интеллекта / Е.В. Луценко, В.И. Лойко, Т.П. Барановская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №03(087). С. 739 – 748. – IDA [article ID]: 0871303057. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/03/pdf/57.pdf>, 0,625 у.п.л.
2. Луценко Е.В. Синтез, верификация и исследование на устойчивость системно-когнитивной модели перерабатывающего комплекса региона / Лу-ценко Е.В., Лойко В.И., Барановская Т.П. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №07(101). – IDA [article ID]: 1011407016. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/07/pdf/16.pdf>, 1,813 у.п.л.
3. Луценко Е.В., Лойко В.И., Семантические информационные модели управления агропромышленным комплексом. Монография (научное издание). – Краснодар: КубГАУ. 2005. – 480 с.

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ И ИННОВАЦИОННОСТЬ В СТРАТЕГИЯХ

Модернизация и развитие социально-ориентированной экономики знаний предопределяют использование таких экономических моделей, ключевыми составляющими которых, в первую очередь, являются инновации и инвестиции в качественно новое.

Инновационность российской модели экономического роста за последние пять лет значительно выросла и в настоящее время оценивается мировым сообществом на достаточно хорошем уровне. В 2014 г. России присвоено 49-е место из 143 возможных в глобальном индексе инноваций («The Global Innovation Index»), составленном бизнес-школой Insead, Корнельским университетом и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (WIPO). При этом динамика стартовых успехов нашей страны значительна: результат в 2013 г. существенно ниже – 63-е место, в 2012 г. – 51-е, в 2011 г. – 56-е, в 2010 г. – 64-е.

Неоднозначный характер инновационного развития определяется многоаспектностью условий его эффективности, среди которых выделяют технологические, экономические, институциональные, управленческие, психологические факторы. Наиболее сильными сторонами России являются показатели экспорта услуг творческих отраслей (11-е место в мире в 2014 г.), профессионального образования (14-15-е места), патентная активность на внутреннем рынке (7-8-е места). Значителен рост интернет-активности населения. Слабыми, по-прежнему, остаются низкое качество институтов, слабая конкурентная среда, уровень доступности кредитных ресурсов, неразвитость связей между участниками инновационной системы, в частности образованием, бизнесом и наукой, а также низкие показатели энергоэффективности и экологической устойчивости. [18]

В условиях высокой вязкости и динамизма внешней среды, отсутствия действенных мер государственной поддержки, особенно в отношении малого и среднего бизнеса, у российских компаний, мало стимулов к осуществлению инновационной деятельности.

По нашему мнению, отмеченные проблемы инновационного развития российской экономической системы связаны и с низким качеством его стратегирования на макро– и мезоуровнях хозяйствования и отсутствием в большинстве своем в деятельности отечественных предприятий.

Согласно точки зрения Тинбергена Я., «следует помнить, однако, что в отношении научных исследований и разработок время упреждения весьма велико: исследования должны планироваться задолго до того, как понадобятся их результаты» [27]. В связи с этим в условиях декларируемого перехода к экономике постиндустриально-

го технологического уклада, растущей ресурсной ограниченности перспективы успешного ведения бизнеса заложены в оперативном переходе на инновационный путь посредством формирования стратегии инновационного развития или инновационной стратегии.

Не проработанность стратегических установок российских предприятий в совокупности с системными проблемами создания и реализации программ и проектов инновационного развития на фоне отсутствия на федеральном уровне четких, законодательно закрепленных определений и подходов, а на уровне субъектов РФ – единства терминологии предопределяют актуальность содержательного структурирования понятия инновационной стратегии, выявления ее места в общей системе стратегического управления, разработки действенных методических подходов к ее осуществлению.

Отметим, что, несмотря на достигнутый уровень научной разработанности основополагающих стратегий развития, нет однозначного инструментария в стратегическом менеджменте, связывающего параметры инновационной деятельности с выбором стратегических ориентиров. Как отмечается в [31], зачастую речь идет об отдельно взятой «инновационной стратегии»: либо как одной из «базовых» стратегий [6, 7] либо как одной из функциональных стратегий [8, 26]. Поэтому представляется целесообразным дальнейшее рассмотрение категории «инновационная стратегия» для достижения ясности в определении ее места и роли в системе стратегического управления организацией.

Мы поддерживаем мнение [32] в том, что трактовка этого понятия, с одной стороны, должна соответствовать логике инновационного менеджмента, а с другой – системе понятий стратегического менеджмента, где дается исходное определение стратегии как таковой.

Существующее множество принципиально отличающихся определений стратегий, подчеркивающих ее сложность и многогранность. По мнению Маркова В.Д., Кузнецова С.А.: [16], можно свести к понятию стратегии как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия стратегических решений, влияющих на будущее состояние предприятия, как средства связи предприятия с внешней средой. Со стратегий отождествляется долгосрочный курс, перспективное направление достижения организацией намеченных целевых ориентиров развития посредством оптимального использования имеющихся ресурсов и возможностей в изменяющихся условиях. Она рассматривается как модель, позиция, перспектива, работа, план (концепция 5P по Г. Минцбергу) [19].

В отношении понятия «инновационной стратегии» или «стратегии инновационного развития» в настоящее время также трудно говорить о существовании единого общепризнанного определения. Проведенный нами системный анализ научной литературы показал, что содержательное наполнение данной категории во многом ва-

рирует в зависимости от целей и задач конкретного исследования с учетом характерной для нее своей предметной областью – сферой нововведений, инноваций различного рода.

Аньшин В.М. и Дагаев А.А., рассматривая стратегию развития инновационной сферы как часть общей социально-экономической стратегии, определяют ее «как систему концептуальных установок, вытекающих из долгосрочных целей, определяющих характер распределения ресурсов между траекториями инновационного развития системы, а также их перераспределения при изменении внутренних и внешних условий ее функционирования». [10, с.32]

Коллектив авторов под руководством Ильенковой С.Д. [9], изучая основные аспекты выбора инновационной стратегии, останавливаются на общей трактовке стратегии, выделяя процессный (как процесс принятия решений) и «инструментальный» (как детальный всесторонний комплексный план достижения поставленных целей) ее аспекты.

Ряд авторов придерживается мнения, что инновационная стратегия – это одно из средств достижения целей предприятия, отличающееся от других средств своей новизной, прежде всего для данной компании и, возможно, для отрасли, рынка, потребителей. [1, 30] По нашему мнению, данное представление имеет также достаточно общий характер, что не позволяет отразить всей специфики инновационных стратегий.

Кузнецова С.А. дает следующее определение: «Стратегия инновационной деятельности компаний (инновационная стратегия) представляет собой целенаправленный процесс разработки и реализации стратегических управленческих решений, направленных на создание и развитие продуктовых и технологических инноваций, принципы которого формируются общей стратегией бизнеса» [24]. В данной трактовке видим, что автор акцентирует внимание на двух взаимосвязанных составляющих – технологической стратегии и стратегии продукта.

В исследовании [26] предлагается, отличная от предыдущих расшифровка понятия инновационной стратегии, как функциональной, увязывающей цели фирмы, пути их достижения и инструменты создания конкурентного преимущества за счет поиска, разработки, внедрения и коммерциализации новшеств: новых продуктов и услуг, организационных и процессных нововведений (бизнес-моделей). В данном определении отражены ключевые этапы инновационного процесса и обозначены виды инноваций.

Драбенко В.А., желая подчеркнуть концептуальный и операциональный уровни инновационной стратегии, раскрывает ее как логику взаимодействий предприятия с рыночным окружением, определяющую поиск новых возможностей, обеспечивающих предприятию рост, развитие, достижение конкурентных преимуществ и других целей, и закрепленную в комплексе плановых мероприятий. [5]

С позиций проектного аспекта в работе [21] обосновывается, что распределенные по временной оси инновационные проекты составляют инновационную стратегию. Исходя из этого, автором предложено следующее ее определение: «инновационная стратегия компании представляет собой кроссфункциональную по временной оси совокупность инновационных проектов», т.е. обеспеченных ресурсами процессов разработки и внедрения новшества по любой функции компании.

В публикации [29] инновационная стратегия обозначена как «формирование перспективных направлений развития компании с применением новых научно-технических достижений и ранее не применявшихся методов управления для завоевания лидерских позиций в конкурентной борьбе в определённой сфере деятельности». В данном случае акцент сделан на инновационном характере любой стратегии развития.

Отметим, что многие ведущие западные специалисты по управлению Портер М., Хейз Р., Абернетти У., Кинг У., Клиланд Д., Мартино Дж. не раз подчеркивали особое значение научно-технической составляющей стратегического развития компании [12, 23, 25, 26]. Однако в стратегическом менеджменте, несмотря на важность такой характеристики эффективной стратегии как ее уникальность, не принято все стратегии называть инновационными.

Рассмотренные подходы к определению понятия инновационной стратегии отчасти раскрывают ее роль и место в системе стратегического управления современной организации. Большинство считает, что «общая стратегическая ориентация предприятия оказывает непосредственно влияние на формирование инновационной стратегии» [17], признавая ее прямую подчиненность общей стратегии предприятия [1, 26, 31]. Однако, как отмечается в [32], следует подчеркнуть и обратное влияние, когда «компания добиваются конкурентных преимуществ путем инноваций» [23]. Выделяя ее первостепенную значимость для предприятий в современных условиях высококонкурентной борьбы, ряд исследователей говорит о необходимости трансформации корпоративной стратегии в инновационную стратегию устойчивого развития [4, 14], некоторые [6] предлагают рассматривать ее как базовую для развития предприятия, ставя в зависимость от нее стратегии фокусирования, лидерства в издержках и дифференциации.

Решение данной теоретико-методической проблемы существенно затруднено в силу того, что большинство стратегий может быть определено сразу по нескольким признакам: базовая стратегия; уровень принятия решений (или уровень иерархии управления); базовая концепция достижения конкурентных преимуществ; стадия жизненного цикла отрасли; степень «агрессивности» поведения организации в конкурентной борьбе; относительная сила отраслевой позиции организации [15, 22].

Учитывая многообразие и разноплановость деятельности современного предприятия, приходится говорить об иерархической структуре взаимосвязанных стратегий, т.е. о портфеле стратегий. Опираясь на существующие представления о «гнездовой структуре» стратегий, представленные в [15, 22], отразим место инновационной стратегии в общей системе стратегических установок организации (рис. 1).



Примечание:



- инновационная стратегия;



- инновационный элемент стратегии.

Рисунок 1. Место инновационной стратегии в иерархической структуре стратегий организации

«Сегодня рынок уже не реагирует на весьма действенные в прошлом стратегии. Просто стало слишком много товаров, компаний и вообще маркетинговой шумихи» [24]. В связи с этим, признавая

наличие в определенной степени взаимовлияния, «взаимопроникновения» стратегий, мы считаем, что правильнее говорить об инновационной обеспеченности той или иной стратегии, элементе ее инновационности, креативных процессах. Характер инновационности в стратегиях можно проследить в рамках целостного систематического подхода стратегического развития, объединяющего дисциплинированные и креативные процессы (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ традиционного и инновационного обеспечения стратегии*

Критерий сравнения	Традиционные элементы стратегии	Инновационные элементы стратегии
1. Базовые условия разработки	Адаптирование «настоящего к будущему» – принятие настоящего как стартовую точку	«Начинать с конца» – идентификация долгосрочных возможностей и после этого «связывать будущее к прошлому»
2. Характер действий, позиции	Соблюдение существующих правил – «игра по правилам» – защитная позиция	Активное участие в изменении правил игры – революционная позиция
3. Отраслевое предвидение	Принятие существующих границ отрасли и категорий продуктов	Создание нового конкурентного пространства
4. Ключевые компетенции и технологии	Сосредоточенность на поэтапных изменениях	Поиск прорывных, подрывных инноваций в рамках намеченной линии развития основного бизнеса
5. Применяемый инструментарий	Точное следование традиционной, линейной модели бизнес-планирования	Сбалансированное сочетание дисциплинированных процессов с креативным воздействием
6. Направления стратегического анализа	Поиск очевидных потребностей потребителей	Поиск неочевидных потребностей потребителей
7. Бизнес-модель развития	«Общая организационная модель» для всех групп клиентов, бизнес-направлений и категорий продуктов	Возможность экспериментирования с новыми венчурными предприятиями и другими организационными структурами

Примечание: *составлено автором по [3]

В целом, инновационность в стратегиях организации обеспечивается по таким областям, как:

1) управление процессом ее поиска, выбора и внедрения – сбалансированное сочетание нетрадиционных и традиционных подходов к стратегическому планированию и управлению;

2) регулировка стратегических ориентиров – обеспечение поддержки ключевых менеджеров касательно видения, целей, стратегических альтернатив;

3) отраслевое предвидение – понимания появляющихся трендов;

4) понимание проблем потребителя – поиск очевидных и неочевидных потребностей потребителей;

5) применяемые ключевые технологии и компетенции – возможности осуществить новые идеи;

6) дисциплинированная реализация.

Таким образом, под инновационной стратегией предлагаем понимать совокупность осознанных взаимосвязанных действий, правил и принципов, обеспечивающих лидерство организации посредством разумного распределения и перераспределения ресурсов между перспективными направлениями инновационного развития в процессе непрерывного поиска, разработки, внедрения и коммерциализации новшеств.

По нашему мнению, инновационная стратегия может быть как подчиненной по отношению к стратегии организации в целом, так и совмещенной с ней, представляющей единое целое. Но в любом случае она ориентируется на конкретный тип общей (базовой) корпоративной и/или деловой (конкурентной) стратегии, обеспечивая увеличение концентрации инноваций и инновационных продуктов как на рынке, так и на предприятии.

С функциональной точки зрения инновационная стратегия может разрабатываться как для организации в целом согласно ее общей стратегией – функциональная стратегия на корпоративном, общеорганизационном уровне, так и для отдельных сфер деятельности многопродуктовой, диверсифицированной компании – функциональная стратегия каждой сферы бизнеса, соответствующая целям этой сферы. Являясь их составляющей, инновационная стратегия имеет собственный инструментарий, позволяющий достигать специфированных корпоративных и/или деловых целей посредством особых методов и приемов работы с новшествами.

Литература:

1. Агарков, С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / А. С. Агарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова. – М. : «Академия Естествознания», 2011.
2. Вертакова, Ю. Управление инновациями: теория и практика : учеб. пособие / Ю. Вертакова, Е. Симоненко. – М. : Эксмо, 2008. – 432 с.
3. Википедия [Электронный ресурс] //Режим доступа <https://ru.wikipedia.org>

4. Димитрова, А.Н. Инновационная стратегия в системе стратегий предприятия/А.Н. Димитрова // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – № 1. – С. 278-283.
5. Драбенко, В.А. Инновационные аспекты стратегических действий в управлении организацией/ В.А. Драбенко // Журнал правовых и экономических исследований. – 2010. – № 2. – С. 45–50.
6. Иванникова, А.Б. Методологическая концепция формирования инновационной конкурентоспособности предприятия /А.Б. Иванникова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 90. – С. 208-214.
7. Иванов, В.В. Проекты и ресурсы / В.В. Иванов. – М. : Зел., 1997.– 284 с.
8. Инновационный бизнес: корпоративное управление НИОКР: учеб. пособие / М.Ю. Спасенных. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. – 148 с.
9. Инновационный менеджмент / Под ред. Ильенковой С.Д. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : 2007. – 335 с.
10. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – 3-е изд., перераб., доп. – М. : Дело, 2007. – 584 с.
11. Карпова, С.В. Инновационная стратегия и ее роль в формировании маркетинговой политики ТНК / С.В. Карпова // Вестник Финансового университета. – 2009. – № 5. – С. 23-27.
12. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 1982.
13. Кузнецова, С.А. Стратегия технологических и продуктовых инноваций: факторы и инструменты формирования / С.А. Кузнецова // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Т. 12. – № 1. – С. 55-68.
14. Кукукина, И. Г. Индикативный подход к оценке инновационных стратегий устойчивого развития/ И. Г. Кукукина, Г.Н. Гаврилов// Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2012. – №4. – С. 63-70.
15. Максименко, Л.С. Стратегическое планирование хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Л.С. Максименко, О.В.Говядовская, О.В. Падалка. – Сочи : Ритм, 2010. – 160 с.
16. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент : курс лекций /В.Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 288 с.
17. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 295 с.
18. Милов, Г. Инновации окрепли за год / Г. Милов, П. Кантышев // Ведомости. – 2014. – 22 июля (№131 (3635)).
19. Минцберг, Г. Стратегический процесс : пер. с англ. / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001.
20. Моргания, О.Л. Подходы и методы разработки стратегии инновационного предприятия / О.Л. Моргания //Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). – 2010. – № 3. – С. 39-43.
21. Морозов, И.В. Структура инновационной стратегии компании как кроссфункциональной совокупности инновационных проектов / И.В. Морозов //Транспортное дело России. – 2009. – № 4. – С. 91-93.
22. Парахина, В.Н. Стратегический менеджмент : учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – М.: КНОРУС, 2010.

23. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
24. Райс, Э. Позиционирование: битва за узнаваемость : пер. с англ. / Э. Райс, Дж. Траут; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
25. Стерлин, А.Р. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США: опыт развития и новые явления / А.Р. Стерлин, И.В. Тулин. – М. : Наука, 1990.
26. Стратегическое планирование / Э. А. Уткин [и др.]; под ред. Э. А. Уткина. – М.: Экмос, 2004.
27. Тинберген, Я. Пересмотр международного порядка : пер. с англ. / Я. Тинберген. – М. : «Прогресс», 1980.
28. Трачук, А.В. Практика формирования инновационной стратегии в российских компаниях. Опыт вовлечения сотрудников / А.В. Трачук, А.В. Саяпин // Эффективное антикризисное управление. – 2014. – № 1. – С. 64-73.
29. Уразова, Н.Г. Инновационная стратегия как основа развития компании / Н.Г. Уразова, З.В. Колчина // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2011. – Т. 48. – № 1. – С. 222-226.
30. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 448 с.
31. Шестаков, И.В. Анализ подходов к формированию стратегии промышленных предприятий с учетом их инновационной активности / И.В. Шестаков // Современные технологии управления. – 2012. – № 23. – С. 22-26.
32. Этингоф, М.Е. Роль инновационных стратегий в стратегическом управлении организацией / М.Е. Этингоф // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2014. – № 3. – С. 18-25.

Намхо С.Р.

ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Современная трансформация государственного регулятивного воздействия на региональные рыночные системы происходит под воздействием новых вызовов внешней среды. Основным таким вызовом можно считать изменение институциональных устоев, сложившихся в мировой торговле за последние десять лет – на смену процессам усиления глобализации приходят процессы санкционного давления со стороны стран Европы и США, делающие актуальными вопросы обеспечения экономической национальной и региональной безопасности. Очевидно, что санкционное давление негативно влияет как на качество потребления, так и на конъюнктуру потребительского рынка, программируя деструктивные про-

цессы разрушения механизмов конкурентного развития субъектов рынка. В связи с этим наращивают актуальность авторские предложения в сфере повышения эффективности государственного регулирования развития локальных рынков в сложившихся геополитических условиях [1].

Безусловно, рынок мебели не обладает критической эластичностью от экспорта – снижение экспорта не повлечет за собой серьезных угроз национальной экономической безопасности. В связи с этим возможное институциональное (геополитическое) ограничение экспорта с одной стороны может стать катализатором развития отечественных предприятий мебельной промышленности, с другой стороны существуют риски неблагоприятных конъюнктурных сдвигов, монополизации/олигополизации рынка и существенное ухудшение качества потребления в условиях неэффективной структуры региональной экономики. Очевидно, что с позиции «невидимой руки рынка» наиболее вероятным сценарием развития является второй, при котором в случае административного сокращения экспорта создаются предпосылки для роста цены на отечественные товарные группы без пропорционального роста качества. С учетом сырьевого экспортного ориентирования экономики РФ и Краснодарского края (в части экспорта леса) создаются предпосылки для структурного экономического перекоса, снижения производительности труда и уровня жизни населения.

В задачу органов государственной власти входит решение комплекса взаимосвязанных задач, решение которых приводит к гармонизации спроса и предложения на региональном рынке. Это в свою очередь станет катализатором развития производительных сил, которые будут генерировать количественные и качественные индикаторы предложения, и через систему взаимосвязанных каталитических процессов формировать благоприятные условия развития экономики и социальной сферы [6].

Для повышения эффективности государственного регулирования локальных региональных рынков необходимо поставить и решить ряд взаимосвязанных задач:

- определить цели государственного регулирования локальных региональных рынков, формализовать эти цели в системе стратегического социально-экономического развития региона;
- разработать методический подход к государственному регулированию, который бы учитывал особенности развития воспроизводственных процессов на современном этапе;
- сформировать организационные основы и экономические методы регулирования локальных региональных рынков;
- определить институты государственного регулирования, формализовать их полномочия и объекты регулирования, определить критерии эффективности их функционирования, разработать систему мониторинга этой эффективности;

– провести апробацию авторских методик на отдельно взятом локальном рынке региона (например, рынок мебели Краснодарского края) для реализации программ рискологии и практической адаптации авторских предложений для их трансформации на другие локальные региональные рынки.

Конечной целью любого государственного регионального регулятивного воздействия является улучшение экономических и социальных параметров развития региона. Очевидно, что генеральной целью регулирования локальных региональных рынков с экономической точки зрения является приращение валового внутреннего продукта и рост региональной производительности труда. Эта экономическая цель достигается как интенсивными, так и экстенсивными инструментами и методами. Улучшение конъюнктурных, институциональных и инфраструктурных характеристик локальных региональных рынков влечет за собой появление стимулов у производителей-резидентов региона увеличивать свое присутствие на этих рынках, в том числе за счет роста масштабов производства. Кроме того, в рамках структурной региональной политики государственное регулятивное воздействие должно быть обращено в первую очередь на те отраслевые рынки, которые «обслуживают» приоритетные секторы региональной экономики, что позволяет достичь положительных структурных сдвигов в экономике региона и повысить региональную производительность труда. В свою очередь рост региональной производительности труда будет программировать рост платежеспособного спроса населения и повышение качества жизни населения региона. В связи с этим, казалось бы, такие диалектические противоречия как улучшение экономики и социальной сферы региона находятся во взаимной зависимости и прямо пропорционально скоррелированы [2].

Дефрагментация целевых ориентиров, представленных на вышеприведенном рисунке, позволяет выделить четыре взаимозависимые группы целей государственного регулятивного воздействия на локальные потребительские рынки.

Катализация внутрирегиональных производственных процессов. Данный комплекс задач ориентирован на генерацию экономического роста регионального производственного бизнеса через систему государственного регулирования и создание благоприятных конъюнктурных условий. В рамках этой достаточно глобальной цели решаются следующие задачи.

– Совершенствование институциональной среды локальных региональных рынков. Именно работа институтов и качество институций определяют «правила игры» на региональных локальных рынках. Государственная власть должна исключать прямое регулирование рыночных процессов, содействуя процессам институционального совершенствования. Основной институционального регулирования должны стать процедуры лицензирования и сертификации как дея-

тельности участников рынка, так и продукции, допускаемой к обращению на этих рынках. Понятные и единые правила игры формируют благоприятные условия для равного доступа продавцов и программирования качественного предложения, что обусловит наличие конъюнктурных стимулов для генерации расширенного внутрирегионального производства.

– Инфраструктурное совершенствование – комплекс мер государственного воздействия, направленного на развитие инфраструктуры региональных локальных рынков. Устранение инфраструктурных барьеров позволяет обеспечить с одной стороны рост производительности труда в торговом секторе региональной экономики, с другой стороны содействует наращиванию предложения и обострению конкурентной борьбы на региональных локальных рынках.

– Развитие «связанных» отраслей. Через систему стимулов институционального и инфраструктурного характера запускаются процессы активизации торговли в регионе, что влечет за собой развитие, например, строительного и сервисного секторов региональной экономики.

– Эффективный протекционизм – это система мер косвенной поддержки отечественных предприятий, формирующая предложение на локальных рынках. Безусловно, прямые меры протекционизма будут ограничивать конкурентную борьбу, что негативно отразится на качестве рынка и продуктов, которые на этом рынке обращаются. Однако, меры косвенного протекционизма (например, развитие ярмарок выходного дня, государственное содействие продвижению региональной продукции на мировых рынках и т.п.) будут формировать благоприятные конъюнктурные условия для региональных товаропроизводителей.

2. Рост качества потребления населения региона. Регулирование региональных локальных рынков с позиции приращения качества жизни населения региона – реализация одной из основных функций государственной власти. Удачное преследование данной цели предусматривает решение следующих задач:

– Мониторинг качества продукции и защита прав потребителей. Решение данной задачи возможно через совершенствование функционирования соответствующих институтов, повышение грамотности населения региона, улучшение процессов взаимодействия бизнеса, торгового сектора региональной экономики, контролирующих и регламентирующих качество институтов государственной власти и регионального населения.

