

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

А. В. Горшков

ЭКОНОМИКА РОССИИ: РОСТ БЕЗ РАЗВИТИЯ

Исследуются особенности развития экономики России за последнее десятилетие. Особое внимание уделяется анализу социальных проблем, связанных с качеством и уровнем жизни людей.

Ключевые слова: *экономический рост, экономическое развитие, социальная поляризация, прожиточный минимум, потребительская корзина.*

В современной экономике России сложилась парадоксальная ситуация, которую директор Института экономики РАН Р. С. Гринберг назвал «качественным застоём (ростом без развития)» [1. С. 140]. Справедливо ли такое утверждение? Постараемся разобраться.

Вначале определимся с базовыми понятиями «рост» и «развитие». В толковом словаре современного русского языка рост определяется как увеличение в числе, а развитие — как процесс перехода из одного состояния в другое, то есть качественное преобразование [2. С. 628, 652]. Применительно к экономике эти понятия также характеризуют количественные и качественные изменения. Следовательно, утверждение Р. С. Гринберга означает, что количественные изменения в экономике России есть, а качественных нет. Какие же показатели фиксируют это положение и почему количественный рост не приводит к качественным изменениям?

Агрегированным показателем экономического роста экономики является увеличение валового внутреннего продукта (ВВП). Официальная статистика фиксирует увеличение ВВП в последние годы, хотя в текущем году темпы его роста заметно сократились. На этот показатель большое влияние оказывает изменение цен. А так как большая часть доходов госбюджета формируется за счет экспорта нефти и газа, мировые цены на которые постоянно растут, то, естественно, увеличивается и показатель ВВП. Например, бюджет текущего года планировали с учетом 97 долл. за баррель, а фактически получается 195 долл. При этом ВВП может увеличиваться и при сокращении объемов добычи нефти и газа, что и происходит в действительности.

Развитие экономики характеризуется прежде всего качеством жизни граждан России, которое определяется качеством работы и отдыха, образования и медицинского обслуживания, жилищных условий и т. д. Конечно, качество жизни населения зависит от развития реального сектора экономики и сферы услуг, их конкурентоспособности и технологичности.

Как же решалась проблема повышения уровня и качества жизни людей в «путинское десятилетие»?

Она «решалась» так, что директор Института социально-экономических проблем народонаселения РАН А. Шевяков поставил следующий социальный диагноз: «Россия 2011 года: общество вопиющего неравенства» [3].

В РФ в последние двадцать лет неравенство доходов населения росло и продолжает расти. Социальная поляризация не уменьшалась, а продолжала нарастать. Причина — в форсированном росте самых высоких доходов и заработной платы наиболее высокооплачиваемых работников. Об этом убедительно свидетельствует коэффициент фондов, рассчитываемый как соотношение доходов 10 % наиболее обеспеченного и 10 % наименее обеспеченного населения (см. табл. 1).

Следует заметить, что оценки неравенства, рассчитанные Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН, значительно выше. Эти исследования показали, что для корректных оценок неравенства, в том числе с точки зрения международных сопоставлений, надо учитывать, во-первых, располагаемые, а не

Таблица 1

Официальные данные Росстата о социальном расслоении общества [3]

Год	1992	1995	2000	2005	2010
Коэффициент фондов	8,0	13,5	13,9	15,2	16,7

номинальные доходы, а во-вторых, более чем двукратную разницу в уровне инфляции для бедных и богатых. С учетом этих факторов реальное неравенство (в значениях коэффициента фондов) оказывается почти в полтора раза выше по сравнению с официальными данными. В 2011 г. это 23–24 против 16,7, по оценкам Росстата. Степень неравенства в нашей стране значительно выше, чем в странах, на которые официально ориентируется руководство РФ.

Серьезную обеспокоенность вызывают среднесрочные перспективы. Прогнозные расчеты коэффициента фондов в России на 2025 г., если сохранятся существующие распределительные механизмы и контрольные показатели роста зарплаты, пенсий и инфляции, определенные правительством РФ, показывают, что рассчитываемый Росстатом разрыв между крайними десятипроцентными (децильными) группами населения будет 22–25-кратным. Если же пользоваться методикой Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, которая соответствует международным научным стандартам, то он будет 33–35-кратным. Особенно удручающее положение сложилось в Москве. Неравенство в Москве составляет сегодня, по оценкам Росстата, 35,4, а по расчетам Института социально-экономических проблем народонаселения РАН — более 50 [3].