– Усиление конкуренции и рыночная гармонизация цен. Решение этой задачи направлено на усиление эффекта «невидимой руки рынка» как главного объективно действующего фактора рыночного развития. Усиление конкуренции за счет обеспечения равного и безбарьерного доступа хозяйствующих субъектов на локальные рынки будет содействовать не только росту качества продукции, но и обе-

спечит адекватный уровень цен за счет гармонизации спроса и предложения.

– Повышение качества торговых бизнес-процессов. Решение данной задачи лежит в двух плоскостях – с одной стороны необходимо совершенствовать традиционную торговую инфраструктуру региона (что будет программировать рост региональной производительности труда в торговом секторе региона), с другой стороны, необходимо развивать формы и инструменты электронной торговли с использованием различных Internet-технологий. Улучшение бизнес-процессов продажи и продвижения продукции сопрягается с решением следующей задачи.

– Улучшение торгового сервиса и клиентоориентированности. Безусловно, эта задача в большей мере должна решаться самими хозяйствующими субъектами. Государственная власть в этом случае регулирует развитие информационного конкурентного пространства и стимулирует развитие конкуренции (как фактора повышения неценового конкурентного статуса обрабатываемой на региональном рынке продукции).

3. Создание конкурентоспособных рабочих мест в сервисных секторах локальных рынков региона. Речь идет о совокупности мер, повышающих конкурентный статус торговых предприятий региона с позиции работодателя. Данная цель фрагментируется на следующие задачи, которые должны быть поставлены и решены государственной властью в ходе регулирования развития локальных рынков:

– Борьба с теневым рынком. Решение данной задачи программирует появление ряда эффектов – получение бюджетной выручки, регулирование вопросов обеспечения качества продукции и услуг, борьба с безработицей и т.п.

– Снижение безработицы за счет развития торговых секторов региональной экономики. Включает в себя развитие торговли как сферы трудоустройства населения региона.

– Рост отчислений в социальные фонды как мера снижения доли теневого рынка и приращения официально оформленных работников сервисных и торговых предприятий.

4. Повышение эффективности и рост бюджетных доходов. Эта группа задач, связанных единой целью формирует совокупность целевых ориентиров в сфере генерации доходов от развития региональных локальных рынков. В этой связи необходимо поставить и решить следующие задачи:

– Разработка и внедрение государственных преференций по отношению к инвестиционным проектам в развитие инфраструктуры региональных рынков. Данная задача определяет необходимость совершенствования институциональной среды в сфере государственного управления инвестиционной политикой региона. Совершенствование институтов и институций (в частности мер государственной преференциальной политики) позволит повысить качество

инфраструктурного развития и даст толчок росту производительности труда в торговых и сервисных отраслях региональной экономики. Кроме того, не следует забывать каталитическую роль торгового сектора для расширенного воспроизводства в региональной экономике.

– Инициирование и участие государственных институтов развития в процессах повышения эффективности функционирования инфраструктурных предприятий локальных региональных рынков. Решение данной задачи определяет необходимость постоянного мониторинга динамики эффективности и производительности труда в торговых и сервисных секторах экономики региона. Стратегическое и тактическое управление эффективностью позволяет реализовывать программы, повышающие коммерческие доходы участников рынка и бюджетную эффективность торговых и сервисных предприятий.

– Рост отчислений в бюджеты всех уровней. Эта задача скорректирована со стремлением государственных институтов власти обеспечить бюджетную эффективность процессов государственного регулирования развития локальных рынков региона.

Достижение вышеописанных целевых ориентиров государственного регулирования процессов развития локальных рынков региона обусловит рост валового регионального продукта, региональной производительности труда и будет содействовать увеличению качества жизни населения региона через механизмы повышения качества потребления.

Литература:

1. Константиныди Х.А. Формирование стратегии развития Южного макрорегиона России. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Адыгейский государственный университет. Краснодар, 2008.
2. Константиныди Х.А., Сутаева П.А. Развитие субрегиональных систем в Южном макрорегионе России // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 3-2. С. 279-282.
3. Полиди А.А., Лавренов А.В. Формирование целей и задач государственного регулирования потребительских рынков региона. Вопросы экономики и права. 2012. № 51.
4. Семидоцкий В.А., Ешугова Р.Н., Шамара Ю.А. Обоснование мер государственной регулятивной политики в сфере инновационно-модернизационного развития Южного федерального округа. Экономические науки. 2012. № 89.
5. Семидоцкий В.А., Митагвария Т.Д. Характерные особенности процесса стратегического управления предприятием в условиях неоднозначных вызовов внешней среды. Вопросы экономики и права. 2012. №51. С.127-129.
6. Сорокожердьев В.В., Пименов Г.Г., Солонина С.В. Содержание, принципы и цели осуществления государственной экономической по-

- литики в современных условиях // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 58-97.
7. Сорокожердьев В.В., Хашева З.М. Проблемы и приоритеты развития инновационной экономики и модернизации промышленной политики России // Экономическая наука современной России. – 2012. – № 2. – С. 141-143.
 8. Сухина Н.Ю., Кутин М.В., Артеменко Н.П. К вопросу о формировании методологического подхода к стратегическому планированию конкурентного развития бизнеса//Вестник Адыгейского гос. ун-та. Серия 5: Экономика. 2010. №4. С. 167-172.
 9. Хашева З.М. Факторы и инструменты промышленной политики вертикально-интегрированной корпорации. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2009.
 10. Хашева З.М. Функциональное преобразование внутренней среды экономической системы региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 39. – С. 2-8.

Парахина В.Н., Новикова Е.Н.

ИНФРАСТРУКТУРА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ И ПРИОРИТЕТЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность субъектов инновационной деятельности, выполняющих функции обслуживания и содействия инновационным процессам.

Другими словами, инновационная инфраструктура – это совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг.

С помощью различных элементов инновационной инфраструктуры решаются основные задачи содействия инновационной деятельности: информационное обеспечение, производственно-технологическая поддержка инновационной деятельности, сертификация и стандартизация инновационной продукции, содействие продвижению эффективных разработок и реализации инновационных проектов, проведение выставок инновационных проектов и продуктов, оказание консультационной помощи, подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для инновационной деятельности и др.

Элементами инновационной инфраструктуры являются:

- организации, осуществляющие производство и реализацию инновационной продукции (бизнес-структуры);
- организации, осуществляющие финансирование инновационных проектов (венчурные фонды, сеть «бизнес-ангелов»);
- организации, генерирующие знания о новых продуктах и процессах, осуществление фундаментальных и прикладных исследований, опытно-конструкторские разработки (вузы, НИИ, КБ)

Элементы инновационной инфраструктуры вуза можно разделить на 5 групп:

1. Центры: центры трансфера технологий (ЦТТ); инновационно-технологические центры; маркетинговые центры; научные центры; центры коммерциализации НИОКР; центры инноваций и молодежного предпринимательства;

2. Отделы: отделы аспирантуры и магистратуры; отделы инновационного развития;

3. Институты: научно-исследовательские институты; институты инновационных технологий; инновационные институты;

4. Научно-производственные комплексы (НПК): лаборатории; технопарки; бизнес-инкубаторы; конструкторские бюро; экспериментальные площадки и опытные производства; секторы поддержки МИП;

5. Прочие элементы: управления научно-исследовательской деятельности; научные школы; управления по взаимодействию с промышленностью; IT-структуры; МИП; научно-технические библиотеки [43].

Отсутствие системной связи между элементами инновационной инфраструктуры является одним из сдерживающих факторов инновационного развития. Также, это определяет замедление процессов перенесения новшеств из сферы науки в сферу производства и существенно снижает эффективность обратной связи в развитии инновационных процессов.

Другим фактором является низкий уровень взаимодействия инновационной инфраструктуры с рынком, что определяет недостаточный уровень коммерциализации созданных новшеств и невостребованность полученных результатов производственным сектором экономики.

Важное значение имеет коммерциализация результатов инновационной деятельности работников высшего учебного заведения. Как уже было отмечено ранее, коммерциализация – это механизм получения прибыли от научных разработок в результате их внедрения в производство. Коммерциализация включает в себя не только стадию, когда ученый вывел новую формулу, создал новую инновационную технологию или разработал новый инновационный продукт, а также и цепочку стадий, когда научные разработки представлены

на рынке знаний и идей, внедрены в производство, доведены до потребителя и приносят доход.

Субъектами инфраструктуры коммерциализации результатов научно-технической деятельности являются крупные и средние промышленные предприятия региона, ориентирующиеся на импортозамещение; банки; частные инвесторы; маркетинговые агентства; высшие учебные заведения; научные организации и научно-технологические парки; технопарки; инновационные и инновационно-технологические центры, а также индустриальные (промышленные) парки; промышленные площадки; центры коммерциализации и технологические инкубаторы.

Эффективное осуществление коммерциализации невозможно без формирования инновационной инфраструктуры коммерциализации результатов научно-технической деятельности высшего учебного заведения.

Коммерциализация инноваций как технология, по сути, представляет собой связующее звено между создателями инноваций и их потребителями. В связи с тем, что коммерциализация инноваций связана с убеждением потребителя в конкурентных преимуществах предлагаемой инновационной продукции, то эту технологию следует признать одной из высоких технологий, поскольку в мировой практике принято считать, что инновация лишь на 1% состоит из изобретения и на 99% из предприимчивости. При этом под предприимчивостью понимается технология деятельности по превращению генерируемой идеи в продукт, представляющий ценность для окружающих. Необходимо рассмотреть каждый элемент инфраструктуры коммерциализации инноваций в вузе отдельно.

Особое место занимает Центр трансфера технологий.

Первое на что следует обратить внимание – центры трансфера технологий, которые могут функционировать, как внутри высшего учебного заведения, так и обособленно от него.

Трансфер технологий представляет собой процесс передачи технологий, «ноу-хау», оборудования, информации и других материальных и нематериальных источников и носителей знаний с целью извлечения прибыли или получения льгот передающей и принимающей сторонами. При этом в процесс включены образовательные учреждения, инновационные центры, административные структуры, пресса, банки, различные инвестиционные фонды и вспомогательные производства.

Применение термина «трансфер» связано с существенным преобразованием смысла самого процесса. Трансфер предполагает не только передачу информации, но и ее освоение при активном и заинтересованном участии и источника этой информации. Ключевое направление деятельности центра трансфера технологий связано с осуществлением комплекса мероприятий, связанных с передачей-

инноваций из сферы их разработки в сферу их практического применения [1].

Отсутствие в России развитой системы трансфера технологий приводит к невостребованности результатов научной и научно-технической деятельности, в результате чего в государственный бюджет не возвращаются средства, израсходованные на научные, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Кроме того, необходима интеграция науки и образования, которая позволяет реализовать проекты по созданию инфраструктуры, например, межвузовских ресурсных центров, которые позволят централизованно использовать потенциал высшей школы в обучении кадров для инновационной деятельности, проводить мониторинг инновационных проектов и их сопровождения и продвижения, что способствует активизации в вузах дополнительного профессионального образования в области инноваций, например, по вопросам риск-менеджмента, защиты интеллектуальной собственности, технологического аудита, венчурного инвестирования, разработки проектов и бизнес-планов и др.

Для увеличения доли коммерциализации инноваций необходимо создание регионального центра трансфера технологий (ЦТТ), обеспечивающего:

- совершенствование системы информационного обеспечения инновационной деятельности предприятий региона (создание банка данных инвестиционных проектов);
- развитие новых форм организации инновационной деятельности;
- структурирование деятельности организаций, занимающихся трансфером технологий;
- развитие системы бизнес-планирования;
- совершенствование процедуры проведения экономической оценки новых технологий;
- совершенствование процедуры проведения оценки инвестиционных проектов;
- развитие системы подготовки инновационных менеджеров;
- развитие институциональных основ взаимодействия ЦТТ и органов государственного управления;
- развитие системы сопровождения и выведения на рынок наукоемкой продукции;
- развитие и обеспечение постоянной взаимосвязи научного потенциала высшей школы с внешней средой на основе системного анализа.

Результаты деятельности ЦТТ могут быть использованы для модернизации образовательных программ по ключевым дисциплинам, составляющим основу подготовки инновационных менеджеров: инновационный менеджмент, инвестиционная политика, бизнес-планирование, антикризисное управление, теория организации, управ-

ленческие решения, маркетинг и др., а также для совершенствования методик их преподавания в сторону усиления связи науки и практики, развития инновационного мышления у будущих управленцев.

Внедрение ЦТТ позволит наладить взаимодействие студенческих лабораторий управленческих проблем с передовыми предприятиями инновационной сферы, позволит использовать основные научные результаты при подготовке узкоспециализированных курсов повышения квалификации менеджеров по отдельным отраслям НИ-ОКР, а также в рамках подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства.

Другой важнейший элемент – малые инновационные предприятия (МИП). Коммерциализация результатов научно-технической деятельности вуза возможно путем создания малого инновационного предприятия (МИП), на базе которого результаты научно-технической деятельности могут быть отработаны и доведены до уровня промышленного применения, что существенно повышает их привлекательность для последующего внедрения на крупном промышленном предприятии предполагается возможность самостоятельного развития малого инновационного предприятия до уровня среднего или крупного предприятия[2,3].

Порядок действий при коммерциализации результатов научно-технической деятельности вузов состоит из нескольких блоков:

1. Организационный – для организации систематизации имеющихся результатов научно-технической деятельности, закреплении прав собственности на них, назначении ответственных за их коммерциализацию, разработки плана по вовлечению результатов научно-технической деятельности в коммерциализацию и контроля за этим процессом.

Внесение необходимых изменений в Устав вуза о праве создавать малые инновационные предприятия (общества с ограниченной ответственностью) на основе результатов научно-технической деятельности на конференции трудового коллектива.

2. Содержательный – для формирования перечня объектов интеллектуальной собственности, их типовой систематизации, отбора и последующего представления и рассмотрения потенциальными инвесторами. По наиболее перспективным объектам интеллектуальной собственности проводится предварительное технико-экономическое обоснование проектов производства продукции, оценка объектов интеллектуальной собственности и введение в управленческий учёт вуза. Для оптимизации налогообложения постановка объектов интеллектуальной собственности (нематериальных активов) на бухгалтерский учёт осуществляется максимально близко к дате их внесения в уставный капитал создаваемых малых предприятий.

Отсутствие должных коммерческих связей с практикой, эффективной системы использования результатов научно-исследователь-

ской деятельности оказывает негативное воздействие на развитие научных школ и воспроизводство исследовательских кадров, ведет к сокращению интеллектуального потенциала высшей школы, к дефицитности фонда новых идей и исследовательских разработок. Кроме того, в условиях роста экономики РФ и ее активной интеграции в мировую экономику государство, корпоративный и финансовый секторы испытывают потребность в научном обеспечении стратегических и прикладных решений, поиске эффективных путей устойчивого развития экономики [4,5].

Коммерческое использование результатов научно-исследовательской деятельности вуза должно осуществляться с соблюдением базовых принципов, которые обеспечат защиту прав и интересов вуза и его контрагентов, соблюдение интересов государства и общества, положительное воздействие на развитие экономики.

Для инновационного развития страны вузы имеют большой, но пока ещё во многом неиспользуемый потенциал. Они как ни один другой институт, могут автономно обеспечить весь инновационный цикл: от проведения научных исследований до внедрения инновационной продукции на промышленных предприятиях, а также могут обеспечить и эксплуатацию этой продукции подготовленными кадрами. Понимая это, государство в последние годы в буквальном смысле слова «заставляет» вузы изменить отношение к инновационной деятельности и, прежде всего, изменить отношение профессорско-преподавательского состава, который сегодня занят больше преподавательской деятельностью.

В целом формирование механизма коммерциализации вузовских инноваций в малых инновационных предприятиях в период перехода национальной экономики от экспортно-сырьевой модели к инновационной модели экономического роста представляет собой актуальную научную задачу, имеющую важное народнохозяйственное значение [3,4].

Государственные вузы наделили правом самостоятельно, без согласия собственника их имущества, образовывать хозяйственные общества целевого назначения. Правительством для поддержки частного-государственного партнерства определены технологические платформы, объединяющие усилия представителей бизнеса, науки и государства в организации совместной деятельности по разработке стратегических планов проведения исследований, а для омоложения и обновления кадров в высшей школе и научных учреждениях предусмотрена специальная программа поддержки научной активности молодых исследователей и преподавателей.

Построить эффективную инновационную среду в вузе в короткие сроки нелегко, необходимо продумать, как сделать так, чтобы полученные в результате исследований новые знания превратить в инновации. Нужно принять механизмы, стимулирующие развертывание

в университете полного цикла инновационных разработок (в том числе за счет создания для этих целей специальных фондов), и позволяющие эффективно использовать имеющиеся инструменты поддержки инноваций.

Для продвижения инновационной научно-технической разработки на рынок необходимо выполнить следующее[2,3]:

- 1) регистрацию результатов научно-технической деятельности;
- 2) защиту созданной интеллектуальной собственности;
- 3) аудит результатов научно-технической деятельности;
- 4) комплексную экспертизу;
- 5) оценку интеллектуальной собственности;
- 6) технико-экономическое обоснование разработки;
- 7) бизнес-план, понятный инвестору;
- 8) маркетинговые исследования;
- 9) профессионально выйти на инновационные ярмарки, выставки и найти инвесторов для организации производства новой продукции;
- 10) стандартизацию и сертификацию новой продукции;
- 11) организацию производства наукоёмкой продукции и её продвижение на рынок.

К числу приоритетных направлений развития инновационной инфраструктуры относятся:

- создание и развитие центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов, специализированных технопарков, причем ключевым принципом «бизнес-инкубирования» должно быть создание для малых инновационных предприятий не просто «льготных», а стимулирующих к росту и развитию условий;
- развитие сети трансфера технологий, включение вновь созданных центров трансфера технологий в общероссийскую и транснациональную сеть инновационных центров;
- разработка механизмов и создание системы венчурного финансирования инновационных проектов;
- комплексное развитие территорий с высокой концентрацией научного и инновационного потенциала по модели технико-внедренческой зоны;
- создание единого информационного пространства инновационной деятельности.

В рыночной экономике для обеспечения инновационного процесса существует большое многообразие типов и масштабов деятельности различных структур, без наличия которых инновационный процесс развивался бы менее эффективно. Для этого создаются инжиниринговые фирмы, научные парки, технопарки, центры трансфера технологий, центры коллективного пользования, бизнес-инкубаторы, научно-образовательные центры, венчурные организации, малые внедренческие предприятия, которые не только оказывают

инженерно-консультационные услуги, но и обеспечивают необходимое профессиональное сопровождение проекта и внедрение нововведения.

Литература:

1. Фирсова С.П. Трансфер технологий как фактор инновационного развития технического университета / С.П. Фирсова // Казанский педагогический журнал, г.Казань, № 1, 2011.
2. Сурат, Л.И. Проблемы коммерциализации вузовских инноваций и потенциальные пути их решения./ Сурат Л.И.// Транспортное дело России, №12, 2010. (0,5 п.л.)
3. Особенности управления инновационным развитием социально-экономических систем в современных условиях: коллективная монография/ под ред. В.Н. Парахиной. – Ставрополь: Издательско-информационный центр «Фабула», 2011.
4. Новикова Е.Н., Парахина В.Н. Развитие инфраструктуры коммерциализации инноваций // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2013. № 2 (35). С. 258-262.
5. Парахина В.Н., Борис О.А. Взаимосвязь менеджмента промышленной компании с проблемами и источниками инноваций. // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 3. С. 74-79.

Пономарева А.С.

МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА СЕЛЬСКОЙ ПЕРИФЕРИИ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА⁶

В настоящее время возрастает роль Севера как ресурсной кладовой экономики. Среди факторов, определяющих комплексное развитие северных территорий, важное значение принадлежит сельскому хозяйству, обеспечивающее население этой зоны свежими биологическими полноценными продуктами питания: мясом, рыбой, молоком, яйцом и овощами. Экономически оправданное производство продукции, главным образом, экологически безопасной, малотранспортабельной и скоропортящейся, для которой имеются благоприятные условия, высвобождает народное хозяйство других регионов России от необходимости заготавливать, перерабатывать и транспортировать ее эквивалентное количество.

Необходимость модернизации аграрного производства в районах Севера диктуется преодолением отсталости его технико-технологического уровня, обеспечением населения свежими биологически полноценными продуктами питания, рациональным использовани-

⁶ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФНФ и Правительства Республики Коми, научный проект №13-12-11001 а/С, научного проекта УР О РАН №12-У-7-1013.

ем природного и человеческого капитала, повышением уровня и качества жизни крестьян.

Модернизация аграрного сектора представляет собой тип экономического развития, основанный на постоянном технико-технологическом совершенствовании, применении новых сортов растений, пород и видов скота и кроссов (гибридов) птицы, новых форм организации и управления, социальных и экологических инноваций. Модернизация на современном этапе развития производительных сил – это процесс глубоких изменений различных сторон жизни на селе; она должна быть комплексной и не сводится к техническому и экономическому аспектам. Ее целями являются не только достижение роста аграрного производства, но и преодоление бедности сельского населения, повышение его благосостояния.

Научным объяснением понятия «модернизация» заняты философы, социологи, историки, экономисты, географы, экологи, политологи и другие специалисты, так что в целом эта проблематика становится междисциплинарной. Модернизацию аграрного производства следует осуществлять с пониманием, что она касается не только коллективных и крестьянских (фермерских) хозяйств, но и сельских домохозяйств, роль которых в продовольственном обеспечении в условиях циклических экономических кризисов вновь становится весьма существенной [1, с.504].

Основой модернизации являются инновации, формирующие новый технологический уклад. Для осуществления инноваций определяющим является спрос на новшества, а не предложения со стороны науки. Н.Д. Кондратьев отмечал, что «научно-технические изобретения могут оставаться недействительными, пока не появятся необходимые экономические условия для их применения» [2, с.210].

В качестве объекта исследования выступают хозяйствующие субъекты сельских периферийных районов Республики Коми. Опираясь на комплексную оценку периферийности территорий Республики Коми, сделанную под руководством Т.Е. Дмитриевой в коллективных исследованиях [3, с.22], основываясь на оценочный процесс и структурированный набор показателей оценки периферийности ими было сформировано представление о территориальной структуре деприваций развития Республики Коми, в результате к периферийным сельским территориям можно отнести Усть-Цилемский, Ижемский, Удорский, Троицко-Печорский, Усть-Куломский и Койгородский районы (рис. 1).

Рассматриваемые территории входят в четыре агроклиматических района. Преобладающая часть Усть-Цилемского и Ижемского районов относится к I холодному агроклиматическому району. В агроклиматический район II – умеренно холодный – входят также Удорский, южная часть Усть-Цилемского, Ижемского и северо-восточная часть Троицко-Печорского. В III агроклиматический район входят Троицко-Печорский район (кроме северо-востока), север-

ная часть Усть-Куломского района. В IV агроклиматический район (умеренно прохладный) входят Койгородский и южная часть Усть-Куломского района [4].

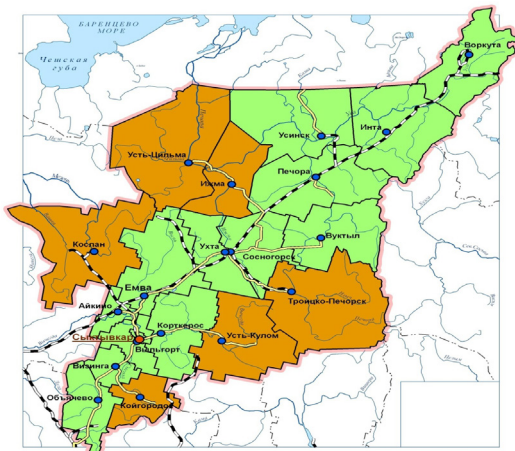


Рисунок 1. Периферийные сельские районы Республики Коми

Периферийные сельские районы занимают 41,8 % территории Республики Коми. Здесь проживало на 1 января 2012 года 98,6 тыс. чел., или 11,1 % от общей численности населения и 41,1 % сельского населения республики. В периферийных районах имеется 239 сельских населенных пунктов или 33,2 % общей их численности Муниципальное устройство представлено 75 поселениями. За 1991-2012 гг. численность населения периферийных районов сократилось на 30,7 %, а сельское население Республики Коми – на 32,5 %. Самым большим по территории и слабозаселенным периферийным районом является Усть-Цилемский, самый северный. В среднем по периферийным территориям плотность населения – 0,6 человека, тогда как в республике – 2,2 человека.

При общей большой площади периферийных районов относительно небольшая часть территории (0,9 %) используется для сельскохозяйственных целей. Доля пашни составляет лишь 0,1 %, а по республике этот показатель равен 0,2 %. Распаханность составляет 14 %, против 24 % в среднем по Республике Коми. Поскольку большая часть территории республики и этих районов занята лесом. Низкая освоенность территории республики объясняется неблагоприятными для сельского хозяйства природно-климатическими условиями и малой ее заселенностью.