Суть проблемы, как считает большинство аналитиков, в том, что существующие сегодня механизмы формирования и перераспределения доходов населения в РФ настроены и работают в пользу богатых, большая доля совокупного роста доходов уходит на рост доходов наиболее обеспеченных слоев населения, а на повышение доходов менее обеспеченных остаются крохи. Рост доходов в стране происходит неравномерно. Если за годы реформ реальные доходы 20 % самых обеспеченных граждан выросли почти на 25 %, то объем реальных доходов 20 % наименее обеспеченных россиян не вырос, а снизился почти на 18 %. Значит, отдельные социальные группы населения имеют институциональные преимущества, которые позволяют им постоянно перетягивать эффекты экономического роста на себя.

В результате реформ в России выиграли только 20 % населения, составляющего категорию наиболее обеспеченных. Что касается населения со средними доходами, то оно не только не разбогатело, но и не восстановило уровень благосостояния,

которое имело в 1990 г. А группа населения с самыми низкими доходами оказалась за чертой абсолютной бедности.

Если говорить о бедности, то динамика показателей абсолютной бедности базируется на понятии прожиточного минимума и, следовательно, зависит прежде всего от значения и динамики изменений этого минимума. Но выбор его значения достаточно субъективен, к тому же он осуществляется практически без консультаций как с представителями науки, так и с общественностью и профсоюзами. Но самое главное — он не соответствует современным реалиям. Например, предусматриваемые прожиточным минимумом в РФ нормы хлеба и мяса в 1,5–3 раза меньше пайка немецкого военнопленного в Ленинграде. К тому же прожиточным минимумом не предусмотрено никаких затрат на аренду и тем более покупку жилья.

Методология построения этого показателя не учитывает современные реалии капиталистического жизнеустройства, а копирует стандарты советской действительности. Но тогда многие необходимые населению потребности удовлетворялись через общественные фонды потребления, когда семьи даже с низкими доходами реально имели бесплатный доступ к услугам здравоохранения, образования и отдыха.

Если приближать уровень прожиточного минимума к современным реалиям, то в него надо включать затраты на жилье и доступ к телекоммуникационным и информационным ресурсам, пересмотреть нормативы на одежду и пр. Даже грубая оценка необходимого пересмотра этих норм показывает, что величина прожиточного минимума в РФ должна быть увеличена минимум в 2,5–3 раза. И что при этом будет с показателем бедности? Прожиточный минимум — это денежный эквивалент стоимости потребительской корзины.

Следует заметить, что потребительская корзина практически не менялась с 1999 г., включая 156 наименований товаров и услуг. С 1 января 2013 г. начала действовать новая потребительская корзина, утвержденная Госдумой на пять лет. Она так же включает 156 наименований товаров и услуг. Изменены структура новой потребительской корзины (НПК) и методика ее построения. Расходы на товары и услуги теперь «привязаны» к стоимости продуктов и составляют ровно половину от этой суммы. То есть 50 % отводится на продукты питания, 25 % — на товары и 25 % — на услуги.

При внимательном рассмотрении потребительской структуры НПК оказывается, что самых необходимых для человека продуктов в ней даже меньше, чем в годы Великой Отечественной войны. К тому же реальные траты жителей на питание, покупку товаров и оплату услуг заметно превышают суммы, заложенные в потребительской корзине.

Насколько же выросла стоимость НПК? Если считать в деньгах, то всего на 200 р. для взрослых, на 411 р. для пенсионеров и на 250 р. для детей. Это 6,3, 5,4 и 6,4 тыс. р. соответственно!

В отличие от НПК, принятой для российских граждан, в потребительской корзине у французов 250 продуктов, товаров и услуг, у американцев — около 300, у англичан — 350, у немцев больше — 470. В минимальный набор товаров и услуг для европейцев и американцев входят мобильные телефоны, Интернет, DVD-плееры, посещение кафе и ресторанов, театров, футбольных матчей, абонементы в фитнес-центры, расходы на садовника, няню для детей, косметику, ремонт машины и дома. Учитываются даже траты на покупку корма для кошек и собак [7].

Из-за того, что потребительская корзина лежит в основе прожиточного минимума, а последний определяет черту бедности в стране, НПК в РФ сознательно не учитывает многие современные услуги, тем самым фальсифицируя черту бедности. Даже предусмотренное увеличение высококалорийных продуктов питания в НПК меньше, чем научно обоснованные нормы (см. табл. 2).

Помимо абсолютной бедности в мировой практике широко используются показатели относительной бедности. В странах Европейского союза за границу относительной бедности принимается, как правило, 60% от среднего уровня доходов населения страны. Численность относительно бедного населения в России продолжает неуклонно расти. Если в 1990 г. доходы 30% населения не достигали 60% среднестатистических доходов граждан СССР, то сейчас в РФ более половины населения имеют доходы, не достигающие 60% среднего размера дохода на душу населения. Относительная граница бедности неуклонно повышается вместе с ростом неравенства. Она тем выше, чем существеннее экономический рост и богаче регион. Такая тенденция означает, что деформация распределительных механизмов, связанная, прежде всего, с концентрацией доходов богатых, достигла такого уровня, когда экономический рост не приводит к снижению бедности. Особенно тревожным является положение с детской бедностью. Показатель детской абсолютной бедности сегодня достиг 24%, а детская относительная бедность оценивается в 46% [3].

А в странах Западной Европы показатель детской бедности равняется 6–8%. В России с каждым последующим деторождением семья погружается во все более глубокую бедность. Во всех семейных разрезах масштабы детской бедности в России в 4–5 раз выше средних показателей Организации экономического сотрудничества и развития. А разница с Западной Европой — десятикратная!

Таблица 2

Изменения в структуре потребительской корзины в среднем на одного человека в год, кг [7]

Продукты	Норма потребления	Трудоспособное население		Пенсионеры		Дети	
		ДПК	НПК	ДПК	НПК	ДПК	НПК
Хлебные продукты	98,5	133,7	126,5	107,3	982,0	84,0	77,6
Картофель	98,5	107,6	100,4	80,0	80,0	107,4	88,1
Овощи и бахчевые	131,4	97,0	114,6	92,0	98,0	108,7	112,5
Фрукты свежие	94,9	23,0	60,0	22,0	45,0	51,9	118,1
Сахар и кондитерские изделия	25,5	22,2	23,8	21,2	21,2	25,2	21,8
Мясопродукты	73,0	37,2	58,6	31,5	54,0	33,7	44,0
Рыбопродукты	20,1	16,0	18,5	15,0	16,0	14,0	18,6
Молоко и молокопродукты	328,5	238,2	290,0	218,9	257,8	325,2	360,7
Яйца (штук)	255,5	200,0	210,0	180,0	200,0	193,0	201,0
Масло растительное, маргарин и другие жиры	10,9	13,8	11,0	11,0	10,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	5,8	4,9	4,9	4,2	4,2	3,6	3,5

ДПК — действующая потребительская корзина;
 НПК — новая потребительская корзина.

Неравенство в нашей стране стало системным, по существу оно определяет динамику экономического и демографического состояния общества.

Сегодня никто не может дать объективную информацию о том, сколько жителей осталось в стране. Перепись, проведенная ради «распила» выделенных средств, показала, что нас 140 миллионов, а некоторые западные источники, включая Центральное разведывательное управление (США), утверждают, что на территории России проживают от 90 до 103 миллионов человек. И они, скорее всего, правы, если брать во внимание гигантскую смертность и массовое бегство из страны, главным образом специалистов. Власть заявляет, что у нас наблюдается естественный прирост населения, но, похоже, руководителей страны просто дезинформируют; а может быть, как писал А. С. Пушкин: «...обмануть меня не трудно, я сам обманываться рад». В статистическом сборнике содержатся следующие сведения: в 2008 г. превышение числа умерших над родившимися составляло 362 тыс. человек, в 2010-м — убыло 227 тыс., в 2011-м — 130 тыс., в 2012-м убыль составила 139 тыс. человек [4]. Сегодня умирают меньше не потому, что жизнь стала лучше — просто граждане со слабым здоровьем умерли первыми. Прирост населения России идет только за счет мигрантов.