За 1965-1990 гг. и в середине 1990-х гг. доля периферийных районов в производстве сельхозпродукции была довольно значитель-

ной. В общем производстве мяса по республике их доля в 1980 г. составляла 26 %, 1990 г. – 22, в 1995 г. – 21 %, а в настоящее время она упала до 11 %.

До 1990 гг., до этого периода была характерна значительная помощь государства по техническому перевооружению села (покупке техники) и обеспечивался паритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, что позволяло большинству колхозам и совхозам иметь рентабельность производства, позволяющую вести расширенное воспроизводство. В 1990 г. все совхозы и колхозы, все основные виды продукции были рентабельны, уровень которой составил 44 %. Кроме того, значительное влияние в источниках расширенного воспроизводства сохраняли бюджетные ассигнования. В среднем за 1976 – 1980 гг. доля государственного бюджета в источниках формирования основных фондов и прироста собственных оборотных средств составила 43 %, за 1981 – 1985 гг. – 37, за 1986 – 1988 гг. – 31 %.

Доля этих районов в общереспубликанском производстве в 1990 г. по картофелю составляла 21 %, мясу – 22 и молоку – 30 %. Происходили положительные изменения в сближении условий и уровня жизни сельского и городского населения, а также в финансовом состоянии отрасли. В предреформенный период все сельхозпредприятия периферийных районов были рентабельны. Уровень рентабельности агропроизводства соответствовал или был близок к оптимальной величине (40-50 %), при которой осуществление процесса расширенного воспроизводства гарантировало устойчивость развития.

Таким образом, модернизация сельского хозяйства периферийных районов Республики Коми в дореформенный период свидетельствует о положительной динамике изменений не только в аграрном производстве, но и периферийных сельских районов в целом.

В ходе рыночных реформ в аграрном секторе происходят противоречивые социально-экономические процессы. Рыночные и аграрные преобразования сопровождались резким сокращением объемов инвестиций, господдержки, ускоренной либерализацией цен на материально-технические ресурсы для отрасли, приведшие к усилению диспаритета цен на аграрную и промышленную продукцию.

В период реформирования для сельского хозяйства в общем объеме инвестиций в основной капитал по экономике Республики Коми снизилась с 5,7% в 1990 г. до 1,2% в 1995 г. и до 0,3% в 2012 г.

Наблюдается организационное, техническое и технологическое отставание отрасли. Парк тракторов всех марок в сельскохозяйственных организациях периферийных районов за 1990-2012 гг. сократился с 1752 до 207 шт., внесение минеральных удобрений на 1 га посева в пересчете на 100% питательных веществ уменьшилось с 112,83 до 1,5 кг, органических – с 21,53 до 1,6 т. Имеющаяся техника катастрофически стареет. Данные Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г. показали, что в сельхозорганизациях

рассматриваемых районов лишь 3 % тракторов в эксплуатации до 3 лет, доля техники 9 и более лет – 84 %.

Важную роль в ускорении модернизации аграрного сектора играет кадровое обеспечение, но в это период произошел отток работников из сельского хозяйства, который привел к дефициту квалифицированных кадров в отрасли. За последние десятилетия резко сократилось количество специалистов в сельскохозяйственных организациях республики. В 2012 г. в аграрном секторе периферийных районов только 210 работников, занимавших должности руководителей и специалистов имели высшее образование, 53,9 – среднее специальное, а 27,3 % являлись практиками. Низкий уровень образования у руководителей среднего звена – 2,4 %.

«Рыночные преобразования» очень сильно повлияли на развитие сельского хозяйства в периферийных сельских районах, произошло сильное сокращение всех основных показателей сельскохозяйственного производства, резкое ухудшение социальной и производственной инфраструктуры, увеличился отток населения в города, острая проблема нехватки квалифицированных специалистов и т.д. (табл. 1).

Таблица 1

Показатели сельского хозяйства и социальной инфраструктуры периферийных районов Республики Коми за 1990-2012 гг.

Показатели	1990 год	2012 год
Сельскохозяйственные угодья, га	18220	5653
Парк тракторов, шт.	1752	207
Поголовье КРС, гол.	56333	11492
Поголовье коров, гол.	22826	5871
Производство молока, т	63740	18753
Производство мяса (в живом весе), т	12795	3098
Производство картофеля, т	26681	28440
Производство молока на душу населения, кг	442	192
Производство мяса на душу населения, кг	89,9	31,7
Население, чел.	142,3	98,6
Миграционный процесс на 1000 чел.	-27,2	-124,6
Наличие ветхого жилья, тыс. кв. м	201,5	638,3
Ввод в действие объектов социального назначения, в том числе жилых домов, кв. м	53478	15847
Дошкольные образовательные учреждения, ед.	257	138
Больничные учреждения, ед.	42	16 ¹
Клубные учреждения, ед.	174	143 ²

1 – с 2005 г. включается филиалы, ранее как самостоятельные учреждения
2 – с 2007 г. изменилась методика учета количества организаций

Таким образом, «рыночные преобразования» в ходе которых практически отсутствовала какая либо модернизация, привели к резкому снижению уровня жизни, ухудшению среды обитания сельских жителей. Северное село переживает системный кризис, основными проявлениями которого являются не только спад аграрного производства в результате, но и обострение демографической ситуации, высокий уровень безработицы сельского населения, проблемы его бедности, снижение качества жизни, разрушение производственной и социальной инфраструктуры.

Анализ господдержки сельхозпроизводителей Республики Коми показал, что из федерального бюджета в 2011г. было выделено лишь 11,1 % средств. Из общей суммы субсидий аграрному производству республики на финансирование сельского хозяйства периферийных районов республики направлено только 9,9 % (табл. 2).

Таблица 2

Субсидии из регионального и федерального бюджетов на целевое финансирование сельского хозяйства периферийных районов Республики Коми за 2011 г., тыс. руб.

Направления поддержки	Республика Коми		Периферийные районы Республики Коми
	всего	в т.ч. из федер. бюджета	
Государственная поддержка программ и мероприятий по развитию растениеводства всего	45378	11621	16914
Государственная поддержка программ и мероприятий по развития животноводства всего	471317	45417	40342
В том числе: Субсидии бюджетам субъектов РФ на поддержку племенного животноводства	46890	24872	3792
Субсидии бюджетам субъектов РФ на поддержку северного оленеводства и табунного коневодства	38502	20545	-
Субсидии на продукцию животноводства (без субсидий на переработку)	259036	-	18803
Из них на: молоко	200940	-	1278
мясо	42803	-	-
Другие субсидии на поддержку животноводства	30988	-	3851
Субсидии на комбикорма	95901	-	10205

Продолжение табл. 2

Направления поддержки	Республика Коми		Периферийные районы Республики Коми
	всего	в т.ч. из федер. бюджета	
Субсидии на возмещение сельхозтоваропроизводителям, части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в 2007-2011 гг. на срок до 8 лет на строительство, реконструкцию и модернизацию комплексов по осуществлению рыболовства)	192	157	-
Дотации бюджету Республик Коми на поддержку мер по обеспечению его сбалансированности	35986	35986	-
Федеральная целевая программа «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 гг. и на период до 2013г.»	13570	2204	-
Всего	1253480	138621	123507

В 2012 г. господдержка сельскохозяйственных товаропроизводителей периферийных сельских районов Республики Коми составила 12,3 % (102862 тыс. руб.) бюджетных средств от общего объема расходов Республики Коми на сельское хозяйство при их доле в объеме валовой продукции 18 %. Субсидии периферийным районам на продукцию животноводства составляют 49902 тыс. руб. (16,3 %), из них на мясо крупного рогатого скота – 4668 тыс. руб. (16,9 %), на молоко – 44664 тыс. руб. (20,8 %) Субсидии на программные инвестиции в основном фонд, техническое и технологическое перевооружение – 19526 тыс. руб. (11,1 %), субсидии на корма – 11074 тыс. руб. (12,1 %), прочие субсидии и субвенции – 22360 тыс. руб. (9,4 %).

Таким образом, существующие размеры государственной поддержки сельскому хозяйству периферии не позволяют, не только осуществлять модернизацию на инновационной основе, но и сдерживать падение аграрного производства. Поэтому для динамичного развития аграрного сектора требуется усиление государственной поддержки.

Проведенный анализ финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций периферийных районов за 2012 г. выявил

только одну сельскохозяйственную организацию СПК «Агро-Центр» с абсолютной финансовой устойчивостью и ООО «Рыбак Печоры пром» с нормальной финансовой устойчивостью, остальные 18 сельскохозяйственных предприятий находятся в кризисном финансовом положении. В табл. 3 представлен сводный анализ финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций периферийных сельских районов Республики Коми за 2008-2012 гг.

Таблица 3

**Сводная таблица по финансовому состоянию
сельскохозяйственных организаций периферийных районов
Республики Коми за 2008-2012 гг.**

Года	Количество сельхоз. организаций	Тип финансовой устойчивости			
		Абс. фин. уст. (1,1,1)	Норм. фин. уст. (0,1,1)	Неуст. фин. сост. (0,0,1)	Криз. фин. сост.(0,0,0)
2008	20	3	2	0	15
2009	19	7	0	0	12
2011	18	4	5	1	8
2012	19	1	1	0	17

Для обеспечения финансовой устойчивости функционирования хозяйств аграрного сектора периферийных районов, которая позволит проводить модернизацию сельского хозяйства, господдержка должна составлять 430-450 млн. руб. в год.

Следует отметить, значимость модернизации производственной базы скотоводства для северных территорий с использованием инновационных технологий. Обусловлено необходимостью сохранения и развития важнейшей жизнеобеспечивающей отрасли скотоводства для периферийных сельских районов Севера, которая имеет важное и многофункциональное значение. Она обеспечивает население малотранспортабельными молоком и молочными изделиями, свежим мясом, круглогодovou занятость, а также позволяет рационально использовать природные кормовые угодья (сенокосы и лесные участки).

Развитие скотоводства в решающей степени зависит от роста инвестиций и перехода модернизации на инновационную основу. Так, инвестиции в основную капитал сельского хозяйства Республики Коми в общей сумме снизились за 1992-2012 гг. с 5,7 до 0,8 %, при удельном весе сельского хозяйства в валовом региональном продукте, равном 2,4 %. Темпы снижения инвестиций в аграрный сектор более чем в четыре раза выше, чем в целом по республике.

Автором был проведен расчет экономической оценки инновационно-инвестиционных проектов по строительству молочных ферм на 100 и 200 коров на примере СПК колхоз «Чернутаевский» и СПК

«Вашка» Удорского периферийного сельского района, с использованием новейших технологий, а также при достижении высокой продуктивности коров (5500 кг) и соответствии принципам производства органической продукции, показала следующее. При существующей, достаточно неплохой господдержке инновационно-инвестиционной деятельности и доходов сельхозпроизводителей, указанные проекты окупятся через 12,5 и 11,3 года при сроке предоставляемого кредита на 8 лет. Только при достижении сельхозорганизациями оптимального уровня рентабельности (40-50 %) и сохранении нынешней господдержки на инновационные цели срок окупаемости проекта будет ниже предоставляемого кредита – 7,1 и 7,4 года (табл. 4).

Для активизации модернизации на инновационной основе отрасли потребуются существенное повышение гарантированных цен на мясо крупного рогатого скота и молоко, а также долгосрочного кредита. Льготный кредит на строительство и модернизацию животноводческих помещений в условиях Севера следует предоставлять на 20-25 лет, а на приобретение техники и оборудования – на 6-8 лет.

Таблица 4

Оценка эффективности инновационно-инвестиционных проектов

Проект		Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.	Чистая прибыль от реализации проекта, млн. руб.	Простая норма прибыли (R), %	Простой срок окупаемости, лет	Индекс доходности, (PI)	Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	Дисконтированный срок окупаемости (DT _{ок}), лет
Строительство молочной фермы на 100 гол. в СПК колхоз «Чернутаевский»	1	859,8	16,9	12,5	8,93	1,04	11,3	12,49
	2	6642,2	31,5	22,4	4,52	1,36	16,3	7,1
Строительство молочной фермы на 200 гол. в СПК «Вашка»	1	6660,1	28,8	11,2	9,16	1,19	11,6	11,25
	2	4688,5	48,7	18,4	5,26	1,13	11,4	7,38

1. При существующей господдержке.
2. При поддержке доходов, обеспечивающих оптимальный уровень рентабельности.

Для подъема рентабельности и увеличения инвестиционных возможностей для модернизации аграрного сектора северных тер-

риторий, особенно периферийных сельских районов, требуется значительное увеличение прямой государственной поддержки. Без поддержки доходов товаропроизводителей через субсидирование цен на производимую продукцию эффективность инвестиций будет крайне низкой, они могут даже не окупиться.

Проведенный анализ модернизации сельского хозяйства периферийных сельских районов на примере Республики Коми позволяет сделать следующие выводы.

Важность модернизации сельского хозяйства обусловлена приостановлением спада производства, обеспечением населения свежими биологически полноценными продуктами питания, рациональным использованием природного и человеческого капитала, повышением уровня и качества жизни крестьян.

Сельское хозяйство на Севере в силу его особенностей без помощи государства и усиления его роли не сможет осуществлять переход к развитию модернизации на инновационной основе для преодоления затянувшегося кризиса без создания «благоприятных условий» в аграрном секторе.

Периферийные сельские районы Республика Коми для технико-технологического и социально-экономического развития аграрной сферы имеют предпосылки: наличие трудовых ресурсов, естественной кормовой базы (крупных массивов пойменных лугов), возможность производства органической продукции, спрос на свежие молочно-мясные продукты; главными сдерживающими факторами модернизации и инновационного развития – остаются низкая инвестиционная привлекательность отрасли, ограниченность собственных финансовых ресурсов у хозяйствующих субъектов, недостаточные размеры господдержки аграрной сферы, нехватка квалифицированных кадров, низкий уровень заработной платы, слабое развитие производственной и рыночной инфраструктуры, ухудшение социальной сферы села.

Литература:

1. Пациорковский В.В. Семейные хозяйства и воспроизводство населения в инновационном и технологическом развитии регионов // Регионы России: Стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития. Тр. Седьмой междунар. научн.-практ. конф. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и междунар. связей; Отв. ред. Ю.С. Пивоваров. М., 2011. Ч.1. С. 498 – 505.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
3. Дмитриева Т.Е. Методологический конспект пространственного развития северного региона // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2009. № 1 (38). С. 22-29.
4. Система ведения сельского хозяйства АПК Коми ССР на 1991-1995 гг. Сыктывкар: Коми кн. изд-во, 1991. – 208с.

ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ ХАРАКТЕР ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

На фоне наступивших геополитических изменений в Российской Федерации российская сырьевая экономика все стремительней и глубже опускается на дно кризиса.

Если раньше, в период двухтысячных годов был рост без развития, то теперь практически не осталось даже роста – данные Минэкономики и Центрального банка свидетельствуют о том, что изменения российской экономики не имеют положительной динамики. Снижения темпов роста российской экономики, по мнению экономистов рискует продолжаться спадом добавленной стоимости.

Парадокс заключается в том, что российская экономика скатывается в кризисное состояние при стабильно высоких ценах на нефть, свыше 106 долл. за баррель. Низкопередельная сырьевая экономика стала настолько не конкурентоспособной, что в России стало в принципе нерентабельно что-либо производить и нецелесообразно вкладывать куда-либо деньги. Рентабельно выкачивать сверхдоходы от ранее осуществленных инвестиций в виде процентов по займам, дивидендов в пользу офшорных бенефициаров и рентных платежей [1].

Общеизвестно, что признаком кризисной фазы воспроизводственного цикла являются проблемы развития реального сектора экономики, которые усугубляются низкой инвестиционной активностью. Наряду с внутренним инвестиционным кризисом, выразившемся в спаде капитальных вложений в экономику на 0,8% в 2013г. и обвале инвестиций на 5% в январе-феврале 2014г. при стабильно высоких ценах на энергоносители, динамика иностранных капиталов также не прибавляет оптимизма. И дело здесь даже не в 4-х кратном обвале прямых инвестиций в нефинансовый сектор экономики (с 65,4 в январе-марте 2013г. до 14,6 млрд. долл. в 2014г.), который был зафиксирован Центральным Банком России по итогам первого квартала 2014г. И не в том, что в целом приток иностранного капитала в российскую экономику упал почти в два раза по итогам первых трёх месяцев 2014г. по сравнению с аналогичным периодом 2013г. (с 74,3 до 43,2 млрд. долл.). И даже не в том, что российские международные валютные резервы стремительно сокращаются – после роста на 4,9 млрд. долл. в январе-марте 2013г. они обвалились на 27,4 млрд. в первом квартале 2014г. в силу масштабных валютных интервенций Центрального Банка России. Опыт 1998г. и 2008г. не стал уроком, в ЦБ РФ готовы удерживать в России международных финансовых спекулянтов и бороться с немонетарной инфляцией посредством искусственного завышения процентных ставок и обменного курса рубля,

что создает для отечественного производителя большие трудности, и особенно для наукоёмких производств [2].

В такой ситуации совершенно очевиден прогноз о том, что Россию ждёт инвестиционный кризис и деградация структуры притекающих капиталов. С формальной точки зрения поводов для пессимистического прогноза немного – по итогам всего 2013г. суммарный объем иностранных инвестиций в российскую экономику вырос на 10 % и достиг отметки в 170млрд. долл. Если оперировать одной лишь этой цифрой, то действительно может возникнуть картина того, что все благополучно и капиталы стремятся в отечественную экономику профинансировать инновации. Однако, такие предположения не имеет под собой никаких фундаментальных оснований. Попытаемся аргументировать изложенную точку зрения.

Во-первых, рост иностранных инвестиций на 10% в 2013г. последовал вслед за обвалом зарубежных капитальных вложений на 19% по итогам 2012%. Другими словами, имеет место лишь восстановительный рост после снижения годом ранее – это обстоятельство объясняется, прежде всего, статистическим эффектом низкой базы сопоставлений. С учетом сложных процентов получается, что за период 2012-2013гг. суммарный объем иностранных вложений в российскую экономику сжался практически на 11%. С учетом роста цен в иностранной валюте в реальном выражении спад и вовсе превысил отметку в 15%.

Во-вторых, Россия продолжает оставаться донором и финансовым резервуаром для крупнейших экономик мира, из которой капиталы утекают за рубеж в поисках стабильности, прогнозируемых доходов, защиты прав собственности и минимизации рисков силового отъема собственности. По итогам 2013г. в Россию из-за рубежа, как уже отмечалось ранее, поступило порядка 170,1 млрд. долл. Тогда как все в том же 2014г. из России под видом прямых, прочих, портфельных и производных инвестиций за рубеж утекло свыше 201,6 млрд. долл. Итого получается, что чистый отток инвестиций за рубеж со стороны частного сектора составил 31,5 млрд. долл., что при среднегодовом курсе рубля к доллару в 2013г. в размере 32 рублей эквивалентно 970 млрд. рублей.

В целом же, с учетом валютных интервенций Центрального Банка России, покупки иностранной валюты населением и других каналов утечки капитала в 2013г. из России вывезли порядка 63 млрд. долл. Всего же за период с кризисного 2008г. по март 2014г. российские компании и банки вывезли за рубеж не менее 420 млрд. долл., что превышает суммарный годовой размер федерального бюджета РФ, сопоставимо с среднегодовым объемом инвестиций в основной капитал и эквивалентно 20% ВВП России.

В-третьих, то, что по старинке именуется термином «иностранные инвестиции» на проверку не является ни иностранными, ни тем более инвестициями. Как показывает практика, никакие инвестиции в

полном смысле этого слова в Россию не поступают – львиная доля капиталных потоков приходится на кредиты и займы, привлекаемые российскими компаниями, банками и самим государством, у иностранных кредиторов в лице крупнейших международных банков и финансовых спекулянтов. Эти капиталные вложения крайне слабо связаны с импортом современных управленческих и производственных технологий, и финансированием модернизации.

Так, по итогам 2013г. на долю прямых зарубежных инвестиций, приходится лишь 15,4% всех поступивших иностранных инвестиций (порядка 26млрд. долл.). На долю спекулятивных по своему характеру портфельных инвестиций пришлось лишь 0,6% (чуть больше 1 млрд. долл.). А оставшиеся 84% (или 142млрд. долл.) пришлись на прочие инвестиции, которые на 99% состоят из иностранных кредитов и займов. В предыдущем 2012г. на долю кредитов и займов, проходящие по статье прочих инвестиций, пришлось порядка 86% притекших иностранных инвестиций. На самом деле ситуация с примитивизацией и однобокостью структуры иностранных инвестиций еще более удручающая – удельный вес долгового и заемного капитала существенно больше заявленных в официальных отчетах сумм. С учетом того, что из 26,1 млрд. долл. прямых инвестиций свыше 14,5 млрд. пришлось на внутрифирменные кредиты иностранных материнских компаний российским дочерним структурам, получается, что реальный удельный вес кредитов и займов в иностранных инвестициях составляет свыше 92,6%. В 2012г. этот показатель составил порядка 91,7% - что означает то, никакого прогресса, с этой точки зрения, нет – иностранцы продолжают рассматривать отечественную экономику исключительно в качестве вечного должника, которому они ссужают российские же нефтедоллары из валютных резервов, предварительно изъятые из экономики и вывезенные за рубеж. Это долговая яма, в которую вынуждены залезать отечественные компании и банки не имея доступа к дешевым долгосрочным рублевым инвестиционным ресурсам.

В-четвёртых, на лицо деградация структуры инвестиционных потоков, приводящая к деградации экономики и архаизации производственных отношений. На протяжении всех последних 12-15 лет перманентно росла доля кредитов и займов в структуре зарубежных инвестиционных потоков – если в 2000г. их удельный вес не превышал 45%, то к 2007г. он вырос до 70%, а в период 2011-2013гг. колеблется в диапазоне 90-93%. То, что именуется иностранными инвестициями, на самом деле является долговой зависимостью для отечественной экономики так как российские компании, лишённые доступа к дешевым долгосрочным кредитным ресурсами, вынуждены влезать в долги за рубежом, привлекая кредиты у международных банков и закладывая им в качестве обеспечения пакеты своих акций. С формальной точки зрения, поводов для пессимизма практически нет – по итогам 2013г. при росте всех иностранных инвестиций на

10% объем прочих инвестиций (т.е. долгового капитала) увеличился лишь на 7% (до 142 млрд. долл.). А объем портфельных инвестиций (т.е. спекулятивного капитала) сократился на 39% (до 1 млрд. долл.). На этом фоне скачкообразный рост притока прямых зарубежных инвестиций на 39% (до 26 млрд. долл.) есть положительный факт.

Однако при более глубоком изучении структуры инвестиционных потоков и детальном рассмотрении компонентов прямых зарубежных инвестиций окажется, что практически целиком и полностью рост прямых вложений в экономику России обусловлен быстрым ростом внутрифирменных кредитов и займов, предоставленных зарубежными материнскими компаниями и банками своим российским дочерним и внучатым структурам. Так, размер взносов иностранных инвесторов в уставной капитал российских компаний, который отражает приток новых, свежих капиталов из-за рубежа с целью развития производства и модернизации мощностей, выросли лишь на 8% (до 10 млрд. долл.). Объем поступлений в форме лизинговых операций увеличился на 28% (до 4 млн. долл.). Еще более существенно подскочил объем реинвестированных доходов (на 61% до 2 млрд. долл.), которые были получены иностранными акционерами от участия в акционерном капитале российских компаний и банков и направлены на развитие бизнеса либо в форме пополнения оборотного капитала, либо в форме инвестиций в основной капитал и, реже, нематериальные активы [4].

Таким образом, совершенно понятно, что 2013г. не стал исключением из правил и не опроверг сформировавшуюся в период кризисных тенденций по опережающему росту кредитов и займов с структуре прямых зарубежных инвестиций. По итогам 2013г. размер внутрифирменных кредитов, предоставленных нерезидентами своим контролируемым российским дочерним организациям, вырос аж на 90% и превысил планку в 14 млрд. долл. Это эквивалентно 55% всех поступивших в Россию из-за рубежа инвестиций.

В-пятых, формально именуемые иностранными инвестициями капиталы являются таковыми только лишь на бумаге и практически никакого отношения к загранице эти ресурсы не имеют. Согласно официальным данным Росстата, порядка 70-75% поступивших в Россию инвестиций пришли из офшррных юрисдикций и налоговых гаваней – речь идет, главным образом, о деньгах, законным и незаконным путем вывезенных в офшорные юрисдикции российскими предпринимателями, сырьевыми олигархами, криминальными структурами и коррумпированными чиновниками, отмытых и легализованных за рубежом, сменивших прописку и вернувшихся в Россию под видом фешенебельных иностранных инвестиций, получив налоговые льготы и прочие преференции.

Так, в 2013г. из общего объема иностранных инвестиций (384 млрд. долл.) на долю Кипра пришлось 18% поступивших «иностран-ных» инвестиций (69 млрд.), Нидерландов – 17,8% (68млрд.), Люксем-

бурга – 12,8% (49,1 млрд.), Великобритании (без учёта британских офшоров) – 7,3% (27млрд.), Ирландии – 5,2% (20 млрд.). Тогда как удельный вес Китая не превысил 8,4% (32млрд.) Германии – 5,5% (21,3 млрд.), Франции – 3,4% (13,2 млрд.), США – 2,7% (10,3 млрд.), Японии – 2,6% (9,9 млрд.).