Если говорить о смертности, то по данным, которые были обнародованы на коллегии Минздрава России, из каждых пяти наших сограждан, уходящих в мир иной, двое не доживают даже до 60 лет. По данным Центра стратегических исследований МЧС России, от старости умирают 15% россиян, у 85% случается преждевременная смерть. Причины преждевременных смертей: социально-экономические (на них приходится 56,5% смертей), экологические (20%), дорожно-транспортные происшествия и пожары (5%), самоубийства (2,5%), преступления (1,5%). Следует заметить, что Россия занимает 2-е место в мире по числу самоубийств [5].

Неудовлетворительная ситуация с рождаемостью, как и избыточная смертность, в России обусловлена относительной бедностью большей части населения. До сих пор в политике доминирует либеральная точка зрения, согласно которой в странах, осуществляющих модернизацию экономики, рост неравенства неизбежен и представляет собой временное явление. Такие страны должны делать выбор между экономическим ростом и ограничением роста неравенства. По мере экономического

роста неравенство будто бы стабилизируется, а затем снизится до масштабов, близких к масштабам неравенства в развитых странах.

В противовес этой точке зрения экономически развитые страны пришли к безоговорочному выводу, что без активной перераспределительной государственной политики экономический рост не приводит к снижению ни масштабов неравенства, ни бедности. Связывая повышение благосостояния только с экономическим ростом, правительство подменяет анализ состояния в социальной сфере экономическими показателями. Для него ориентирами успешности социальной политики и выработки мероприятий по решению социальных проблем служат в основном среднестатистические показатели, которые не только не дают реального представления о продолжающемся углублении социально-экономического неравенства и бедности, но и дезориентируют общество. Более того, сосредоточиваясь на показателях экономического роста и наличных ресурсов, правительство совсем не принимает во внимание неравенство. Последнее даже не включено в перечень показателей, подлежащих мониторингу и управлению.

Оптимальная социальная политика требует социального планирования, которое является функцией государства. В России социальная политика развита слабо. Проводимые и планируемые реформы социальной сферы в РФ подменяются коммерциализацией социальной сферы по рыночным шаблонам. До сих пор не решены многие проблемы, возникшие в начале 1990-х гг. Как ни пытаются президент и премьер-министр убедить граждан, что «жить стало лучше, жить стало веселее», этого нет.

Как отмечает директор Института экономики РАН член-корреспондент РАН Р. С. Гринберг, «деградация хозяйственной жизни не приостановлена. Не только собственного производства стало меньше, но на лицо и инфляция, и невиданного роста коррупция, и осязаемая примитивизация всей промышленной базы» [1. С. 37]. За десять лет «ельцинских» реформ и двенадцать лет правления В. Путина Россия так и не вышла на уровень 1990 г. По уровню экономического развития Россия находится на 43-м месте в мире, по уровню конкурентоспособности, о которой так любят говорить руководители страны, — на 66-м, по продолжительности жизни — на 105-м, здоровью нации — на 127-м, качеству здравоохранения — на 130-м, уровню образования — на 40-м, по уровню жилищной обеспеченности — на 100-м месте среди 150 стран [4].

Современная экономика, не говоря уже о будущей, все больше и больше зависит от качества человеческого потенциала. Оно связано с развитием четырех базовых отраслей экономики — науки, образования, культуры и здравоохранения, которые формируют социальный сектор. Для этих отраслей так и не преодолен принцип «остаточного финансирования».

В связи с этим заслуживает отдельного внимания широко разрекламированный миф о социальной направленности госбюджета 2013–2015 гг. С учетом официально заложенного в бюджете прогноза инфляции государственные расходы на реализацию социальной политики снизятся. Другими словами, вопреки всем предвыборным лозунгам на деле федеральные чиновники сокращают расходы на и без того хронически недофинансированную социальную сферу и снимают с себя социальные обязательства. Вместо поддержки российской науки, образования, здравоохранения, культуры новый бюджет ставит их на «голодный финансовый паек».