Действительно, не только российские предприниматели и представители сырьевого олигархического капитала заводят свои деньги на территорию России через офшорные зоны – зачастую аналогичные схемы используют американские и европейские инвесторы и, прежде всего, кредиторы. В Россию, прежде всего, возвращаются российские же капиталы, которые с нарушением действующего валютного, финансового, налогового, таможенного, бюджетного и прочего действующего законодательства покинули пределы России, в том числе с целью уклонения от уплаты налогов.

В-шестых, не секрет, что львиная доля поступающих в Россию инвестиций направляется не на модернизацию экономики, не на отраслевую диверсификацию промышленности, не на капитальный ремонт находящейся в аварийном состоянии базовой технологической инфраструктуры, не на развитие научно-технического потенциала, не на финансирование новой индустриализации на основе вертикальной интеграции производительного капитала, труда и собственности [3]. Подавляющая часть формально иностранных инвестиций направляется в наиболее высоко доходные и сверхрентабельные секторы экономики, для которых характерна возможность извлечения ренты, сравнительно высокая оборачиваемость капитала и низкие производственно-сбытовые риски. По состоянию на конец 2013г. в структуре суммарных накопленных зарубежных инвестиций (384 млрд. долл.) свыше 18% были сосредоточены в оптово-розничной торговле и сфере услуг (69 млрд.), 16% – в добывающей промышленности и, прежде всего, в нефтегазовом комплексе (64 млрд.), 10,5% – в операциях на рынке недвижимости (40 млрд.), 3% – в финансовой деятельности (12 млрд.). Тогда как на систему транспорта и связи пришлось менее 8% (32 млрд.), а на систему естественных монополий (производство электроэнергии, газа и воды) всего лишь 2,4% (9 млрд.). Сельскому хозяйству и рыболовству достались менее 0,7 и 0,1% соответственно (2,7 и 0,059 млрд. долл.). Строительству досталось не более 1,1% (4,4 млрд.), образованию – 0% (1 млн.), а системе здравоохранения «целых» 0,1% (0,44 млрд. долл.). С формальной точки зрения, можно было бы обрадоваться тому, что на долю отраслей обрабатывающей промышленности пришлось порядка 38% суммарного притока иностранных инвестиций (146 млрд.).

Однако подавляющая часть иностранных капитальных вложений (прежде всего, в форме кредитов и займов) оседает в низкопередельных отраслях, составляющих единый производственно-технологический комплекс с добычей сырья: металлургия, нефтехимия, нефтепереработка и т.д. [5]. Согласно оперативным данным Росстата

России, из поступивших в 2013г. в отечественную обрабатывающую промышленность 89 млрд. долл. свыше 53 млрд. пришлось всего лишь на одну отрасль – производство кокса и нефтепродуктов. Без малого 60% всех вложенных в обрабатывающие производства нерезидентами средств оказались сосредоточены в одной единственной отрасли нефтепереработки. Еще 12млрд. долл. (порядка 14%) пришлось на металлургический комплекс, 5млрд. (6%) осели в химической промышленности, 1 млрд. – в производстве неметаллических минеральных продуктов (1%; речь идет, прежде всего, о производстве удобрений), а 1,2 млрд. (1,3%) – в производстве пластмассовых и резиновых изделий.

Другими словами, практически 85% всех иностранных инвестиций, поступивших в российскую обрабатывающую промышленность, осели в рамках 4 отраслей, не имеющих практически никакого отношения к возрождению наукоемких производств и преодолению сырьевой зависимости. Эти инвестиции лишь усугубляют процессы структурно-технологической деградации, примитивизации производства не способствуя преодолению деиндустриализации. Совершенно очевидно, что эти лжеинвестиции не способны помочь России «слезть» с нефтяной иглы и возродить производственно-технологические цепочки создания добавленной стоимости.

Литература:

1. Константиныди Х.А. Стратегия симметричной интеграции развития Южного макрорегиона России. // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013.– № 2 (120). С. 51-57.
2. Попова А.С. Особенности организации малыми и средними формами предпринимательской деятельности // Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2013 г.: в 34 частях. Тамбов, 2013. С. 98-100.
3. Рубина А.Я., Рубин А.Г. Механизм реализации инновационной стратегии развития экономики // Стратегия современного социэкономического развития России: экономические и правовые аспекты: монография / под ред. В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. С. 40-76.
4. Сазанская Е.С., Абазян А.Г., Сорокожердьев В.В. Проблемы инновационного развития России на современном этапе // Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы (сборник статей международной научно-практической конференции) / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. С. 164-167.
5. Хашева З.М., Молчан А.С. Стратегии и инструменты управления устойчивым развитием региональных социально-экономических систем. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2014.
6. Хашева З.М. Функции внутренней среды региональных экономических систем // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 4 (33). – С. 75-77.

ЭВОЛЮЦИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Современная система бухгалтерского учета и отчетности, в том числе в области корпоративной отчетности, не обеспечивает в достаточной мере соответствующего качества и надежности формируемой в ней информации, а также существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации, что требует дальнейшего ее совершенствования.

Необходимость осуществления комплексных мер по совершенствованию действующей системы бухгалтерского учета и отчетности вызвана прежде всего изменением экономической среды деятельности хозяйствующих субъектов, расширением взаимоотношений с субъектами мирового рынка, пониманием экологической и социальной ответственности бизнеса.

По мнению профессора В.Ф. Паляя, в настоящее время «уже исчерпаны традиционные подходы к определению бухгалтерского учета, путей его развития и возможности развития теории и методологии бухгалтерского учета в новых социально-экономических условиях» [1]. Структура и содержание бухгалтерского учета и отчетности, в том числе корпоративной, становится сдерживающим и экономически неоправданным для бизнеса фактором.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день современные учетно-аналитические системы не в полной мере отвечают информационным потребностям менеджеров. Используя только их, коммерческие организации не способны с максимальной отдачей использовать все имеющиеся ресурсы, учитывать многочисленные изменения, происходящие во внешней деловой среде, своевременно адаптироваться к современным условиям хозяйствования и принимать обоснованные решения по управлению коммерческой организацией. Для рационализации и оптимизации формирования учетных данных, повышения их информативности и полезности для различных групп пользователей необходим концептуальный пересмотр сложившейся теории, методологии и практики использования бухгалтерского учета и отчетности, в том числе корпоративной [2].

Интегрированная отчетность – это одно из новейших направлений современного аккаунтинга, широко обсуждаемое в экономических кругах. Формирование интегрированной отчетности призвано обеспечить всех заинтересованных пользователей необходимой информацией, при этом происходит переориентация отчетности с простого отражения текущего и ретроспективного периода на отражение процесса создания бизнес-стоимости как в краткосрочном, так и в средне- и долгосрочных периодах.

Интегрированная отчетность призвана объединить разнородную информацию о ресурсах компании, стратегическом направлении ее развития, экологической и социальной ответственности в структурированный, доступный для понимания интегрированный отчет [3].

В мире первые интегрированные отчеты начали появляться в середине 2000-х гг. В 2007 г. на международном конкурсе по годовой отчетности Corporate Register появилась номинация «Лучший интегрированный отчет». В 2007 г. инициативой Принца Уэльского «Учет устойчивости» («Accounting for Sustainability») был представлен документ Connected Reporting Framework. В 2009 г. организация выпустила еще один документ Connected Reporting «how to» guide. Компании, инвесторы и правительства начинают понимать, что долгосрочное устойчивое функционирование основывается на понимании взаимозависимости финансовых, социальных и экологических факторов. Для того чтобы создавать и поддерживать стоимость в будущем, организации должны обеспечить устойчивость в рамках общей стратегии и процессов принятия решений [5]. В 2010 г. эти наработки были переданы созданному по инициативе A4S и GRI Международному совету по интегрированной отчетности (IIRC). Официально Международный совет по интегрированной отчетности (МСИО) был создан в 2010 г. В его состав вошли представители организаций из различных секторов: инвестиционного, профессионального бухгалтерского, разработчики стандартов и др. [6]. Его миссией является разработка международно признанной Концепции интегрированной отчетности для внедрения в деловую практику компаний государственного и частного сектора.

На основании King III Code on Governance с 1 июня 2010 г. компании, котирующиеся на фондовой бирже Йоханнесбурга (ЮАР), обязаны предоставлять интегрированный отчет. В том же году в ЮАР был создан Комитет по Интегрированной отчетности (IRC), одной из задач которого была разработка руководства по интегрированной отчетности для компаний, входящих в листинг биржи. Комитет возглавил профессор Мервин Кинг, он же является председателем МСИО.

В 2011 г. Международным советом по интегрированной отчетности выпущен документ «На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в XXI веке», в котором определен подход МСИО к интегрированному формату отчета.

Рабочая группа МСИО занималась разработкой Международного Стандарта по интегрированной отчетности. В июле 2012 г. был представлен проект плана Стандарта, в сентябре – проект прототипа. В декабре того же года был опубликован Прототип Стандарта. Проект Стандарта для общественных консультаций был представлен 16 апреля 2013 г., а «версия 1.0» Стандарта была опубликована в декабре 2013 г. Уже опубликованы официальные переводы на китайский, французский, итальянский, японский, русский и португальский язы-

ки. Предполагается, что к 2015 г. Стандарт будет признан на международном уровне [4].

Некоторые страны уже пришли к тому, чтобы ввести обязательные или добровольные рекомендации для компаний по раскрытию информации об устойчивом развитии. В Дании топ-100 крупнейших компаний обязаны публиковать интегрированные отчеты, заверенные аудиторами. С января 2008 г. шведские компании с государственным участием также должны выпускать интегрированные отчеты. Требования, в соответствии с которыми годовые отчеты компаний должны включать как финансовые, так и нефинансовые показатели, содержатся в Директиве по прозрачности и Директиве по модернизации отчетности Европейского Союза. Другие страны постепенно присоединяются к этим инициативам.

В июле 2011 г. Министерство по корпоративным отношениям Индии выпустило добровольное национальное руководство (National Voluntary Guidelines) по социальной, экологической и экономической ответственности бизнеса, отмечающее необходимость интеграции вопросов устойчивого развития в бизнес-практику. В ноябре 2011 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам Индии обязала 100 крупнейших компаний страны публиковать отчет о бизнес-ответственности в соответствии с этим руководством.

В 2012 г. во Франции был выпущен государственный акт Grenelle II, обязывающий компании включать в годовые отчеты информацию о социальной и экологической результативности. Крупные компании, котирующиеся на биржах, должны будут выпустить такие отчеты за 2012 г., компании поменьше – за 2014 г. Нефинансовая информация в таких отчетах должна быть заверена третьей стороной.

На конференции Рио+20 фондовые биржи пяти стран – NASDAQ (США), BM&FBOVESPA (Бразилия), Johannesburg Stock Exchange (JSE, ЮАР), Istanbul Stock Exchange (Турция) и Egyptian Exchange (Египет) – заявили о том, что будут работать с инвесторами, компаниями и регуляторами с целью продвижения долгосрочного устойчивого инвестирования и раскрытия информации о результативности в области корпоративного управления (ESG), компаниями, имеющими листинг на их биржах (в общем количестве около 4600 компаний).

31 августа 2012 г. Гонконгская фондовая биржа объявила, что будет рекомендовать компаниям включать в свои отчеты информацию об экологическом и социальном влиянии, а также о ESG. С 2015 г. эти рекомендации превратятся в обязательные требования. При этом компании могут раскрывать соответствующую информацию как в интегрированном годовом отчете, так и в нескольких отчетах.

По данным CorporateRegister.com в 2010 г. интегрированные отчеты выпустили уже 5% компаний, публикующих нефинансовую отчетность (большинство из Бразилии и ЮАР). По данным GRI в 2010 г. было зарегистрировано 185 интегрированных отчетов, в 2011 г. их количество увеличилось на треть до 238 отчетов. В России, по дан-

ным компании КПМГ, только 2% годовых отчетов в 2010 г. были заявлены как интегрированные. В Национальном Регистре нефинансовых отчетов РСПП по состоянию на сентябрь 2012 г. зафиксировано 24 интегрированных отчета – все у компаний атомной отрасли.

Среди тех, кто поддерживает концепцию интегрированной отчетности, – Всемирный совет предпринимателей по устойчивому развитию (WBSCD), инициатива Принца Уэльского «Учет устойчивости», Глобальная инициатива по отчетности (GRI). Поддержка интегрированной отчетности достигла беспрецедентного уровня на Конференции ООН по Устойчивому развитию (Рио+20), прошедшей 20-22 июня 2012 г. Делегаты от правительств 196 стран, а также сама ООН, выразили поддержку концепции интеграции корпоративной отчетности, которая была включена в Итоговый документ – набор соглашений высокого уровня, достигнутых на межправительственной встрече (Параграф 47).

По результатам корпоративного форума по устойчивому развитию Рио+20 было отмечено что наличие стандартизированной, интегрированной отчетности по показателям корпоративного устойчивого развития является основой для перехода к более устойчивой финансово-экономической системе.

Кроме того, концепцию интегрированной отчетности поддерживают более 90 глобальных компаний и 50 институциональных инвесторов, входящих в Пилотную программу МСИО. Среди участников – Danone, Deloitte, HSBC, KPMG, Microsoft, Coca-Cola, Unilever, Volvo и др. Из России в Пилотной программе участвуют четыре компании: Госкорпорация «Росатом», ОАО «НК Роснефть», ОАО «НИАЭП», ФК «УРАЛСИБ». Эти компании участвовали в разработке Международного стандарта по интегрированной отчетности и часть из них подготовили в 2012 г. интегрированные отчеты, чтобы протестировать принципы, изложенные в проекте Стандарта.

Возрастающий интерес к интегрированной отчетности подтверждает тот факт, что некоторые биржи стали требовать или рекомендовать представление информации по социальным и экологическим вопросам. С марта 2010 г. выпуск интегрированных отчетов является обязательным требованием к компаниям, размещающим свои ценные бумаги на Йоханнесбургской фондовой бирже (JSE). Комиссия по ценным бумагам США (SEC) приняла Руководство по раскрытию информации, связанной с изменением климата. В частности, эмитентам рекомендовано раскрывать затраты на природоохранную деятельность, отражать воздействие изменения климата на их деятельность, описывать основные риски в этой области и т.д.

Такие компании, как Philips, NovoNordisk, American Electric Power, Pfizer, Astra Zeneca и United Technologies Corporation уже начали выпускать интегрированные отчеты. Однако единых стандартов, которыми можно руководствоваться при выпуске такого отчета, пока не существует.

Кроме того, широко развиваются региональные сети по интегрированной отчетности, которые являются форумом для стейкхолдеров, где они могут поделиться своими запросами и взглядами на текущую отчетность и предоставить конструктивную критику, обратную связь и руководство по развивающимся практикам отчитывающихся организаций. Региональные сети также позволяют их участникам делиться опытом, обмениваться мнениями и взаимодействовать с МСИО в процессе разработки и совершенствования Международного стандарта по интегрированной отчетности. Еще одна возможность – взаимодействие с участниками других региональных сетей для обмена информацией, значимой для определенной отрасли (например, между банками или аэропортами).

На данный момент существуют и функционируют десять региональных сетей по интегрированной отчетности – в Японии, Германии, Нидерландах, Великобритании, Северной Америке, Бразилии, Австралии (Австралия, Новая Зеландия, Китай), ЮАР, Скандинавии и России.

Российская Региональная Сеть (PPC) по интегрированной отчетности была создана по инициативе Госкорпорации «Росатом» (участника Пилотной программы МСИО) и при поддержке МСИО. Данный сайт является коммуникационной площадкой для участников PPC и предназначен для обсуждения вопросов, касающихся интегрированной отчетности, а также для продвижения этой концепции в России и для информирования заинтересованных сторон о концепции интегрированной отчетности и работе PPC.

Российская Региональная Сеть по интегрированной отчетности провела первую встречу участников 10 августа 2012 г. Круглый стол по теме «Интегрированная отчетность – возможности и перспективы развития в России» прошел в Госкорпорации «Росатом». Помимо еще одного участника Пилотной программы – ОАО «НК «Роснефть» – в мероприятии приняли участие другие крупные российские компании (ОАО «Аэрофлот – российские авиалинии», ОАО «УРАЛСИБ», ОАО «Ростелеком», Госкорпорация «Внешэкономбанк», ОАО «РЖД», ОАО «ГМК «Норильский никель»), профессиональные организации экспертов, аудиторов и консультантов (ЗАО «КПМГ», ГК «Да-Стратегия», BDO Россия, Российская коллегия аудиторов, Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России, Российский институт директоров), ОАО «Московская биржа», Центр КСО «МИРБИС».

Следует признать, что на сегодняшний день сдерживающей причиной непоступления в Россию инвестиций является отсутствие достоверной информации об истинном финансовом положении и финансовых результатах организации, а также о факторах, влияющих на процесс создания стоимости компании в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

По мнению Х. Драгера, менеджера по развитию отношений МСИО в области корпоративной отчетности, в частности отчетности об

устойчивом развитии, Россия отстает на 10-20 лет от Европы и, вероятно, на 10-15 лет от США: «Они просто начали заниматься этими вопросами намного раньше. Прозрачность, вовлечение стейкхолдеров, фокус на экологической и социальной отчетности – это хлеб насущный для любой крупной мультинациональной европейской или американской компании. Это часть их стратегии» [4].

В 2012 г. прошло три заседания Делового клуба РРС, на которых обсуждались планы и инициативы сети, а также Прототип Международного стандарта интегрированной отчетности.

Таким образом, можно отметить, что в области формирования корпоративной отчетности происходят значительные изменения, направленные на повышение качества отчетности, обеспечение информационной прозрачности бизнеса и устойчивости развития. Формирование интегрированной отчетности российскими компаниями позволит сформировать информацию о будущей эффективности деятельности компании, ее социальной и экологической ответственности, что будет способствовать повышению ее инвестиционной привлекательности как на российском, так и мировом рынках.

Литература:

1. Палий В.Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 3.
2. Купина В.В. Бухгалтерский учет и аудит. Учебное пособие / [Купина В.В., Маничкина М.В.]; М-во образования и науки Российской Федерации. Краснодар, 2012.
3. Рощектаев С.А. Глобализация на финансовых рынках: последствия кризиса и направления трансформации // Финансы. – 2011. – №10. – С. 69-71.
4. <http://www.ir.org.ru/ob-integrirovannoj-otchetnosti/istoriya-io>
5. <http://www.accountingforsustainability.org/about-us>
6. <http://www.theiirc.org/the-iirc/>

Селиверстова М.А.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Туристско-рекреационная сфера в настоящее время занимает одну из ведущих позиций в глобальном хозяйстве. Уровень и динамика развития этой сферы, ее технологические, структурные и другие характеристики оказывают детерминирующее воздействие на экономическое и социальное развитие страны.

Вклад туристско-рекреационной сферы в российскую экономику пока недостаточен. Причинами этого являются слабые инвестиционные возможности отрасли, а также состояние существующей системы управления предпринимательской деятельностью в зонах природно-рекреационного комплекса. Развитие туристско-рекреационной сферы в условиях острой конкурентной борьбы требует разработки эффективных стратегий рыночного позиционирования, продвижения брендов соответствующих туристско-рекреационных продуктов.

Вопросы развития и выявления особенностей в отношении туристско-рекреационной деятельности достаточно детально проработаны в трудах Е.А. Байкова, И.Т. Балабанова, Н.И. Гаврильчак, В.Я. Гельмана, М.А. Горенбургова, А.Д. Евменова, Е.Н. Жильцова, А.И. Зорина, Е.Н. Ильиной, Г.А. Карповой, В.И. Кружалина, Ю.В. Кузнецова, Н.Ю. Малашенко, С.С. Николаева, И.В. Петрасова, А.Н. Петрова, В.С. Преображенского, В.В. Рахмалевой, Е.Е. Шарафановой, С.П. Шпилыко и др.

Проблемы обеспечения конкурентоспособности российской туристско-рекреационной индустрии на мировом и национальном рынках туристских услуг требуют постоянного внимания нуждаются в углубленном изучении.

В условиях ощутимых структурных изменений в туристско-рекреационной сфере, вызванных сменой экономических условий, социальными преобразованиями в обществе, оценка конкурентоспособности страны с точки зрения развития данного сектора требует особых подходов. Для оценки уровня конкурентоспособности страны на мировом рынке туристско-рекреационных услуг, разработаны различные методики, одной из которых является методика, разработанная Всемирным Советом по Туризму и Путешествиям (WTTC).

Ежегодный рейтинг конкурентоспособности в туристско-рекреационной сфере составляют эксперты Всемирного Экономического Форума в Давосе (WEF) совместно с Международной Ассоциацией Воздушного Транспорта (IATA), Всемирным Советом по Туризму и Путешествиям (WTTC) и Всемирной Туристской Организацией (UNWTO).

Для рейтинга разработана система показателей социального и экономического развития, которые можно сгруппировать по следующим критериям:

- Показатели конкурентоспособности по цене
- Индекс развития туристско-рекреационной сферы
- Индекс развития инфраструктуры
- Показатели, отражающие состояние окружающей среды
- Индекс развития технологий
- Индекс обеспеченности кадровыми ресурсами
- Индекс «открытости»
- Показатели социального развития.

Показатели для оценки рейтинга конкурентоспособности страны в туристско-рекреационной сфере

Сравнение ценовых, потребительских и качественных характеристик туристско-рекреационных услуг с международными стандартами позволяет обеспечивать их конкурентоспособность, независимо от того, для внешнего или внутреннего рынка они предназначены.

Стремление России последовательно интегрироваться в мировую экономическую систему характеризуется приоритетной направленностью на формирование конкурентоспособных отраслей, с учетом мультипликативного эффекта их экономического развития в рамках отдельных территорий и национальной экономики в целом.

Каждая сфера деятельности, обладая особенностями экономического развития, требует свои методические приемы и принципы поддержки развития конкурентоспособности. В условиях жесткой конкурентной борьбы на мировых рынках, формирование конкурентоспособности региональных экономических систем может обеспечить устойчивый экономический рост всей национальной экономики.

В условиях современной глобализации экономических отношений конкурентоспособность туристско-рекреационных услуг характеризуется их многоаспектностью. Конкурентоспособность туристско-рекреационных услуг на уровне регионального комплекса усиливается быстрой отдачей инвестиций в развитие данного туристско-рекреационной сферы, а также наличием мультипликативного эффекта. Перечисленные аспекты конкурентоспособности характеризуют способность туристско-рекреационных услуг эффективно конкурировать с другими продуктами региональной экономики.

Кроме того, конкурентоспособность туристско-рекреационных услуг обладает внутренней иерархической зависимостью от уровня отдельной туристско-рекреационной услуги до мезоуровня и макроуровня туристско-рекреационного комплекса. Взаимосвязи между иерархическими уровнями носят двойственный характер: с одной стороны, им присуща взаимообусловленность, а с другой – возможность приобретения определенных качественных характеристик независимо друг от друга.

Функционирование предприятий туристско-рекреационной сферы в условиях глобального хозяйствования и управления требует особых подходов к конкурентоспособности услуг, одним из которых является определение специфических туристско-рекреационных ресурсов и видов туризма, способных выступить ядром развития туристско-рекреационного комплекса на мезоуровне.

Краснодарский край располагает крупнейшим в Российской Федерации туристско-рекреационным комплексом с уникальными для России природно-климатическими условиями, которые могут быть сравнимы со странами южной Европы, в частности со средней Францией или северной Италией. Благодаря сочетанию благоприятных

климатических условий и наличие месторождений минеральных вод и лечебных грязей Краснодарский край является самым популярным курортно-туристским регионом России и фактически единственным в стране приморским бальнеологическим и курортно-рекреационным центром, что открывает широкие возможности для инвесторов в области гостиничного бизнеса и туризма (от пляжного до горнолыжного).

Уникальные природно-климатические условия, наличие передовых медицинских учреждений и технологий, историческое наследие края, обуславливают четвертую позицию туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края в рейтинге поступлений иностранных инвестиций среди региональных комплексов края.

Динамика показателей доли иностранных инвестиций, поступивших в основной капитал туристско-рекреационного комплекса, в общем объеме иностранных инвестиционных поступлений в Краснодарский край за последние пять лет представлена в таблице.

Таблица

Динамика иностранных инвестиционных инвестиций в основной капитал туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края

Показатель	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Объем вложенных иностранных инвестиций, всего в регион, млн. дол.	715	824	969	114	1349
К предыдущему году, %	95,1	110,5	117,6	118,1	117,9
Объем иностранных инвестиций, поступивших в туристско-рекреационный комплекс, млн. дол	13,4	23,7	28,5	32,5	33,4
К предыдущему году, %	88,2	137	120,3	114,4	102,5
Доля иностранных инвестиций, поступивших в ТРК, в общем объеме иностранных инвестиций, %	3,2	3,8	4,0	4,3	4,3

Объем доходов в туристско-рекреационной сфере имеет стабильно положительную динамику: в 2010 г. – на 105,5%, в 2011 г. – на 105,8, в 2012 г. – на 107,8 %. Аналогично росли и инвестиционные вложения зарубежных инвесторов, в 2012 г. они увеличились по сравнению с 2011 г. на 37,6 %.

Оптимальное сочетание ресурсов, системное их развитие обеспечивает синергетический эффект в виде конкурентных преимуществ регионального туристско-рекреационного комплекса.

«Синергия» – это преимущество, появляющееся при удачном комбинировании направлений деятельности, когда эффект от совокупности ее направлений существенно превышает сумму эффектов от каждого направления в отдельности [5].

Процесс интеграционного взаимодействия региональных систем проявляется в формировании современных эффективных сочетаний факторов производства в пространстве межрегионального взаимодействия; непрерывной положительной динамике рыночных оценок ресурсов, вовлекаемых в процесс взаимодействия; иерархическом взаимодействии локальных социально-экономических инфраструктур в рамках инфраструктуры более высокого уровня развития.

Локализация пространства активного интеграционного взаимодействия региональных систем происходит в процессе реализации глобальных инвестиционных проектов.

На формирование конкурентных преимуществ причерноморской зоны Южного макрорегиона России существенным образом повлиял комплекс глобальных инвестиционных проектов «Сочи-2014».

В рамках реализации комплекса глобальных инвестиционных проектов «Сочи-2014» была сформирована целостная социально-экономической инфраструктуры причерноморской зоны; созданы конкурентоспособные экономические субъекты в туристско-рекреационной сфере; сформированы квалифицированные рабочие силы, отвечающие потребностям комплекса глобальных инвестиционных проектов.

Интеграционное взаимодействие региональных систем Юга России в рамках реализации комплекса глобальных инвестиционных проектов «Сочи – 2014» можно наблюдать на примере двух соседних регионов: Краснодарского края и Республики Адыгея. Основные формы социально-экономического эффекта, которые могут быть получены от его реализации данного инвестиционного проекта: дополнительные рабочие места в зоне развития регионов, дополнительные доходы городского бюджета, а также бюджетов обоих регионов; прирост ВРП Краснодарского края и Республики Адыгея; качественно новая инфраструктура мегаполиса, выступающая в роли несущей конструкции дальнейшего развития города; сглаживание разрывов между инвестиционной привлекательностью обеих региональных систем; либерализация региональных рынков.

Эффективным организационным инструментом, формирующим синергию регионального развития, может стать создание межрегионального альянса курортов Юга России. Оптимальной формой для него является консорциум, формируемый с использованием кластерного подхода [4].

Согласно Стратегии Южного Федерального Округа кластерная политика признана основополагающей в целях обеспечения долгосрочной конкурентоспособности регионов России. Включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволит существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера [2].

Учитывая специализацию конкретных территорий, выделяют следующие кластерные образования:

- Курорты Азово-Черноморского побережья.
- Особая экономическая зона туристско-рекреационного типа в Апшеронском районе (горно-климатический курорт «Лаганаки») [3].
- Туристско-рекреационный кластер «Абрау-Утриш» (город Новороссийск, город-курорт Анапа).
- Сеть автотуристских кластеров (Можжевеловая роща, Лермонтово, Горячий Ключ).
- Туристско-развлекательный центр «Золотые Пески» [1]. Туристско-рекреационные кластеры представляют собой комплекс взаимосвязанных объектов рекреационной и культурной направленности – коллективных средств размещения, предприятий питания и сопутствующих сервисов, снабженных необходимой обеспечивающей инфраструктурой.

Автотуристские кластеры объединяют предприятия и организации, предоставляющие туристские и сопутствующие услуги, взаимно дополняющие друг друга и обеспечивающие цивилизованные условия для автотуристов. Автотуристские кластеры будут включать в себя придорожные гостиницы (мотели), кемпинги, парковки для легкового и пассажирского автотранспорта, кафе и рестораны, автосервисы, магазины придорожной торговли, автозаправочные комплексы и др. Элементы сети автотуристских кластеров планируется располагать на наиболее загруженных федеральных автодорогах и в местах, приближенных к центрам притяжения туристов – историко-культурным центрам, природным заповедникам и другим туристско-ориентированным местам и объектам показа. Сетевое построение автотуристских кластеров создаст удобную базу для организации маршрутов автотуристов и обеспечит единый высокий стандарт услуг.

Туристско-развлекательный центр «Золотые Пески» (игорная зона) – еще одна важная составляющая туристско-рекреационного потенциала Краснодарского края связана развитием игорной зоны – одной из четырех, созданных в России в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 2007 года. [3].

Первоначально игорная зона создавалась на территории муниципального образования Щербиновский район в северной части Краснодарского края.

В 2012 году игорная зона в Краснодарском крае была расширена за счет включения в ее состав дополнительной территории на Черноморском побережье, которая получила название туристско-развлекательный центр «Золотые Пески». Южная часть игорной зоны расположена на косе «Благовещенская» на расстоянии около 20 километров от города-курорта Анапа и около 30 километров от города Темрюка. Здесь планируется создание крупного туристско-развлекательного центра с игорной составляющей, включая самые разноо-

бразные виды отдыха: аттракционы, тематические парки, гостиницы, рестораны, выставки, шоу-программы.

Состав туристско-рекреационного кластера и меры по стимулированию его развития должны определяться, прежде всего, на уровне каждого туристского региона, в соответствии с экономической спецификой региона и имеющимися ресурсами.

В современных условиях развития российской экономики, тенденция к интеграционному взаимодействию региональных систем доминирует на всех уровнях организации социально-экономических отношений.

Только на основе объединения, комбинирования и переплетения потенциалов региональных систем может быть обеспечена конкурентоспособность огромного пространства России.

Литература:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2006 года «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». <http://www.investkuban.ru/>
2. Инвестиционная Стратегия Краснодарского края до 2025 года. – Министерство стратегического развития, инвестиций и внешне-экономической деятельности Краснодарского края. <http://www.investkuban.ru/>
3. Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 октября 2010 года № 833 «О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея». <http://www.investkuban.ru>
4. Статистика в туризме. М.: Онлайн, 2006.
5. Топсахалова Ф.М.-Г., Теунаева З.Н., Айбазова Ф.М. Стратегическое управление формированием и развитием регионального туристско-рекреационного комплекса в условиях социально-экономической трансформации. – Издательство Академия Естествознания, 2012 год.
6. Хашева З.М. Региональная социально-экономическая политика : воспроизводственный подход // Terra Economicus. – 2009. – Т. 7. – № 4-2. – С. 205-207.

Ситихова Т.Е., Боброва В.А.

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РСО-АЛАНИЯ)

Конкурентная политика в современных условиях является одним из важнейших инструментов государственного управления экономическими процессами формирования и развития высокоэффектив-

ной и конкурентоспособной экономики Российской Федерации и ее регионов [4].

Реализация конкурентной политики в Российской Федерации осуществлялась в соответствии с Программой развития конкуренции и Планом мероприятий по ее реализации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 мая 2009 года №691-р.

Конкурентная политика является важным инструментом реализации миссии РСО-Алании, которая в соответствии со Стратегией социально-экономического развития РСО-Алания до 2020 года заключается в обеспечении высокого качества жизни для всех категорий граждан республики на основе модернизации экономики, создании благоприятной внешней среды для трудовой деятельности и проживания.

Республиканская Программа развития конкуренции провозгласила своей целью создание условий для развития конкуренции.

Обозначенная цель предполагает решение следующих основных задач:

- создание максимально благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности;

- оптимизация конкурентной среды посредством сокращения необоснованных административных барьеров, создания механизмов предотвращения избыточного регулирования, развития транспортной, информационной, финансовой, энергетической инфраструктуры и обеспечения ее доступности для участников рынка;

- мониторинг информации о ситуации на региональных рынках с целью принятия оперативных управленческих решений, направленных на развитие конкуренции;

- развитие конкуренции в отдельных секторах и сферах за счет ликвидации необоснованных внутренних и внешних барьеров, использования инструментов налогового и неналогового стимулирования и поддержки путем гибкого и оперативного принятия решений исходя из экономической ситуации в этих секторах и сферах экономики;

- повышение информационной прозрачности деятельности органов власти и органов местного самоуправления, включая публикацию основных процедур и результатов деятельности. 01 января 2013 года закончился срок действия Республиканской Программы развития конкуренции.

Следует отметить, что за время действия Программы, тенденции развития конкуренции на товарных рынках региона стали устойчивыми.

За последние года действия Республиканской Программы развития конкуренции План мероприятий программы реализован в полном объеме, а именно:

- мероприятия, направленные на снижения административных барьеров по (девятнадцати направлениям);

– мероприятия, направленные на сокращение прямого участия государственных органов власти в хозяйственной деятельности (по четырем направлениям);

– мероприятия, направленные на организацию сбора и публикации информации о региональных рынках, потребности в товарах и услугах в целях привлечения новых предпринимателей (по пяти направлениям);

– мероприятия, направленные на повышение информационной прозрачности деятельности органов власти и органов местного самоуправления (по девяти направлениям);

– мероприятия, направленные на повышение инвестиционной активности хозяйствующих субъектов на территории региона (по одиннадцати направлениям);

– мероприятия, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства (по восьми направлениям);

– мероприятия по мониторингу результативности и эффективности конкурентной политики (по шести направлениям).

Эффективность исполнения Республиканской Программы развития конкуренции объективно подтверждается институциональными показателями инвестиционной активности (табл. 1).

Таблица 1

Некоторые институциональные и инвестиционные показатели экономики РСО-Алания

Наименование показателя	Период времени				
	2009	2010	2011	2012	2013
Предприятия и организации (всего), ед. %к предыдущему году	1648	1692 101,3	1650 97,5	1623 98,2	1625 100,2
Число организаций, выполнявших исследования и разработки, ед. % к предыдущему году	15	14 93,3	14 100	16 114,3	16 100
Инвестиции в основной капитал, в млн. руб. % к предыдущему году	2724	1979 72,6	2097 106,0	3547 169,1	3910 110,2

Данные таблицы 1 показывают, что число предприятий по состоянию на конец 2013 года выросло. Преломлена негативная тенденция снижения их количества, вызванная экономическим кризисом 2009-2010 годов. Значительно выросли инвестиции в основной капитал. Однако, весьма настораживающим показателем развития экономики региона является то обстоятельство, что количество предприятий, выполняющих исследования и разработки ничтожно мало (0,01 % от общего количества предприятий и организаций). Из этого можно сделать вывод о том, что замещения не эффективных предприятий эффективными, применяющими инновационные технологии не происходит. Значит в проводимой органами власти региона политике развития конкуренции и протекционизма в сферах функционирования субъектов инновационной деятельности есть недочеты.

Таблица 2 дает представление о том, как бизнес-сообщество оценивает факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность.

Таблица 2

Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность

Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность	Период времени			
	2009	2010	2011	2012
Недостаточный спрос на продукцию	18	29	19	19
Недостаток собственных финансовых средств	63	66	67	60
Высокий процент коммерческого кредита	26	36	31	25
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	15	19	15	14
Инвестиционные риски	27	23	23	27
Неудовлетворительное состояние технической базы	7	7	5	6
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	8	10	11	31
Неопределенность экономической ситуации в стране	33	48	32	31
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	10	10	10	10

28 декабря 2012 года Распоряжением №2579-р Правительство Российской Федерации утвердило План мероприятий («дорожную карту») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики», определив, таким образом новый этап совершенствования конкурентной политики и развития конкуренции на период 2013-2015 годы.

Предметом указанной Дорожной карты являются направления развития конкуренции, которые имеют специальное, системное и существенное значение для развития конкуренции, в том числе такие направления как:

- включение функций по развитию конкуренции в приоритеты деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;
- внедрение лучших практик развития конкуренции в субъектах Российской Федерации;
- снижение доли государственного сектора в экономике;
- развитие конкуренции в инфраструктурных отраслях, включая сферы естественных монополий;
- упрощение деятельности предпринимателей в рамках антимонопольного регулирования;
- повышения уровня защиты прав потребителей.

В Дорожной карте определены первоочередные мероприятия по развитию конкуренции на отдельных отраслевых рынках, реализация которых позволит достичь улучшений в качестве жизни граждан России за краткосрочный период. Разработанные меры охватывают

рынки лекарственных препаратов, медицинских услуг, авиаперевозок, услуг связи, услуг дошкольного образования, нефтепродуктов.

На протяжении ряда последних лет в целях осуществления антимонопольного контроля Управление Федеральной антимонопольной службы по Северной Осетии ведет системное наблюдение за отдельными товарными рынками региона: осуществляются мониторинг и углубленное изучение экономической ситуации на этих рынках, в том числе, на оптовом товарном рынке зерна, муки, хлеба и хлебобулочных изделий.

Зерно, мука и продукты переработки из них являются социально значимыми, жизненно необходимыми. По оценкам Госкомстата России около 70 млн. людей свои потребности в пище удовлетворяют на 80% хлебом. Ежедневное повсеместное потребление хлеба позволяет считать его одним из важнейших продуктов питания, пищевая ценность которого имеет первостепенное значение.

Если региональный рынок зерна является конкурентным, то на состояние регионального рынка хлебопечения большое воздействие оказывают, конечно, соподчиненные товарные рынки, а именно: рынки зерна, муки, энергоносителей и т.д. Если говорить о ситуации в мукомольной отрасли, то она во многом продиктована положением, создавшимся на рынке зерна. Засуха, низкий урожай зерна, сравнительно небольшие запасы и рост цен на зерно на мировых рынках приводят к росту цен и дефициту зерновых. Конечно, это напрямую отразилось на мукомолах. Также, с учетом ежегодного роста постоянных затрат на оплату энергоносителей, налогов, резкий скачок цен на сырье вынудил мукомолов и, соответственно, хлебопечков поднимать цены на свою продукцию. Поэтому рост цен на муку и хлеб в некоторых случаях можно считать вполне обоснованным [1].

Товарные рынки оптовых поставок хлеба и хлебобулочных изделий, оптовой торговли мукой являются социально значимыми, так как производимые и реализуемые продукты (товары) на указанных рынках являются жизненно необходимыми.

Северо-Осетинским УФАС России при проведении анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках оптовых поставок хлеба и хлебобулочных изделий, оптовой торговли мукой, в обязательном порядке учитывается специфика хлебопекарной и мукомольной отраслей с учетом критерия географического обособления рынков в виде транспортных барьеров и фактического месторасположения осуществляющих на них деятельность хозяйствующих субъектов.

Специфика мукомольного производства заключается в том, что производители муки поставляют ее в достаточном количестве потребителям, а также предприятиям сферы хлебопечения, расположенным на территории РСО-Алания без каких-либо ограничений. Данное обстоятельство позволило Управлению в качестве географических границ рынка муки рассматривать географические границы РСО-Алания.

По итогам проведенных анализов указанных товарных рынков Северо-Осетинским УФАС России были выявлены занимающие доминирующее положение хозяйствующие субъекты на указанных рынках, то есть имеющие возможность оказывать влияние на общие условия обращения товара на рынках муки и хлебопечения в конкретных географических границах.

Если рассматривать рынок хлебопечения, то, несмотря на доминирование на данном товарном рынке оптовой торговли хлебом и хлебобулочными изделиями ООО «Премьер-продукт» в географических границах г. Владикавказа, на ярмарках выходного дня, функционирующих постоянно, присутствует продукция предприятий по производству хлебобулочных изделий из городов и районов, которые также составляет конкуренцию продукции, производимой ООО «Премьер-продукт». В географических границах муниципальных образований области по результатам проведения анализа состояния конкурентной среды также были выявлены доминирующие хозяйствующие субъекты.

Всем известно, что самое сложное – это обеспечить норму потребления хлеба людям с низкими доходами, для этого предприятиями хлебопечения производятся так называемые «социальные сорта хлеба». В РСО-Аланика правило, к социальным сортам хлебобулочной продукции относят хлеб «Заводской» и батон «Обыкновенный». Как следует из информации, представляемой хлебопеками региона, в том числе, в рамках проводимых Северо-Осетинским УФАС России мониторингов агропродовольственных рынков региона, выпуск социального хлеба является невыгодным из-за роста издержек при его производстве. Тем не менее, в настоящее время на территории республики отпускные цены на хлебобулочные изделия социальной направленности остаются стабильными. Правительством РСО-Алании уделяется большое внимание стабилизации цен на социально значимые продукты питания, в том числе на хлеб и хлебобулочные изделия. Управление торговли и потребительских ресурсов Департамента сельского хозяйства республики постоянно осуществляет мониторинг цен на социально значимые продукты питания, перечень которых определен Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.07.2010 г. № 530.

Сдерживание отпускных цен на социальные виды хлебобулочных изделий обусловлено также постоянной работой Управления, в том числе, направленной на выявление экономического необоснованного роста цен на самые потребляемые виды хлебобулочных изделий.

Введенные «третьим антимонопольным пакетом» институты предупреждения и предостережения позволили антимонопольным органам направлять предупреждения хозяйствующим субъектам, производителям и поставщикам муки и хлебобулочных изделий, о недопустимости действий, направленных на необоснованное повышение цен на данную продукцию.

Вступивший в силу указанный антимонопольный пакет хозяй-

ствующему субъекту предоставляет право выбора: в течение 10 дней исправить ситуацию, связанную с экономически необоснованным повышением цены, в противном случае антимонопольным органом будет возбуждено антимонопольное дело. По словам руководителя ФАС России, Артемьева И.Ю. институт предупреждения и предостережения дает возможность, с одной стороны, гражданам быстрее защищать свои права, с другой стороны, бизнесу избежать «оборотных штрафов», а ФАС России и судам – снизить нагрузку и сосредоточиться на действительно важных антимонопольных делах.

На территории региона Управлением при выявлении признаков нарушения антимонопольного законодательства в действиях доминирующих на конкретном рынке хозяйствующих субъектов, в полной мере применяется институт предупреждений.

Исполняя свои функции, в соответствии с имеющимися полномочиями, территориальные антимонопольные органы и в настоящее время продолжают работу по оказанию прямого воздействия на обеспечение стабильной ситуации на рынках социально-значимых товаров, что ведет к повышению благосостояния населения региона [2].

Литература:

1. Константиныди Х.А. Маркетинговый потенциал региона. Подходы к формированию региональной экономической политики // Проблемы формирования эффективной социально ориентированной модели хозяйственного развития России / под ред. Г.Б. Клейнера, С.И. Берлина, Х.А. Константиныди. – Краснодар, 2014. – С. 201-227.
2. Маркарян В.Р. Совершенствование процесса планирования на основе постоянной информационной модели региона // 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. – С. 293-297.
3. Рубин А.Г. Особенности инновационной составляющей операционной стратегии предприятия // Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы (сборник статей международной научно-практической конференции) / под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – С. 161-164.
4. Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А. Формирование конкурентной стратегии предприятия в современных условиях // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 5 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15-16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 172-174.
5. Хашева З.М., Джерештиева Ф.А. Управление устойчивым развитием региона. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.
6. Хашева З.М., Молчан А.С. Стратегии и инструменты управления устойчивым развитием региональных социально-экономических систем. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2014.
7. Хашева З.М. Функциональное преобразование внутренней среды экономической системы региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 39. – С. 2-8.

ЭВОЛЮЦИОННАЯ ДИНАМИКА И ПРОТИВОРЕЧИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА

Регулирование несостоятельности и банкротства является наиболее динамично развивающейся областью хозяйственного права в странах с развитой рыночной экономикой, при этом происходит постоянное обновление соответствующих норм. На макроуровне правовые нормы регулирования несостоятельности фирм призваны способствовать уменьшению хозяйственных рисков в экономике путем ликвидации неэффективных производств. На микроуровне они регулируют проведение реорганизации предприятий и их финансовой реструктуризации, повышение качества корпоративного управления, перераспределение собственности в пользу эффективных владельцев, смену неквалифицированных менеджеров и внедрение рациональной системы управления на предприятиях. Таким образом, по своим функциям институт банкротства является одним из ключевых для рыночной модели хозяйствования.

Институт банкротства является базовым элементом рыночной экономики, функционирование которого оказывает существенное влияние на макро- и микроэкономические параметры развития национальной экономики [6]. Однако российский институт банкротства характеризуется не только высоким уровнем конфликтности функционирования, но и усложнением процессов согласования и реализации экономических интересов участников отношений несостоятельности, что отражается в противоречивости, как отдельных процедур банкротства, так и в развитии всего института.

Дисфункциональность российского института банкротства проявляется в том, что он используется как инструмент захвата и передела собственности в виде гринмейла, рейдерства, как инструмент налоговой оптимизации при выводе активов, уклонении от налогов или как средство недобросовестной борьбы с конкурентами для снижения цены активов перед последующим слиянием и поглощением, банкротства эффективных собственников. Кроме того, при выполнении своих основных функций ликвидационной, восстановительной и профилактической, российский институт банкротства, также имеет свои несбалансированные элементы реализации, проявляющиеся в доминировании ликвидационной направленности в ущерб другим функциям.

Нецелевое отклонение в функционировании базового института российской рыночной системы приводит к возрастанию уровня транзакционных издержек экономических субъектов, реализации оппортунистического поведения главных участников отношений

несостоятельности, что трансформирует мотивацию, стимулы и результативность воспроизводства экономических интересов хозяйствующих субъектов. Все это сказывается на том, что доля убыточных предприятий в РФ в целом не снижается, так в первом полугодии 2014 г. она составила 32,4%.⁷ При этом сохраняется высокая отраслевая и региональная неравномерность убыточных предприятий, несмотря на активизацию государственных антикризисных мероприятий и программ.

Следовательно, проблемы сбалансированного функционирования российского института банкротства имеют существенную теоретическую значимость и практическую направленность, детерминируя качественные параметры развития институциональной среды хозяйствования, влияющие на устойчивость развития институтов собственности, конкуренции, а также эффективность антикризисного регулирования на всех уровнях взаимодействия экономических субъектов.

Под институтами в современной экономической теории понимаются «относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп». При этом отмечается, что «для наименования института может использоваться... ключевая норма (“институт банкротства”» [3]. Поэтому банкротство зачастую определяется как «система формальных и неформальных норм взаимодействия субъектов рынка, обеспечивающая экономически приемлемое разрешение конфликтных ситуаций, вызванных несостоятельностью партнера, путем ликвидации либо трансформации условий функционирования неэффективного собственника с установкой на санирование экономики в целом».

Институт банкротства является неотъемлемым компонентом развитой рыночной экономики, поэтому в советский период, в условиях командноадминистративной экономики и доминирования государственной формы собственности, проблема банкротства перед предприятиями не стояла. В связи с крушением СССР и проведением масштабным либерально-рыночных реформ возникла необходимость внедрения института банкротства в хозяйственный механизм функционирования микроэкономики. Поскольку в российской экономической политике превалировала доктрина монетаризма, данный ин-

7 Так, 51,8% организаций, занимающихся производством и распределением электроэнергии являются убыточными, 42,8% убыточны в сфере добычи полезных ископаемых, 40,5% предприятий в ЖКХ, 32 % предприятий в обрабатывающей промышленности, 21,4% в сфере розничной торговли. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ // Сайт – www.gks.ru/wps/wcm

ститут был скопирован, или «трансплантирован» (по терминологии В.М. Полтеровича), из хозяйственных систем более развитых стран, преимущественно из США и Франции.

Модель институционального механизма института банкротства включает: субъектно-объектное содержание и структурно-функциональное взаимодействие ее агентов; единство интегральной и дифференциальных целей, методов, средств, форм и результатов действия; блоки формирования, инвентаризации, мониторинга и коррекции институциональных требований в функционировании института [4].

Модель механизма института банкротства включает в себя объект, субъект, цель, методы реализации цели, результат, реальные функции, мониторинг, коррекцию. Объектом являются конфликтные ситуации между экономическими субъектами. Российский институт банкротства многосубъектный, что показывает состав субъектов, который включает в себя должника, кредитора, арбитражный суд, арбитражного управляющего и других заинтересованных лиц. Что касается цели, то у каждой процедуры банкротства имеется своя отдельная цель, либо восстановление, либо ликвидация. Методами же реализации цели являются сами процедуры банкротства, которые закреплены в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Результатом может быть оздоровление, ликвидация или мировое соглашение. Далее институт несостоятельности выполняет свои реальные функции. Для обеспечения системности и последовательности преобразований этого механизма целесообразно использовать следующую модель (рис. 1.) [2].

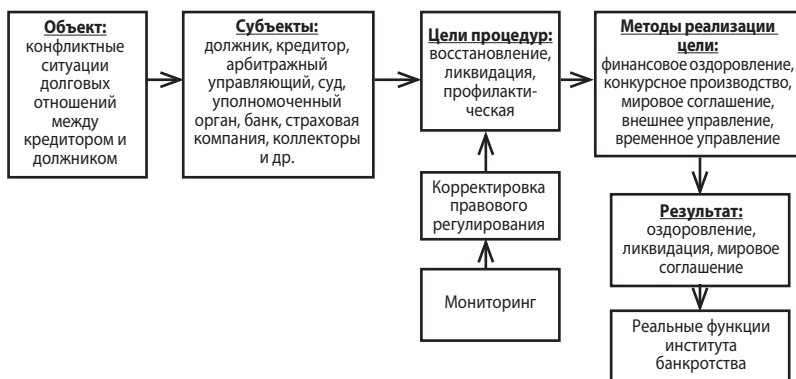


Рисунок 1. Модель механизма института банкротства

Банкротство предприятия является результатом одновременно совместного негативного действия внешних и внутренних факторов, доля «вклада» которых может быть различной. Так, по имеющимся оценкам, в развитых странах с устойчивой политической и

экономической системой к банкротству на 1/3 причастны внешние факторы и на 2/3 – внутренние. При этом экстернальные факторы все чаще носят международный и глобальный характер. Международные факторы складываются под влиянием причин общеэкономической природы (экономическая цикличность развития ведущих стран, состояние мировой финансовой системы, характеризующееся политикой международных банков), стабильности международной торговли, зависящей, в свою очередь, от заключенных межправительственных договоров и соглашений (о создании зон свободного предпринимательства, приграничной торговли, таможенных тарифах и пошлинах), международной конкуренции (увеличение доли рынка фирм-конкурентов за счет более высоких технологий или более дешевого труда).

В практике функционирования современного механизма банкротства в России имеется множество моментов несоответствия между полученными результатами и поставленными перед данным механизмом целями. По завершению процедур банкротства происходит ликвидация организационно-правовой формы субъекта хозяйствования и списание его обязательств перед контрагентами, а действия по расчету с кредиторами (основная цель данного механизма) или восстановлению платежеспособности должника не осуществляются. Российский институт банкротства прошел несколько этапов в своем развитии и его дисфункциональность проявилась не мгновенно, а исходя из практики его реализации (рис. 2).



Рисунок 2. Эволюция российского института банкротства

В этой связи целесообразно рассмотреть проблемы становления российского института банкротства, исходя из реальной динамики банкротств и с учетом особенностей становления институционального поля российской модели банкротства экономических субъектов.

Первый Закон о банкротстве в РФ был принят в 1992 г. и имел «продолжниковый» характер, поскольку в качестве критерия несо-

стоятельности использовался принцип неоплатности, в связи с чем, под несостоятельностью (банкротством) понималась неспособность должника удовлетворить требования кредитора по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника.

Данное обстоятельство в значительной степени ущемляло интересы кредиторов, затягивало рассмотрение дел в арбитражных судах, а главное – лишало возможности и арбитражные суды, и кредиторов применять различные меры и процедуры банкротства к неплатежеспособным должникам, у которых сумма кредиторской задолженности формально не превышала стоимости принадлежащего им имущества. Таким образом, неплатежеспособность одного из участников хозяйственного оборота по цепочке приводила к массовым неплатежам.

Максимальный прирост числа банкротств в период действия Первого закона о банкротстве (1992 г.) пришелся на 1994 г. (+ 212,1%) и количественном выражении на 1997 г. пришлось 2 269 банкротств, что порадело волну взаимных неплатежей. На рис. 1 приведена динамика количества банкротств в период действия Первого закона о банкротстве (1992г.) с 1993–1997 г.г. [2]

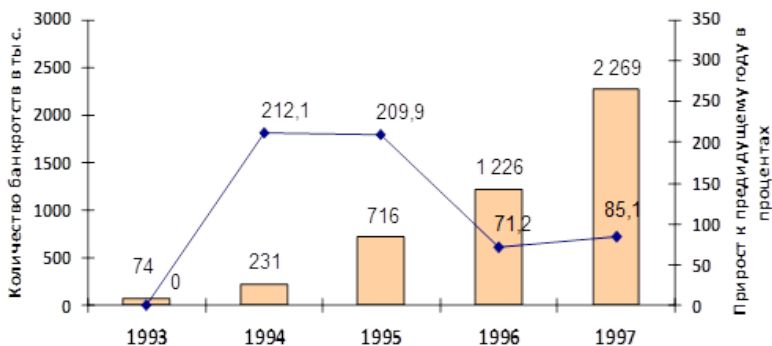


Рисунок 3. Динамика количества банкротств в период действия Первого закона о банкротстве в РФ (1992г.) с 1992–1997 г.г.

Основные недостатки Первого закона о банкротстве в РФ (1992 г.) особенно проявились в практике его реализации в силу трудностей оценки реальной стоимости имущества должника, что приводило к затягиванию судебных решений о признании должника несостоятельным. Лишь в случае превышения величины кредиторской задолженности над балансовой стоимостью всех активов должник мог быть признан несостоятельным.

В то же время принцип неоплатности позволял предприятиям-должникам, не опасаясь признания несостоятельности и не рассчитываясь по долгам, давало возможность продолжительное время использовать предназначенные для этих целей деньги в качестве источника пополнения собственных оборотных средств, соблюдая лишь принцип превышения стоимости активов над величиной кредиторской задолженности. Таким образом, российский институт банкротства на первом уже своем этапе формирования стал действовать дисфункционально, поддерживая недобросовестных должников и тем самым разрушались принципы имущественного оборота [1].

Принятие Второго закона о банкротстве в РФ произошло в 1998 г. [5] данный закон изменил, прежде всего, критерий несостоятельности экономического субъекта на основе принципа неплатежеспособности, который отражает неспособность предприятия выполнять свои обязательства по мере наступления сроков погашения, в данном случае предприятие считается неплатежеспособным, исходя из анализа встречных денежных потоков. Процедура банкротства была настолько упрощена, что каждому предприятию, имевшему просроченную на три месяца задолженность в размере 50 тыс. рублей, реально угрожало банкротство. Все это привело к существенному снижению барьеров для инициирования процедур банкротства. На рис. 4 приведена динамика количества банкротств в период действия Второго закона о банкротстве (1998г.) с 1998–2001 г.г. [8]

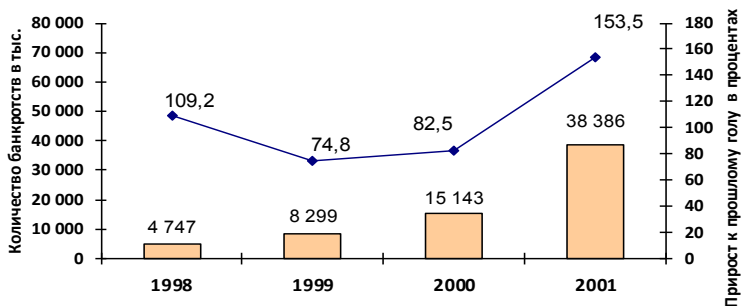


Рисунок 4. Динамика количества банкротств в период действия Второго закона о банкротстве в РФ (1998г.) с 1998–2001 г.г.

Увеличение числа банкротств российских предприятий в период действия Второго закона о банкротстве (1998 г.) пришелся на 2002 г. (+ 153,5 %) именно в этот год признано было банкротами 38 386 предприятий, что затрудняло эффективное функционирование российской рыночной системе, поскольку способствовало захвату собственности и даже у финансово-устойчивых предприятий.

Положительным моментом принятия Второго закона о банкротстве в РФ (1998 г.) считается, как изменение критерия несостоятельности

ности предприятия (перехода от неоплатности к неплатежеспособности), так и смена самого характера функционирования института банкротства в сторону «прокредиторского» характера его развития. В тоже время реальный хозяйственный опыт вывил негативные стороны, которые выразились в том, что данный рыночный институт применялся не с целью, прежде всего, возврата долгов или привлечения эффективного собственника, а с целью захвата элементов имущественного комплекса предприятий. Недостатков, содержащихся во Втором законе о банкротстве в РФ (1998 г.), было так много, что число необходимых поправок было вполне сравнимо с общим количеством его статей при первоначальном его принятии, а рост числа банкротств в 2001 г. отражал необходимость изменения законодательного ядра российского института банкротства.

Третий закон о банкротстве в РФ был принят в 2002 г. и, хотя он не изменил «прокредиторского» характера механизма действия института банкротства, но дисбаланс в сторону кредиторской направленности был изменен за счет введения процедуры финансового оздоровления должника. Кроме того, усложнилась процедура подачи в Арбитражный суд заявления о признании должника несостоятельным, расширен перечень лиц, участвующих в процессе о банкротстве; например, теперь в него должны были входить представитель собственника, учредители, что дает им возможность более эффективно защищать свои права. Кроме того, продажа имущества должника стоимостью не менее 100 тыс. р. теперь должна осуществляться через открытые торги. Были введены и новые механизмы регулирования и ответственности арбитражных управляющих. Все эти новеллы третьего закона о банкротстве (2002 г.) значительно изменили статистику банкротств в российской экономике

На рис. 5 отражена динамика количества банкротств в период действия Третьего закона о банкротстве в РФ (2002 г.) с 2002–2013 гг. [8]

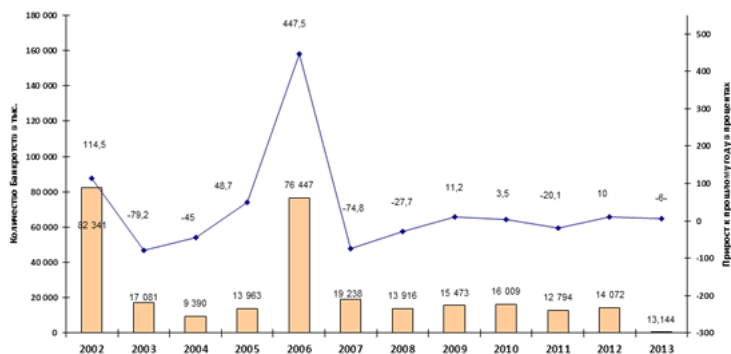


Рисунок 5. Динамика количества банкротств в период действия Третьего закона о банкротстве в РФ (2002 г.) с 2002–2013 г.г.

В результате ослабления сильного «прокредиторского» давления в реализации института банкротства стало снижение числа банкротств в первые два года после введения нового закона в 2003 г. на 79,2 %, в 2004 г. на 45 %. Однако начиная с 2005 г. (+48,7%) научился новый подъем числа банкротств, завершившись пиком в 2006 г. (+447,5%), падением снова числа банкротств в 2007 г. на 74,8%, и снова ростом числа банкротств в последующие три года 2008–2010 гг. Снижение числа банкротств на 20% произошло в 2011 г., а следующий 2012 г. уже ознаменовался ростом числа банкротств на 10%, в то время как 2013 г. принес снижение уровня банкротств на 6%.

Такая динамика свидетельствует не только о том, что принятые меры по удорожанию и усложнению процедуры банкротств дали свои плоды, а чередование лет с подъемом и снижением числа признанных должников банкротами, скорее всего, свидетельствует о внутрисистемных факторах развития института банкротства и отражения низкой эффективности стратегии его развития «по горячим» следам.

Таким образом, российский институт банкротства (несостоятельности) носит смешанный характер, поскольку на первоначальном этапе он формировался с продолжительной направленностью (1992 г.), однако в последнем законе о банкротстве (2002 г.) он носит более прокредиторский характер, принятие в первом чтении Госдумой законопроекта о банкротстве физлиц «О реабилитационных процедурах гражданина-должника» (ноябрь 2012 г.) – вносит продолжительный элемент в долговой инфорсмент российского института банкротства.

Литература:

1. Витрянский В. Новое законодательство о несостоятельности (банкротстве) // Хозяйство и право. 1998. № 3. С. 38-48.
2. Иншаков О.В. Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России / Иншаков О.В. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1995. – С. 129.
3. Иншаков О.В. Предприятие и фирма: выход из заблуждений в русле эволюционной экономической теории / О.В. Иншаков // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика, экология. – 2008. – № 2. – С. 3-16.
4. Лебедева Н.Н. Институциональный механизм экономики и его трансформация в России: Дис. д-ра экон. наук: 08.00.01: Волгоград, 2002. – С.385.
5. Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Консультант Плюс: справ. Правовая система. Интернет-версия. Электрон. дан. М., 2002. URL: <http://nalog.consultant.ru/doc1250>
6. Хашева З.М. Антикризисный компонент региональной социально-экономической политики: факторы, принципы, стратегии и инструменты. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2009.
7. Хашева З.М. Ткачева Е.Н., Захарова И.Ю. Антикризисное управление. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2012.
8. Электронные ресурсы Высшего арбитражного суда. Режим доступа: http://www.arbitr.ru/_upimg

КОРРУПЦИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Коррупция по своей сути является сложным социальным феноменом. Именно по данной причине она предстает в качестве предмета исследования различных наук.

Правовое регулирование противодействия коррупции весьма разнообразно. Системами правовых актов противодействующих коррупции являются: Конституция Российской Федерации, федеральные конституционные законы, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации, Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции»² и другие федеральные законы, Указы Президента РФ от 19 мая 2008 года № 815 «О мерах по противодействию коррупции»³, от 13 апреля 2010 года № 460 «О национальной стратегии противодействия коррупции и национального плане противодействия коррупции на 2010-2011 годы»⁴, от 21 июля 2010 года № 925 «О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона. [6]

Опираясь на данные опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения 29% опрошенных признались в том, что давали деньги (подарки) работникам сферы образования. Для примера: 51% – работникам медицины, 31% – сотрудникам ГАИ. Таким образом, можно сказать, что образование входит в тройку самых коррумпированных сфер.

В результате исследований, проведенных в 2011–2012 гг., было установлено, что количество выявленных преступлений, связанных с фактами взяточничества, злоупотреблениями, хищениями бюджетных средств и иных уголовно-наказуемых деяний в системе образования РФ, увеличилось на 40%, было зарегистрировано 8,5 тыс. преступлений ежегодно. [5]

Высокий уровень коррупции в нашем государстве приводит к тому, что Россия год от года теряет свою инвестиционную привлекательность. Если говорить предметно, а именно о коррупции в сфере образования, то мы наблюдаем ту же картину – коррупционность образования (по большей части высшего) приводит к снижению привлекательности российских вузов для иностранных студентов. Соответственно уменьшение количества обучающихся в России студентов приводит к понижению престижа российского высшего образования. Поэтому вопрос коррупции в образовании по значимости стоит в одном ряду с такими проблемами как коррупция в судебной системе, коррупция в системе органов исполнительной власти.

Факторы возникновения коррупции в системе образования можно разделить на два уровня: низкий и высший. Коррупция на низовом уровне проявляется в процессе обучения таким образом: прием

в учебное заведения, вступительные испытания, сдача промежуточных и выпускных экзаменов и прочее. Коррупция на высшем уровне связана с системой аккредитации, лицензирования учебных заведений и, главным образом, с системой распределения бюджетных средств на финансирование системы образования.

Коррупция в образовании на высшем уровне – это коррупция, возникающая на стадиях аккредитации и лицензирования учебных заведений. [2]

Механизм аккредитации вузов далеко несовершенен и имеет ряд серьезных недостатков. К примеру, порядок аккредитации филиалов государственных и частных (коммерческих) вузов. Если вуз государственный, то его филиал может использовать аккредитацию головного вуза. Согласно ст. 8 Федерального закона от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» «Филиалы высших учебных заведений проходят лицензирование и аттестацию самостоятельно, а государственную аккредитацию – в составе высшего учебного заведения».

Если же ВУЗ негосударственный, то каждый из его филиалов должен иметь собственную государственную аккредитацию. Таким образом очевидным становятся неравные условия государственных и частных вузов при создании филиалов. Естественно для увеличения степени прозрачности процесса аккредитации филиалов, необходимо внести изменения в содержание ст. 8 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» на следующую формулировку: «Филиалы высших учебных заведений проходят лицензирование, аттестацию и государственную аккредитацию самостоятельно».

Огромное значение имеет система распределения грантов и государственных заказов. В настоящее время систему распределения госзаказов и грантов, можно рассматривать как формы скрытого хищения бюджетных средств. Получение госзаказов и грантов связано с перераспределением средств через private структуры, липовые контракты, систему откатов. Конкурсы, гранты объявляются под уже давно «заказанные» темы. В условиях содержатся такие требования, соответствовать которым заведомо может только один или несколько поставщиков.

Законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд» регулируются отношения, связанные с размещением заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, для эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, развития добросовестной конкуренции, совершенствования деятельности органов государственной власти

и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

Согласно ст. 7 указанного закона, «при размещении заказа путем проведения конкурса, аукциона, а также запроса котировок цен на товары, работы, услуги создается конкурсная, аукционная или котировочная комиссия. Число членов комиссии должно быть не менее пяти человек. Членами комиссии не могут быть физические лица, лично заинтересованные в результатах размещения заказа, в том числе физические лица, подавшие заявки на участие в конкурсе, заявки на участие в аукционе или заявки на участие в запросе котировок, либо физические лица, на которых способны оказывать влияние участники размещения заказа. В случае выявления в составе комиссии указанных лиц заказчик, уполномоченный орган, принявшие решение о создании комиссии, обязаны незамедлительно заменить их иными физическими лицами, которые лично не заинтересованы в результатах размещения заказа и на которых не способны оказывать влияние участники размещения заказа».

Вот и выходит, что в самих формулировках норм закона можно найти коррупционные составляющие, плюс к этому не ясно на основе какого акта действует комиссия, потому как ни положения о ее деятельности, ни регламента невозможно найти.

Часто на базе престижных вузов создаются различные центры, бюро, участвующие в конкурсах, пользуясь престижем и именем ВУЗа, в результате этого огромное количество бюджетных средств «падает» на счета не самих ВУЗов, а отдельных вузовских администраторов, контролирующих открытие и непосредственную деятельность этих центров. В ст. 62 Закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд» указывается, что «лица, виновные в нарушении законодательства РФ и иных нормативно-правовых актов Российской Федерации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, несут дисциплинарную, гражданско-правовую, административную, уголовную ответственность в соответствии с законодательством РФ», но опять же нет конкретизации. Помимо необходимости в конкретизации, есть еще один нюанс, касающийся отсутствия адекватного развития данных норм в отраслевом законодательстве об ответственности. Возможность роста коррупции, так же проявляется в вопросах аттестации научных и научно-педагогических кадров. Аттестация научных и научно-педагогических кадров занимается Высшая аттестационная комиссия (ВАК), которая является структурным подразделением Министерства образования и науки Российской Федерации.

Высшая аттестационная комиссия создана в целях обеспечения единой государственной политики в области государственной ат-

тестации научных и научно-педагогических кадров. ВАК занимается такими вопросами как присвоение ученых степеней и присуждение ученых званий. Однако окончательное решение по данному вопросу принимает не ВАК, а Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки. Служба решает вопросы присвоения ученых званий профессора по специальности и профессора по кафедре, доцента по специальности и доцента по кафедре, присуждения ученых степеней доктора и кандидата наук и выдает соответствующие аттестаты и дипломы установленного образца, а также рассматривает вопросы лишения и восстановления указанных ученых званий и степеней. Таким образом, окончательное решение полностью находится в руках чиновничьего аппарата, что может быть чревато множеством негативных последствий, учитывая степень коррумпированности данной сферы. [4]

Еще одной сферой проявления коррупции является издание литературы для учебных заведений. Выделяемые на эти цели средства, из бюджета, распределяются исключительно больше, и появляется необходимо заполнения пробелов появившихся в результате распределения бюджета.

Указанную проблему, можно разрешить несколькими путями:

- во-первых, отслеживание и исключение заинтересованности чиновника, как прямой так и косвенной;
- во-вторых, определение качества выпускаемой литературы путем выборочной экспертизы;
- третий путь, ограничить срок приобретения исключительных прав на издание;
- четвертый, совершенствовать процедуру открытых конкурсов на издание школьной и профессиональной литературы за счет бюджетных средств;
- пятый, возможное ограничение предельной рентабельности изданий за счет средств бюджета.

Законом «Об образовании» федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по контролю и надзору в сфере образования и науки, наделен полномочиями инспектировать в порядке надзора на территории Российской Федерации образовательные учреждения независимо от их организационно-правовых форм, типов и видов, органы управления образованием и уполномоченные органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющие контроль и надзор в сфере образования. Логичным было бы допустить, что Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки должна быть независимой от Министерства образования и науки РФ.

Коррумпированность сферы образования, к сожалению, стала привычным явлением. В первую очередь это связано, с отсутствием эффективной системы привлечения к ответственности. К объективным причинам относятся трудная доказуемость фактов дачи и получения взятки.

К тому же Ректорат предпочитает просто уволить сотрудника, берущего взятки, не поднимая шума, то есть, не обращаясь в правоохранительные органы. Еще одна причина недостаточно жесткие санкции в части лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. Так, за получение взятки ст. 290 УК РФ предусматривает штраф, лишение свободы, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. Максимальный срок лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью по основному составу преступления – три года. Предлагается увеличить этот срок до 5 лет.

По данным Департамента экономической безопасности МВД РФ, взятки в вузах стали таким же обыденным явлением, как и поборы ГАИ. Масштабность явления вызвана тем, что взяточничество стало явлением абсолютно привычным и даже обыденным.

В коррупции на низком уровне можно определить целый ряд причин, среди них, можно выделить следующие:

1. Правовые, касающихся недостаточной проработанности норм, определяющих правовой статус основных субъектов в сфере образования: ст. 16 Федерального закона от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» слишком обобщена и часто ссылается на устав учебного заведения. При этом, устав может и не содержать более конкретные нормы. А возникающие в рамках образовательного процесса вопросы, решаются приказами и распоряжениями которые носят ситуативный характер. При формулировке уставов чаще всего просто копируются нормы названных законов и типового положения о вузах. Вопрос о дисциплинарной и материальной ответственности студентов так же остается неурегулированным.

2. Системные, центрирующим весь спектр управления является система власти, дающая оценку квалификации и количество вузов. Москва и Петербург – это центры образования, которые являются замыкающими данной системы. Вместо полицентрической системы управления действует централизованная иерархическая. Востребованность вузов Москвы и Санкт-Петербурга с каждым годом возрастает, а образование в провинциях становится все менее актуальным. Данная ситуация только способствует различным проявлениям коррупции.

Корпоративная политика самих вузов такова, что вузы не заинтересованы в универсализации образования.

В большинстве учебных заведений прозрачность данных о качестве работы отсутствует, нет эффективной системы общественного контроля за процессом обучения. Слабо работают профессиональные сообщества, образование сегментировано.

В настоящее время стандарты образования и контроль их регулирования осуществляется непосредственно Министерством образования и науки. Присутствует необходимость в создании независимой

экспертной организации, осуществляющая контроль за соблюдением образовательных стандартов наравне с Министерством образования и науки РФ. В законе «Об Общественной палате»¹⁹ можно выделить следующие цели и задачи:

- проведение общественной экспертизы проектов федеральных законов и проектов законов субъектов, а также проектов нормативных правовых актов органов исполнительной власти и проектов правовых актов органов местного самоуправления;

- осуществление в соответствии с настоящим Федеральным законом общественного контроля за деятельностью Правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, а также за соблюдением свободы слова в средствах массовой информации.

Общественная палата РФ, может проводить экспертизу и образовательных стандартов, утверждаемых Приказом Министерства образования и науки РФ. Это не является ее обязанностью. Выход из данной ситуации можно найти такой – утверждение стандартов Министерства должно проходить совместно с научно-экспертным центром [3].

Лишь таким образом можно избежать полной монополии Министерства образования и науки на утверждение и контроль над соблюдением стандартов в области образования.

Возможно создание института делегирования полномочий по лицензированию и аттестации вузов, государственным комиссиям, которые будут создаваться из числа отбираемых в случайном порядке из специалистов соответствующей квалификации и профиля, включенных в государственный реестр (например, кандидаты и доктора наук, аттестованные ВАКом). В ряде случаев создавать такие комиссии с конкурсным привлечением зарубежных экспертов, представителей профильных общественных организаций и организаций по защите прав потребителей.

Очень часто у обучающихся полностью отсутствует мотивация к учебе. Студентам проще заплатить за экзамен, а не сдавать его самостоятельно.

Повысить мотивацию студентов может повлиять внесение изменений в систему сдачи Государственных аттестационных экзаменов.

К примеру, в процессе сдачи экзамена устроить бизнес игру, что позволит работодателям рассмотреть возможности и потенциал студентов. Так же существует опасность того, что через пару лет может произойти обвал рынка труда, поскольку теряется связь с вузами.

Мотивацию студентов нужно повышать не только поощрительными действиями, но и «кнутом». Негативное влияние на мотивацию оказывает, возможность восстановится в том же вузе, после отчисления за неуспеваемость. Данная схема выгодна для вуза, так как восстановление идет с потерей года, и студент вынужден оплатить еще один год.

Система саморегулирования остается абсолютно не развитой. «Безнаказанность порождает вседозволенность» именно так можно охарактеризовать проявление коррупции в образовании, ведь нейтральное отношение студентов к ней, делает из нее массовое социальное явление. Необходимо создать ситуацию конфликтности: когда отчисление будет связано с большим количеством издержек для обучающегося, соответственно повысится мотивация «неотчисления».

В рамках создания данной статьи, среди студентов обучающихся на территории Республики Северная-Осетия Алания, было проведено анкетирование для определения уровня коррупции в сфере образования на масштабах республики. В анкетировании приняли участие 420 студентов из пяти вузов. Результаты показали, что 16.1% студентов часто «покупают экзамен». 10.3% платят в зависимости от сложности предмета. 26.4% лишь, в том случае, когда преподаватель создает в этом необходимость. У 11.5% не было в этом надобности, но при необходимости они бы заплатили. И 35.6% принципиально сдают сами. Таким образом, получается, что практически большая часть студентов «покупают свои оценки».

Общество забыло о том, что взятки и другие проявления коррупции являются аморальными деяниями. На данном этапе необходимо введение, каких либо новшеств, к примеру, для работников образования можно ввести Кодекс этики. Предлагается также ввести для студентов, обучающихся на педагогических специальностях давать клятву. Такая мера является целесообразной, потому как образование также как и здравоохранение является основами формирования и развития общества, здорового развития нации. между выбранными Минобразованием издательствами. Здесь возникает определенная «нестыковка» ведь качество выпускаемой литературы, абсолютно не соответствует заданной себестоимости. Эта ситуация возникает из-за того, что литературы издается меньше чем это необходимо, а бюджетных средств затрачивается гораздо больше.

Литература:

1. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России / Материалы Всероссийской научной конференции. – М.: Научный эксперт. – С.718.
2. Индекс восприятия коррупции в мире. См.: <http://www.niros.ru/news/12698.html>; Эхо Москвы <http://echo.msk.ru/news/387556.html>.
3. Спирина С.Г. Оценка латентности экономической преступности в России // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14. С. 167-173.
4. <http://www.transparency.org.ru>; NEWSru.com. // Новости России от г. <http://www.newsru.com/arch/russia/06dec/korrupt.html>.
5. <http://www.ifap.ru/library/book179.pdf>
6. Коррупция в сфере образования принимает угрожающий размах по всему миру // <http://www.gtmarket.ru/news/state/948.html>.

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Исследование существующего многообразия форм транзакционных издержек приводит к взаимосвязанным вопросам об основных функциях данных издержек и способах их классификации.

Функциональный анализ экономических отношений относится к числу наиболее востребованных современной наукой и практикой, поскольку он позволяет раскрывать новые, обусловленные меняющимися потребностями и потенциалом развития социально-экономической системы, функции входящих в данную систему отношений.

Основные функции интересующей нас системы транзакционных отношений могут быть определены на основе воспроизводственно-го подхода, исходя из следующих объективных условий:

- наличия устойчивых связей между транзакционными издержками, отражающими движение стоимости и потребностями функционирования и развития соответствующего капитала;

- принадлежности транзакционных издержек ко всему процессу производства, а не только к его фазе обмена; нарушение данного условия ведет к трансформации всей системы отношений и нарушению в ней жизненно необходимых пропорций;

- доминирования потребностей развития рынка в целом над потребностями развития отдельных субъектов рыночных сделок или бюрократических групп; нарушение данного условия приводит нас к ситуации, когда верх берут потребности и интересы частного характера, превращающие рынок в пространство своего контроля, а транзакционные издержки – в средство обеспечения экономических интересов субъектов;

- необходимости устойчивого обеспечения всей совокупности потребностей индивидуальных участников рыночных отношений, фирм, государства. Если такое согласование не достигается, то возможно формирование ситуации устойчивой асимметрии интересов, в которой одна из сторон доминирует и навязывает всем остальным участникам выгодные ей варианты формирования транзакционных издержек.

Итак, мы пришли к выводу о том, что основные функции транзакционных издержек обусловлены фундаментальными потребностями субъектов рыночных сделок.

Выделим некоторые наиболее существенные аспекты указанных потребностей. В данном отношении представляется конструктивным определение транзакционных издержек как затрат, возникающих в связи с обеспечением координации между экономическими агентами и разрешением распределительных конфликтов.

Приведенное определение указывает на двоякую функциональную ориентацию транзакционных издержек:

- на потребность в координации;
- на потребность в согласовании экономических интересов (поскольку разрешение распределительных конфликтов лишь отражает реальный выход экономических интересов из режима согласования).

Как и всякое иное экономическое препятствие, транзакционные издержки являются фактором увеличения цены используемых ресурсов; тем самым они функционально ориентированы на потребность в сбережении природных ресурсов и экономии человеческого потенциала [3, с.45-48].

Р. Коуз особо отмечает, что транзакционные издержки являются барьером на пути изменения существующих норм, правил, стандартов осуществления хозяйственной деятельности. Предложенная им теорема утверждает, что если представить себе абстрактную возможность сведения данных издержек к нулю, то все виды ресурсов распределялись и использовались бы независимо от распределения, обмена и защиты прав собственности; сведение транзакционных издержек к нулю фактически обесценит все существующие нормы, стандарты, права собственности и т.п., внеся настоящий хаос в существующий экономический мир. В данном высказывании четко просматривается функциональная ориентация транзакционных издержек на потребность в сохранении и воспроизводстве экономического порядка; образно говоря, данные издержки являются платой за такой порядок.

Наконец, выделим важное высказывание О. Уильямсона о том, что транзакционные издержки позволяют дать истинную экономическую оценку существующим институтам на основе определения экономии или прироста данных издержек при переходе от одного института к другому или при трансформации всей институциональной структуры [4, с.65-67]. В данном суждении – не только функциональная ориентация транзакционных издержек на потребность в реальной оценке и сохранении действующих институтов, но и скрытая оценка российских рыночных преобразований, приведших к резкому росту указанных издержек.

К. Менар в своей трактовке транзакционных издержек делает акцент на то, что они отражают, во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности. Стоимость «использования рынка» с целью передачи прав собственности или использования ресурсов отражает функциональную ориентацию транзакционных издержек на потребность в спецификации защите прав собственности, а также на потребность в рациональном размещении ресурсов. В последнем случае транзакционные издержки выступают как своеобразная цена рационального использования ресурсов или как страховая премия рынку, обеспечивающему такое использование.

Выделим также суждение Д. Норта о разногласиях между сторонниками теории транзакционных издержек. Д. Норт правомерно

утверждает, что сторонников транзакционного подхода объединяет только признание важности транзакционных издержек; во всем остальном они далеки от единодушия [2, с.45]. У данного суждения – два логических следствия:

– во-первых, транзакционные издержки служат источником для формирования и функционирования многообразия социальных, политических и экономических институтов, необходимых обществу на данном уровне его развития;

– во-вторых, указанные издержки выполняют многочисленные и изменяющиеся во времени функции, что и составляет трудность их однозначного определения.

Обобщение полученных результатов позволяет выделить следующие функции транзакционных издержек, ориентированные на обеспечение:

1) Сбора и анализа рыночной информации. Транзакционные издержки обладают способностью удерживать и сохранять (при условии надлежащего учета данных издержек) информацию о состоявшихся ранее сделках, а значит, они в информационном отношении прокладывают дорогу к новым рыночным сделкам. Данная функция присутствует у всех участников рынка – индивидуальных субъектов, фирм, государства.

2) Подготовки рыночных сделок. Транзакционные издержки прежних рыночных сделок или сделок, совершаемых конкурентами, выступают в роли базы для подготовки и проектирования новых сделок. При этом такое проектирование осуществляется в основном внутри фирм. Именно за счет развитой функции подготовки рыночных сделок фирмы обладают конкурентным преимуществом над индивидуальными субъектами рыночных сделок в сфере маркетинга. В меньшей мере данная функция присутствует в рыночной деятельности государства.

3) Заключения рыночных сделок. Транзакционные издержки в данной функции выступают в качестве мерил эффективности сделки и позволяют сортировать предлагаемые варианты сделок с целью выбора допустимых для данного участника в конкретной рыночной ситуации.

Данная функция присутствует у фирм и индивидуальных участников сделок, в меньшей мере – у государства (при проведении государственных закупок).

4) Осуществления рыночных сделок. Транзакционные издержки в данной функции выступают в качестве:

– носителя информации об уже состоявшейся сделке;

– инструмента распределения финансовых ресурсов участников рыночной сделки;

– фактора формирования финансового результата хозяйственной деятельности участников сделки.

Данная функция присутствует у всех участников транзакционных отношений.

5) Защиты связанных с данными сделками прав собственности и смежных с ними прав осуществления предпринимательской и трудовой деятельности. Трансакционные издержки в данной функции выступают как:

- цена защиты соответствующих прав, которую их обладатель должен отдать рынку;
- инструмент распределения финансовых ресурсов заинтересованных в защите данных прав лиц и организаций;
- мерило для оценки возможностей выхода на данный рынок его новых потенциальных участников.

Данная функция присутствует у всех участников трансакционных отношений. Особое значение она имеет для формирования институциональной среды бизнеса и социально-экономической политики государства. Вместе с тем нельзя не отметить специфическую противоречивость функции защиты прав собственности применительно к государству.

С одной стороны, развитие национальных экономик многих стран мира демонстрирует необходимость государственного регулирования в сфере защиты прав собственности. Уровень трансакционных издержек должен значительно сократиться за счет профилактических мер антимонопольной политики.

С другой стороны, при этом выявляются трансакционные издержки другого рода, поскольку расходы на управленческий аппарат и потери от административных барьеров превышают трансакционные издержки либерализованной, не регулируемой государством экономики, если государство не способно обеспечить эффективный контроль над аппаратом исполнительной ветви власти и эта ветвь развивается в направлении бюрократизации.

Институциональная среда развития бизнеса обеспечивает приемлемые для бизнеса, государства и субъектов некоммерческой социальной деятельности условия формирования трансакционных издержек. Однако такие приемлемые условия устанавливаются на протяжении длительного времени, с учетом традиций развития страны и не могут быть одномоментно сформулированы в процессе проведения реформ. Об этом свидетельствует опыт отечественных рыночных преобразований.

Разрабатывая необходимые параметры институциональной среды развития бизнеса, необходимо принимать во внимание специфический характер трансакционных издержек. Уровень трансакционных издержек определяется особенностями совершаемых сделок, следовательно, трансакции различаются по тому, какие требования они предъявляют к экономическим агентам. От указанных требований во многом зависит экономическое поведение участников рынка. Поэтому для каждого типа сделок должны создаваться специальные координирующие и защитные механизмы, смягчающие трения и потери в отношении экономических агентов. Универсализация принесет здесь вред.

б) Учета и контроля результатов рыночных сделок. Трансакционные издержки в данной функции выступают как носитель необходимой для учета информации о совершенных сделках.

Данная функция присутствует у всех участников трансакционных отношений. Однако ее реализация объективно затруднена тем обстоятельством, что значительная часть трансакционных издержек (невидимые издержки) скрыта от непосредственного наблюдения, а значит, и от учета и контроля. При этом возможен вариант формирования специфических интересов и инструментов сознательного сокрытия части трансакционных издержек в целях извлечения нелегитимного частного дохода; можно предположить, что данный вариант имеет прямое отношение к интересующей нас форме бюрократических трансакционных издержек.

Выше мы привели – в собственной редакции – те функции трансакционных издержек, которые уже известны из экономической литературы. Отметим, что указанные функции вполне укладываются в трактовку трансакционных издержек, данную Р. Коузом.

Вместе с тем существуют и иные, более конкретные и сложные функции, обусловленные тем, что трансакционные издержки существенным образом воздействуют на способ и важнейшие параметры эволюции всей системы социально-экономических отношений. Мы должны отнести их к тем функциям, которые дополняют трактовку трансакционных издержек, данную Р. Коузом, до уровня широкой трактовки данных издержек, данной К. Эрроу.

Раскрывая указанные более конкретные функции трансакционных издержек, мы должны учитывать взаимосвязи между данными издержками и потребностями развития системы социально-экономических отношений страны. Выделим в данном отношении две потребности, значимость которых дополнительно актуализирована на современном этапе развития России:

- потребность в стабилизации и утверждении наметившегося инвестиционного роста;

- потребность в обеспечении интересов общественных групп, добившихся доминирующих позиций в социально-экономической системе (другими словами, потребность в воспроизводстве существующей системы власти).

Очевидно, что трансакционные издержки обладают потенциалом для обеспечения двух выше указанных потребностей, поскольку:

- данные издержки могут стать фактором изменения сложившейся траектории социально-экономического развития, обуславливая либо трансформацию ресурсов развития в ресурсы частного потребления господствующей группы, либо создавая дополнительные ресурсные возможности для инициации инвестиционного процесса;

- воспроизводство существующей системы власти той или иной общественной группы нуждается в существовании специальных неподконтрольных обществу фондов, формирование которых обеспечивается с помощью «невидимых» трансакционных издержек.

Учет складывающихся в данной плоскости взаимосвязей позволяет уточнить состав приведенных выше основных функций транзакционных издержек, добавив к нему следующие новые функции, ориентированные на обеспечение:

- соответствующего типа развития социально-экономической системы;
- потребностей отдельных субъектов или их групп, занимающих доминирующие позиции в общественно-хозяйственном процессе, то есть, господствующим над участниками рыночных сделок.

Тем самым мы дополнили состав функции «узкой» трактовки транзакционных издержек в духе Р. Коуза до состава функций «широкой» трактовки транзакционных издержек в духе К. Эрроу.

Схематическое отображение социально-экономической ориентации совокупности функций транзакционных издержек приведено на рис.1.

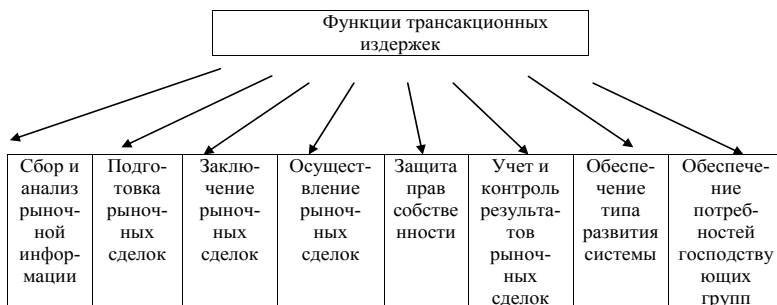


Рисунок 1. Ориентация основных функций транзакционных издержек

Оценивая возможности и ограничения выделенных функций транзакционных издержек в условиях современной России, необходимо отметить, что эффективность их реализации ограничена двояким образом:

- с одной стороны, наличием «провалов» рынка, обусловленных монополией, асимметрией информации, устойчивыми формами оппортунистического поведения, незащищенностью собственности;
- с другой стороны, наличием «провалов» государства как важнейшего субъекта институциональной системы, обусловленных бюрократизацией власти и управления.

Необходимо отметить, что соединение «провалов» рынка и «провалов» государства в современной России формирует своеобразный негативный синергетический эффект в данной сфере, то есть, создает условия для устойчивого роста транзакционных издержек. Об этом свидетельствует опыт проведения рыночных преобразований, в котором отсутствие четкой и эффективной стратегической ориен-

тации реформ («провал» государства) переплеталось с феноменами «экономики физических лиц» и «институциональных ловушек» («провал» рынка) [1].

Литература:

1. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. №10.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
3. Олейник А.Н. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
5. Хашева З.М., Дейнега В.Н. Новые формы контроля в корпорации в условиях антикризисного управления // Аудит в России в условиях кризиса: проблемы, задачи, инструменты. Материалы международной научно-практической конференции. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2009. – С. 16-33.

Федоренко Т.М.

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Усиление конкурентоспособности современных организаций обуславливает необходимость использования стратегического подхода к управлению персоналом. Для отечественных предприятий вопрос обеспечения конкурентоспособности в новых условиях является особенно актуальным. В такой постановке проблема повышения конкурентоспособности предприятий на основе развития компетенций, со свойственным ей понятийным аппаратом, инструментарием, логикой и целевой направленностью исследований, а ее решение представляется значимой с позиций теории и практики.

Внедрение компетентностного подхода для успешной профессиональной деятельности является основой и новой технологией, которая предоставляет следующие возможности к управлению персоналом организации:

- 1) облегчается процедура найма персонала (появляется возможность сравнить характеристики с разработанной моделью компетенций);
- 2) у руководителя появляются точные критерии для оценки эффективности работы своих подчинённых в соответствии с основными целями организации;

- 3) устанавливает высокие стандарты качества;
- 4) четко определяет потребности сотрудников в развитии;
- 5) дает возможности для формирования кадрового резерва и планирования карьеры сотрудников;
- 6) определяет критерии для материальной и нематериальной мотивации персонала организации;
- 7) способствует установлению эффективных коммуникаций между сотрудниками и руководством организации и пр.

В ходе исследования было выявлено, что в соответствии с новой парадигмой управления именно неразвитость ключевых компетенций персонала, их низкие динамические способности, неспособность быстро адаптироваться к изменениям на рынке и управлять знаниями, внедрением инноваций являются наиболее существенными причинами слабой конкурентной позиции организаций.

Подобные организации, стремящиеся к высоким результатам деятельности, от которых напрямую зависит благосостояние государства и его безопасность, действительно должны обладать необходимыми компетенциями, быть динамичными и обеспечивать высокий инновационный потенциал во всем: в разработке научно-исследовательских продуктов, в управлении взаимоотношениями с внешней средой, в маркетинге, но прежде всего – в управлении персоналом.

Понятие компетенции является относительно новым. В литературе приводятся разные трактовки к понятию «компетенция», объединение их способствует выявлению специфики позиций разных ученых.

В менеджменте под компетенцией в самом общем виде понимают знания и опыт в той или иной области. Согласно краткому экономическому словарю под редакцией А.Н. Азрилияна под компетенцией (от лат. *competentia* – принадлежность по праву) понимается совокупность полномочий, которыми располагает какой-либо орган или должностное лицо, определенные законодательно-нормативными актами, уставами, положениями, инструкциями [2]. В словаре С.И. Ожегова – круг вопросов, в которых кто-нибудь хорошо осведомлен [5]. В 1985 году М. Бомензат предлагает под компетенцией понимать совокупность следующих факторов [3]:

- знания (профессиональные и общекультурные знания как результат полученного личностью образования);
- навыки (опыт, который получает человек, применяя знания на практике);
- способы общения (умение профессионально вести себя, выполняя ту или иную функцию).

В результате исследования были выделены особенности управления компетенциями. Выявлено, что в соответствии, например, с точкой зрения В. Макевила, сутью организации, её сердцевиной является располагаемый ею набор компетенций всех работников, которыми необходимо правильно управлять [7]. В работах фран-

цузского ученого Г. Канака также доказывается необходимость для успешной работы организации постоянно развивать компетенцию каждого работника [6]. Обобщая научные взгляды, следует отметить, что управление компетенцией необходимо представлять в виде трех основных компонентов: приобретение компетенции, стимулирование и развитие компетенций.

На наш взгляд, в направлении приобретения компетенций персонала организации руководству необходимо предпринять действия по обеспечению компетенциями, которые будут необходимы для реализации соответствующих стратегий в условиях рынка. Для этого нужно:

- располагать четким описанием всех должностей и функций, выполняемых для реализации поставленных задач;
- определить необходимый состав компетенций для каждой должности (в настоящем и будущем, с точки зрения стратегического плана развития организации);
- провести анализ взаимосвязи между должностями по составляющим компетенции (т. е. знаниям, навыкам, способам профессионального общения).

Только на этой основе руководство может инициировать процесс приобретения компетенции либо у имеющихся сотрудников, либо у привлекаемых со стороны. В то же время научные эксперты утверждают, что приобретенные компетенции не будут в достаточной степени полезны, если специалисты, которые ими обладают, не будут их реализовать с максимальной отдачей. Необходима целенаправленная работа по стимулированию компетенций. Известный американский ученый В. Врум предложил следующее соотношение перечисленных выше компонентов [4]

$$\text{Результативность} = F (\text{Компетенция} \times \text{Мотивация}). \quad (1)$$

В практической деятельности организации это предполагает:

- создание в организации гибкой системы вознаграждения, справедливой и мотивирующей (например, поощрения повышения квалификации и приобретения новых знаний, реализация принципа оплаты за знания, которые пригодятся лишь в будущем);
- внедрение таких систем оценки результатов деятельности работников, когда учитывается не только индивидуальная производительность, но и вклад каждого в коллективный успех;
- развитие партисипативного («соучаствующего») управления, т.е. вовлечение работников в обсуждение и решение проблем на всех уровнях предприятия;
- улучшение условий труда работников организации.

Особо отметим, что в дипломном исследовании был учтён фактор значительной разницы между стимулированием компетенций у работников умственного и физического труда. С учетом того, что

в научно-исследовательских организациях трудятся в основном работники умственного труда, были выявлены некоторые особенности повышения их производительности труда (табл. 1).

Таблица 1

Факторы повышения производительности работников умственного труда

Факторы	Содержание факторов
Фактор 1	Четкие ответы на вопрос: «В чем заключается полученное задание, что хотят от работников умственного труда их руководители?».
Фактор 2	Ответственность за производительность должна целиком возлагаться на самого работника, что предполагает определенную степень независимости. Её отсутствие приводит к невозможности удовлетворения потребности самовыражения. Работники умственного труда должны в большей степени сами собой управлять.
Фактор 3	Неотъемлемой частью умственной работы является непрерывная инновационная деятельность.
Фактор 4	Создание условий для постоянного развития и регулярного общения (обмена опытом).
Фактор 5	В качестве показателей измерения производительности работников умственного труда выбирать не количественные показатели, а качественные.
Фактор 6	Отношение к работникам умственного труда не как к «издержкам», а как к «капиталу».

Необходимо согласиться с мнением П. Друкера, что и теоретическая, и практическая работа по проблемам повышения производительности работников умственного труда в начале XXI века находится примерно на том же уровне, на каком в 1900 г. находилась работа по повышению производительности физического труда [1]. В статье были учтены результаты многочисленных исследований в этом направлении (в частности, швейцарского учёного-практика М. Хильба, а также проекта 2002 г. немецкого института Гэллопа, ориентированного на выяснение причин низкой результативности работы работников умственного труда и даже безразличного отношения к работе – примечательно, что основной причиной при этом была названа излишняя авторитарность в управлении ими).

Таким образом, стимулирование компетенций персонала организаций в процессе активного включения в рыночную систему хозяйствования должно обеспечить соответствие между требуемыми для реализации настоящих и перспективных стратегических задач организацию компетенциями и мотивированными сотрудниками, носителями этих компетенций.

В отношении развития компетенций отметим, что это означает создание соответствующих условий в рамках процесса реализации стратегии: не только повышения квалификационного уровня, но и развитие личности в отдельном порядке и развитие культуры организации в целом. Имеется в виду процесс индивидуального и организационного роста.

При этом управление компетенцией предполагает сравнение потребностей организации с наличными ресурсами и выбор форм воздействия для приведения их в исполнение. Управление компетенцией может и должно осуществляться как на уровне организации, так и на уровне личности.

Управление компетенцией на организационном уровне предполагает проведение оценки имеющихся ресурсов; оценки потребностей организации в персонале в соответствии с целями, задачами организации, выбранной стратегии; сопоставление имеющихся ресурсов и потребностей организации. Управление компетенцией на уровне личности означает создание условий для четкого представления работником его функций в будущем; активации теоретических знаний (внутренних резервов), которые в настоящее время не востребованы (или стремление приобрести недостающие знания); активации практических навыков в новых условиях; упорядочение информации для решения новых задач.

Добавим, что целенаправленное управление организацией должно обеспечить достижение наиболее значимых внутренних и внешних компетенций, среди которых только такие факторы, которые обеспечивают организации существенные конкурентные преимущества и не могут быть легко скопированы конкурентами. Как правило, это факторы, для создания которых требуется значительный опыт работы в научно-исследовательской отрасли. Например, к ключевым внутренним компетенциям можно отнести следующие:

- ноу-хау, уникальные технологии, способность создавать конкурентоспособные научно-исследовательские продукты;

- хорошо отработанные и эффективные организационные процессы (управление проектами, управление качеством, маркетинг, планирование, мотивация персонала и т.д.);

- наличие квалифицированного персонала, который достаточно сложно найти на рынке труда и на подготовку которого требуется значительное время.

В свою очередь, к ключевым внешним компетенциям относятся:

- наличие устойчивых связей с образовательными организациями, с производством и т.д.);

- возможности лоббирования своих интересов;

- способность обеспечивать финансирование в требуемом объеме и в необходимые сроки.

Таким образом, на наш взгляд, развитие кадрового обеспечения организаций в свете новых кадровых технологий должно быть осно-

вано на создании и/или усилении ключевых внешних и внутренних компетенций, а также на совершенствовании динамических способностей человеческого капитала.

Литература:

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Вильямс, 2003. – 240 с.
2. Краткий экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
3. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: учебник. – М.: Финпресс, 2008. – 288 с.
4. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. О.И. Медведь. – М.: Вильямс, 2012. – 672 с.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – 20-е изд. – М.: Русский язык, 1988. – 900 с.
6. Тимофеева Н.Б., Сентябова Т.А. Формирование профессиональной компетентности учителя начальных классов // Международный журнал экспериментального образования. – 2012. – №11. – С. 15-17.
7. Фарнэм А. Некомпетентный менеджер. Некомпетентность как массовое безумие / пер. с англ. – М.: ГИППО, 2008. – 352 с.

Хейгетова С.Е.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Транспортный комплекс представляет собой обширный сектор народного хозяйства, обеспечивающий потребности экономики страны и населения в перевозках различными видами транспорта. Согласно материалам Европейской экономической комиссии ООН « производство и распределение товаров, внутренняя и внешняя торговля зависят от эффективности работы транспортных сетей » [6.С.47]. Тенденции развития экономики и социальной сферы современной России, ее стратегические интересы являются базой определения перспектив и динамики развития транспортной системы страны, что в свою очередь требует надлежащего правового регулирования данного вида деятельности[12.С.92-94].

Следует подчеркнуть, что в деятельности по совершенствованию транспортного законодательства уже многие годы четко прослеживается тенденция сохранения в неизменности его громоздкой системы, в основе которой лежит принцип: перевозка каждым видом транспорта должна регулироваться «своим» законодательством, т.е. превалирует сугубо ведомственный подход. При этом решение про-

блем правового регулирования транспортной деятельности представляет интерес для различных отраслей права – гражданского, предпринимательского, административного, трудового.

Как известно, транспортное законодательство является комплексным и характеризуется наличием множества кодифицированных актов – транспортных уставов и кодексов, которые содержат нормы различной отраслевой принадлежности. Данный факт, по мнению В.Ф.Попондопуло, не позволяет транспортные кодексы считать кодифицированными и поэтому предлагается именовать их обычными федеральными законами [8.С.33-34]. С данной позицией трудно согласиться, поскольку понятия «кодекс» и «кодифицированный акт» не тождественны. Первое относится к заголовку нормативно-правового акта, а второе характеризует нормативный правовой акт в системе отрасли законодательства. Кодифицированность рассматривается как качественная характеристика нормативных актов и соответственно, основание их классификации. Поэтому, безусловно, заголовок кодекс может иметь только кодифицированный акт, хотя не каждый кодифицированный акт следует именовать кодексом.

Более того, принято считать, что кодификация – это способ систематизации нормативного материала, и она же представляет собой особый вид правотворчества. Между тем в абстрактном плане это взаимоисключающие понятия. Кроме того, кодекс как систематизация норм – это научная абстракция. Любой закон уже представляет собой систематизацию нормативного материала. Если же говорить о систематизации нормативных актов то это кодификация. В этом плане кодификация – это инкорпорация.

Понятно, что правотворческий субъект самостоятелен в формулировке заголовка. Между тем юридическая наука и практика придерживаются правила, согласно которого заголовок должен максимально точно отражать сферу правового регулирования нормативного акта. Поэтому в научной доктрине высказывается мнение о необоснованности называть кодексами комплексные транспортные нормативные акты.

Исходя из того что кодификация нормативных актов должна осуществляться по сферам правового регулирования, объектом кодификации становится отрасль законодательства. В идеальном варианте в рамках одной отрасли законодательства должно быть не более одного кодифицированного акта. Действующие транспортные кодексы не образуют самостоятельно отраслевой юридической системы и подлинные функции кодекса не выполняют.

Однако, с данной точкой зрения согласиться в полной мере нельзя. Во-первых, при таком подходе игнорируется существование комплексных кодексов. Во-вторых, более обоснованной представляется точка зрения В.А Тархова, который полагал, что кодифицированными могут быть не только законы, но и подзаконные нормативные правовые акты [11.С.80-85].

Еще одной проблемой, обсуждаемой в юридической литературе, является возможность принятия единого транспортного кодекса. На целесообразность данного действия указывают В.Г. Баукин [2.С.82], В.Н. Гречуха [4.С.33] и др. Отдельные авторы, напротив, полагают, что вопрос принятия единого транспортного кодекса является не просто преждевременным, но и в целом бесперспективным [10.С.97]. Более того, заметим, что дифференцированный подход к видам транспорта, выверен временем и подтвержден опытом не только Российского государства, но и развитых стран мира, следовательно, не стоит от него отказываться.

В качестве альтернативы единого транспортного кодекса некоторые авторы предлагают также создать транспортный свод, объединив в одном нормативном акте все транспортные уставы и кодексы, с целью удобства пользования каждым из них [9.С.32].

Но, тот же В.Н. Гречуха, подчеркивает, что в стремлении минимизировать количественный состав системы транспортного законодательства таится опасность создания абсурдной ситуации, при которой система не будет «работать». Чтобы этого не случилось, необходимо в полной мере учитывать назначение системы транспортного законодательства, каждого входящего в нее вида нормативно-правового акта, ее роль в обеспечении эффективного регулирования транспортных отношений [4.С.33].

Некоторые ученые считают, что динамика общественных процессов требует появления новых кодификационных технологий, которые должны опираться на развитие справочных правовых систем и предлагают проводить «киберкодификацию» и создавать «киберкодексы», позволяющие регулировать общественные отношения в режиме реального времени [1].

В качестве недостатка транспортного регулирования отмечается наличие неоправданного множества видов и разновидностей подзаконных нормативных актов, издаваемых различными транспортными федеральными ведомствами. При этом практически невозможно определить, на основании каких критериев одни вопросы организации и осуществления перевозок отнесены к регулированию правилами, другие регулируются инструкциями, а третьи – руководствами. Следует заметить, что ни в теории, ни в практике нормотворчества нет четкого различия между перечисленными видами нормативных актов, более того, в некоторых нормативных источниках правила, руководства, инструкции объединены одним определением.

В связи с этим положительным, на наш взгляд является предложение о разработке типовой структуры [4] Правил перевозки пассажиров, багажа и грузов, которая может стать базовой для разработки каждым федеральным органом исполнительной власти в области соответствующего вида транспорта своих Правил перевозки пассажиров, багажа и грузов.

В России традиционно широко развит общественный пассажир-

ский транспорт, и его состояние оказывает существенное влияние на социальный климат в субъектах Федерации.

В настоящее время, правовые основы городского общественного пассажирского транспорта значительно отстают от нынешнего уровня экономических преобразований. Формально можно говорить об отдельных статьях Гражданского кодекса и об уставе автомобильного транспорта. На самом же деле система держится не на законах, а на договоренностях между транспортными предприятиями, администрациями населенных пунктов и надзорными органами. Причем этот весьма неустойчивый баланс то и дело нарушается.

Главной особенностью перевозки пассажиров является то, что она, как правило, осуществляется транспортом общего пользования, который обязан осуществлять перевозку за одинаковую плату, за исключением случаев, когда законом или иным правовым актом допускается предоставление льгот для отдельных категорий граждан. Кроме того, такой перевозчик должен быть включен в особый перечень лиц, обязанных осуществлять перевозки транспортом общего пользования, который подлежит обязательному опубликованию. Предусмотренный п.1 ст.789 ГК РФ перечень таких организаций до настоящего времени не опубликован. Не установлен еще и порядок этого опубликования. Однако, как отмечает Т.Е. Абова, признание транспортной организации в качестве транспорта общего пользования зависит не от наличия или отсутствия такого перечня, а от характера деятельности организации [7].

Это утверждение нашло отражение в судебной практике (Постановление кассационной инстанции Федерального Арбитражного суда Уральского округа №Ф09-4019 / 04-ГК от 06.12.2004г., Постановление ФАС СКО от 17.04.2007 N Ф08-1827/2007-770А от 17.04.200г. // СПС Консультант Плюс). Верховный Суд России также признал маршрутные такси транспортом общего пользования [3].

Однако данное решение суда вступает в противоречие с п.7 ст.149 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которым не подлежат налогообложению услуги по перевозке пассажиров городским пассажирским транспортом общего пользования (за исключением такси, в том числе маршрутного). При этом, к услугам по перевозке пассажиров городским пассажирским транспортом общего пользования НК РФ относит услуги по перевозке пассажиров по единым условиям перевозок пассажиров по единым тарифам за проезд, установленным органами местного самоуправления.

Таким образом, Решение Верховного Суда ставит в неравное положение субъектов предпринимательской деятельности и противоречит нормам ГК РФ, Закону РСФСР от 22.03.1991г. №948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», Федеральному закону от 26.07.2006г. №135-ФЗ «О защите конкуренции».

Как показывает хозяйственная практика, в современных эконо-

мических условиях, городской пассажирский транспорт следует признать сектором с особыми условиями правового регулирования, в котором на принципы свободной конкуренции должны быть наложены разумные ограничения.

И мировой, а сегодня уже и отечественный опыт показывает, что местные органы власти должны полностью контролировать доступ на регулярные городские маршруты, в том числе и на те, на которые не распространяется муниципальный заказ. При этом конкуренция на самом маршруте при необходимости должна заменяться конкуренцией на конкурсе за право работать на этом маршруте. Город должен получить возможность заключать с перевозчиками долгосрочные контракты на выполнение перевозок. При этом перевозчики, не имеющие такого контракта, на маршруты допускаться не должны. Это позволит гарантировать пассажирам обеспечение льготного проезда, социально приемлемые тарифы, выполнение расписаний и перевозки комфортабельными автобусами на полноценной маршрутной сети. Перевозчики смогут планировать свою деятельность и развитие на среднесрочный период, заключать кредитные и лизинговые соглашения, не рискуя быть внезапно вытесненными с маршрута конкурентами.

В ряде регионов администрации субъектов Российской Федерации и местные органы власти пытаются упорядочить на подобной основе организацию городских и пригородных перевозок. Однако их действия не имеют сегодня правовых оснований. Органы антимонопольного регулирования, опираясь на положения федерального законодательства, абсолютно обоснованно опротестовывают подобные решения как ограничение конкуренции.

На самом деле эта проблема является, быть может, ключевой. Если городской транспорт не получит правовых основ, адекватных особенностям этого сектора экономики, то бессмысленной будет и компенсация льгот, и финансовая поддержка. И мы неизбежно скатимся к массовому использованию в городах микроавтобусов, которые легко окупаются за год, без всякого лизинга при отсутствии каких бы то ни было социальных гарантий для пассажиров, что мы можем наблюдать в настоящее время в большинстве городов России.

В принципе, так жить можно. Именно так живут десятки развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Но мы полагаем, что для России подобная модель неприемлема. Большинство специалистов городского транспорта, в центре и в регионах, убеждены, что с принятием специального федерального закона об основах государственного регулирования городского пассажирского общественного транспорта позволит нам достигнуть хотя бы минимального уровня качества транспортного обслуживания и услуг, приближающегося к стандартам, принятым в развитых зарубежных странах.

Проводимая в стране реструктуризация транспортной системы, способствовала тому, что в результате реорганизации и акциониро-

вании государственных транспортных предприятий монополистов создаются конкурирующие друг с другом частные юридические лица. При этом административно-правовые методы регулирования данного сектора социально-экономических отношений уступают место соответствующим гражданско-правовым методам.

По нашему мнению наиболее важной и реально достижимой на практике задачей оптимизации транспортного законодательства в настоящее время является устранение коллизий между нормами транспортных уставов и кодексов, различных федеральных законов в сфере транспорта и нормами гражданского законодательства. Следует сделать акцент на дальнейшем совершенствовании различных аспектов правовой регламентации перевозочной деятельности на каждом виде транспорта в отдельности с учетом специфики деятельности общественных отношений по перевозке. А также необходимо установление четкого разграничения нормотворческой компетенции между Российской Федерацией, ее субъектами и местным самоуправлением в регулировании перевозок пассажиров.

Литература:

1. Баранов В.М., Толстик В.А. Кодификационный процесс и результат (Международная научно-практическая конференция «Кодификация законодательства: теория, практика, техника», Нижний Новгород, 25-26 сентября 2008 г.)// Журнал российского права. 2009. N 4.
2. Баукин В.Г. Источники правового регулирования деятельности железнодорожного транспорта // Правоведение. 2004. N 2. С. 82.
3. Ведомости Верховного Суда РФ. 2002. №11.
4. Гречуха В.Н. Транспортное право Российской Федерации: Учебное пособие. Ч.1. М.: МГИУ, 2002.С.33.
5. Гречуха В.Н. Унификация транспортного законодательства // Сборник научных трудов (межвузовский). Т. IV. Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук / Под ред. Г.К. Овчинникова. М.: МГИУ, 2000. 205 с.
6. Европейская экономическая комиссия. Европейская экономическая комиссия в эпоху перемен // ООН. Нью-Йорк; Женева, 1988. E/ ECE/1357.114с. С.47.
7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. М.: Юрайт, 2004.
8. Попондопуло В.Ф. Проблемы единства и дифференциации российского права и законодательства//Российский юридический журнал.2011.№1.С.33-34.
9. Систематизация законодательства как способ его развития / Под ред. А.С. Пиголкина. СПб.: Юрид. центр Пресс, 2003. С. 32.
10. Стрельникова Г.И. Проблемы правового регулирования транспортной деятельности // Современное право. 2012. N 1. С. 97.
11. Тархов В.А. Гражданское право. Общая часть: Курс лекций. Чебоксары, 1997. С. 80 – 85.
12. Хейгетова С.Е. Качество государственного управления транспортной деятельностью России// Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник.Вып.9.Ч.2./ РАН ИНИОН. Отд.науч. сотрудничества и междунар. связей; Отв. Ред. Ю.С. Пивоваров.-М.,2014.-706с.С.92-94.

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ – КАК РЕЗУЛЬТАТА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ, МЕТОДОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР

В настоящее время единое, общепризнанное определение «проектного финансирования» отсутствует. Тем не менее, большинство исследователей сходятся во мнении, что проектное финансирование – это финансирование крупным независимым капиталом той группы инвестиций, которые осуществляет компания, отделенная от активов компаний-кредиторов. Однако, еще более важной характеристикой проектного финансирования является императив, согласно которому погашение кредиторских требований осуществляется только из потока денежных доходов, генерируемых в процессе реализации самого проекта (или, в случае несостоятельности – из стоимости активов данного проекта (правда, кредиторы имеют теоретическую возможность ограниченного обращения к активам материнской компании, спонсирующей проект).

Эти два момента позволяют установить реальное отличие проектного финансирования от корпоративного.

1. Высокая капиталоемкость: финансирование производственного объекта, как правило, – это масштабный проект, требующий объемных сделок, как с собственным капиталом, так и с долговыми обязательствами (от сотен миллионов долларов до нескольких миллиардов).

2. Доминирующая доля заемных средств: в рамках проектного финансирования сделки отличаются высокой долей заемных средств (составляя в среднем от 65% до 80% применяемого капитала).

3. Значительная временная продолжительность: временной период полной реализации проектного финансирования может достигать 15 до 20 лет.

4. Особый субъект: обычно под проектное финансирование создается новое юридическое лицо, известное как «проектная компания», которая имеет единственной целью – выполнение данного проекта, и которое существует только на период его реализации.

5. Фиктивность капиталов проектной компании: в стандартных ситуациях заключение начальной сделки по проекту состоит в передаче проектной компании выделенных под проект активов проекта.

Для практического использования всего того многообразного потенциала, которым характеризуется проектное финансирование, необходимо определить, чем проектное финансирование отличается от других видов инвестиционного финансирования (лизинг, кре-

дит на строительство, венчурный капитал, кредитование под обеспечение активами и т.д.). Для этого необходимо выделить ту ключевую область, в которой осуществляет свою деятельность организация, выполняющая проектное финансирование (в частности, по профилю денежных потоков, генерируемых проектом). И тогда станет очевидно, что некоторые формы государственно-частного партнерства также имеют характер проектного финансирования.

Теоретическую природу проектного финансирования определить довольно сложно – потому, что под этим термином скрывается множество похожих форм источников инвестирования в различных секторах национальной экономики. Именно это и препятствует иногда обнаружению связи между этими формами проектного финансирования и формами государственно-частного партнерства [2].

Проектное финансирование усиливает свои позиции в мире больших (корпоративных) финансов. Они сегодня заметны даже на рынках облигаций, которыми обеспечивается не менее пятой части общего объема инвестиционных кредитов. Как финансовая технология проектное финансирование применимо в различных областях промышленности, на заводах электроэнергетической сферы. Как финансовые операции особого типа проектное финансирование представляет особый интерес для частных промышленных инвесторов. Проектное финансирование актуально для разработки и эксплуатации природных ресурсов (нефти, газа, горнодобывающей индустрии), а также для развития инфраструктуры (коммуникации, мосты, дороги, трубопроводы, каналы распределения воды и т.д.). Приходит проектное финансирование и в инвестиции различных секторов бизнеса – тепловая энергия, телекоммуникации, автомобильная и железнодорожная инфраструктура.

Переход к проектному финансированию охватил экономику стран всех континентов. Он используется как в развитых, так и во многих развивающихся странах. Его особенность – в том, что он позволяет консолидировать усилия партнеров из государственного сектора и из частного сектора [3].

Иногда попытки определения проектного финансирования существенно противоречат друг другу. Они показывают больше, чем не является проектное финансирование, чем то, чем оно является. Например, преувеличивается значимость такой формы, как «концессии»; по нашему мнению, эти противоречия возникают, в первую очередь, из-за того разнообразия финансовых операций, которые сгруппированы и скрываются под этим термином, хотя каждая такая финансовая операция различаются по характеру и масштабам рисков и связанных с ними последствий ущерба.

В ряде случаев для проектного финансирования установлены параметры средних операций и контроля рисков [2]. Это происходит потому, что в случае проектного финансирования непрофильный бизнес отделяется от основной деятельности посредством создания специальной «проектной» компании.

Однако в большинстве случаев обозначение «проектное финансирование» используется для проектов очень больших размеров и высокого риска. Тем не менее, даже небольшие проекты размер требуют относительно больших инвестиций. Действительно, затраты, связанные с использованием консультантов, необходимых для анализа, распределения и мониторинга рисков или расходы на адвоката, чтобы обеспечить правильную установку и обоснованность контрактных соглашений, могут сильно удорожить проект. Минимальная сумма для возможных операций по проектному финансированию обычно превышает нескольких десятков миллионов евро, а минимальная сумма инвестиций может превысить сто миллионов евро на инфраструктурные проекты.

Проектное финансирование в корне отличается от обычного корпоративного финансирования. Дело в том, что в случае обычного прямого финансирования кредиторы считают, что весь портфель активов предприятия генерирует денежный поток, необходимый для погашения кредитов. Проект финансирует его по широкому кругу узлов, общим характерным признаком является финансирование, которое не опирается на кредитных спонсоров или стоимость активов. Проектное же финансирование основывается на том, что оно действительно позволяет изолировать актив данного инвестора от его же других активов, сделав его юридически независимым органом. Это – завод, шоссе, электростанции, в телекоммуникационную инфраструктуру или развитие нефтяного месторождения. Этот специфический субъект – проектная компания – юридическое лицо (общество с ограниченной ответственностью, совместное предприятие и т.д.), которое создаётся для определенного периода времени и имеет право выступать в качестве заёмщика. Расходы возмещаются денежными потоками, генерируемыми самим проектом. Другими словами, они готовы взять на себя риск неполучения доходов от данного инвестиционного проекта. Преимущество проектного финансирования в том, что оно позволяет частной компании, не включая долг на балансе операционной компании операции, к тому же и государство в некоторых случаях не обязано признавать свой долг в этой инвестиции.

В девятнадцатом-двадцатом веках использование средств проектного финансирования приобрело уже развитую форму. Его применение было уже распространено на многие сферы экономики – финансировалось этим способом и строительство Суэцкого канала, а также строительство нескольких линий железной дороги. В тридцатые годы XX века внимание к проектному финансированию значительно возросло в связи с финансированием в США инвестиционных проектов, связанных с добычей нефти. Постепенно проектное финансирование распространилось на финансирование производства многих видов сырья, а затем уже объекты инфраструктуры и других секторов экономики. С ростом популярности проектного финанси-

рования и разработки более эффективных вариантов этого метода, он стал финансировать и менее объемные по стоимости проекты. Тем не менее, целевое назначение проектного финансирования состоит в обеспечении финансирования крупных проектов – самый большой и впечатляющий, несомненно, включает строительство туннеля под Ла-Маншем и строительство нефтепровода на Аляске. Необходимо подчеркнуть, что проектное финансирование превратилось сегодня в хорошо отработанный и популярный метод финансирования инвестиционных проектов, а в дальнейшем его значение, вероятно, увеличится еще более из-за тенденции размещения государственного финансирования посредством публичных инвестиционных фондов в частном секторе. К этому же время экономический прогресс и глобализация мировой экономики увеличивают рост спроса на сырье, а его добыча требует огромных инвестиций, собрать и использовать которые под силу только проектному финансированию, к тому же и в международном масштабе.

Все это превращает проектное финансирование в эффективный способ реализации крупных проектов, который имеет хорошие перспективы развития. Важность проектного финансирования как технологии финансирования предприятий важна ещё и потому, что она поддается практическому анализу. Кроме того, следует учитывать, что управление рисками в проектном финансировании, как один из наиболее важных аспектов управления проектами, является относительно хорошо систематизированным направлением.

Особое значение для финансового успеха проектного финансирования приобретает упрощение и удешевление рыночных механизмов связи, благодаря превращению их во внутренние связи в рамках данного проектного финансирования. Взаимодополняемость компаний позволяет в полной мере использовать эффект масштаба, поскольку масштаб проектного финансирования задается критической массой компаний, входящих в состав данного финансового образования.

Не меньшее значение имеет потенциал и масштаб инновационного обновления производства, обеспечиваемый благодаря взаимодействию между клиентами и поставщиками, которое способствует развитию «рынка управляемых инноваций».

Кроме того, в последние годы стали оформляться более диверсифицированные типы проектного финансирования (которые получили известность как «трансоотраслевое проектное финансирование»). Такие финансовые проекты могут охватить практически все отрасли экономики.

При интенсивном развитии конкурентоспособность проектного финансирования способна сыграть ключевую роль в привлекательности макроэкономического инвестиционного климата, что позитивно скажется на всех сферах национальной экономики, включая трудовую занятость трудоспособного населения.

В целом финансовое проектирование может превратиться в ключевой сектор всей российской экономики с точки зрения вклада в ВВП и масштаба трудовой занятости – в той мере, в какой оно представляет собой реальный рычаг для роста бизнеса и средство сохранения контроля над локальными центрами принятия экономических решений.

Цель проектного финансирования не сводится только к масштабным инвестиционным проектам, поскольку в макроэкономическом аспекте его задача – укрепление позиций национального финансового центра, что должно поддерживаться всеми компаниями по управлению активами, страховыми компаниями, банками, инвестиционными компаниями и эмитентами.

Слагаемые конкурентоспособности национального центра проектного финансирования складываются из следующих элементов:

- должна быть создана целая индустрия по управлению активами, концентратор и регулятор, конкурентоспособный на мировом рынке, который строит свою репутацию на качестве знаний, инновационных инструментов управления и силе промышленных игроков в международной конкуренции;

- должны быть масштабные инвестиции со стороны банковского сектора, сформированные на базе собственного капитала,

- в распоряжении проектной компании должна находиться высокотехнологичная конкурентная продукция и инвестиционные достижения, предназначенные для широкой публики;

- в области страхования необходимо руководствоваться рекомендациями аналитических центров.

Будущее проектного финансирования определяется тремя факторами:

- естественный прирост, основанный на экономическом росте;
- структурный рост, связанный с повышением степени финансовой либерализации экономики;

- формированием новых источников спроса: изменением системы финансового обеспечения пенсий, продажи услуг по управлению для активов, созданием инновационной экономики.

В каждой стране успех и масштаб применения проектного финансирования зависит от степени развитости сектора финансовых услуг.

Литература:

1. Осипов В.С. Влияние разрывов внутриотраслевых и межотраслевых связей на снижение национальной конкурентоспособности // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-3. С. 19-25.
2. Турмачев Е.С. Национальный инвестиционный рынок. Основы теории и российская реальность. Издательство: Юнити, 2008 г. 183 стр.
3. Raising Your Return on Innovation Investment. By Alexander Kandybin and Martin Kihn. / Resilience Report. Snranegy+Dusiness. 05.11.2004.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

СОВРЕМЕННАЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ
КОНКУРИРОВАНИЯ И ВЗАИМОВЫГОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПРАВОВОЙ СФЕРАХ

Сборник статей
международной научно-практической конференции

Ответственный редактор
В.В. Сорокожердьев

Статьи, представленные в настоящем сборнике, даны в авторской редакции. Редакционный совет не несет ответственности за сведения, изложенные авторами.

Подписано в печать 14.10.2014.
Формат бумаги 60×90/16. Усл. печ. л. 10,5.
Тираж 500 экз.

РИО ЮИМ, 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216.
Тел. (861) 233 88 59.