Судите сами. По оценке Министерства экономического развития, расходы на НИОКР снижаются относительно ВВП уже третий год подряд. Они оцениваются сейчас в 1,1% ВВП, что вдвое меньше, чем в странах Евросоюза и других развитых государствах. Доля расходов на образование в федеральном бюджете России в 2015 г. снизится с ны-

нешних 4,8% до 4,1%. Снижается финансирование национального проекта «Образование»: в 2013 г. по сравнению с 2012-м — на 11,5% в связи с передачей на региональный уровень ряда расходов; на 2014 и 2015 гг. по сравнению с 2013-м — на 76%. Еще хуже положение в здравоохранении. Если сейчас на него приходится 4,4% всех расходов федерального бюджета, или 554 млрд р., то в 2015 г. эта доля сократится до 2,7% и составит всего 383 млрд р. Ежегодное снижение финансирования в этой отрасли составит в 2013 г. 17,7%, в 2014 г. — 9,7%, в 2015 г. — 18,4%. Финансирование приоритетного национального проекта «Здоровье» в предстоящей бюджетной трехлетке снижается: в 2013 г. — на 26,4% по сравнению с 2012 г., в 2015 г. по сравнению с 2014-м — на 70% [6. С. 3].

Список литературы

1. Гринберг, Р. С. Свобода и справедливость. Российские соблазны и логика выбора / Р. Гринберг. М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012.
2. Лопатин, В. В. Толковый словарь современного русского языка : более 35 000 слов, около 70 000 устойчивых словосочетаний / В. В. Лопатин, Л. Е. Лопатина. М. : ЭКСМО, 2009.
3. Правда. 2011. 3–6 июня.
4. Правда. 2012. 21–24 сент.
5. Правда. 2008. 11 янв.
6. Правда. 2012. 23–26 нояб.
7. Рос. газ. 2012. 23 нояб.

И. Д. Колмакова, А. А. Алабугин, Е. М. Колмакова, А. С. Микрюкова

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Анализируются обязательства сторон по внедрению инноваций, содержащиеся в Генеральном соглашении, заключаемом на федеральном уровне, а также в региональных и территориальных трехсторонних соглашениях. Обосновывается вывод о необходимости создания системы социально-трудовых отношений, которая бы соответствовала требованиям инновационного развития.

Ключевые слова: *инновационная экономика, социально-трудовые отношения, Генеральное соглашение, региональные, территориальные трехсторонние соглашения.*

Инновационный тип развития экономики предполагает переход к обществу, которое способно динамично изменяться, создавать стимулы для разработки, освоения и внедрения инноваций, используя соответствующие формы организации трудовых и социально-трудовых отношений.

В Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. поставлена цель — перевод к 2020 г. экономики России на инновационный путь развития, характеризующийся следующими значениями основных показателей:

- увеличение доли предприятий промышленного производства, использующих технологические инновации, в общем количестве предприятий промышленного производства до 40–50% (сейчас инновации внедряются только на одной из пяти отечественных компаний);

- увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25–35% (в 2010 г. она составляла 4,9%);

- увеличение количества патентов, ежегодно регистрируемых российскими физическими и юридическими лицами в патентных ведомствах Европейского союза, США и Японии, до 2,5–3 тыс. (в 2009 г. было зарегистрировано 63 патента);

- увеличение доли экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров до 2% (в 2008 г. она составляла 0,25%) и др. [1].

Очевидно, что достижение поставленной цели невозможно без изменений в социально-трудовой сфере. Одной из ключевых задач стратегии перехода к инновационной экономике является развитие среды, благоприятной для инноваций. Социально-трудовая сфера — это сфера, непосредственно обеспечивающая процессы инновационных преобразований. От ее развития в условиях перехода к инновационной экономике зависит создание совокупности компонентов

и механизмов, обеспечивающих динамику развития экономики.

Социально-трудовая сфера включает в себя систему трудовых и социально-трудовых отношений. Трудовые отношения существуют только на локальном уровне, то есть на уровне организации. Социально-трудовые отношения — это отношения в рамках всего государства, региона, муниципалитета и организации, в которые вступают работодатели, наемные работники, профсоюзные организации, государственные и муниципальные органы власти и управления, объединения профсоюзов, объединения работодателей, различные партии и движения по поводу разработки законодательных, нормативных и иных актов в целях согласования интересов и трудовых прав субъектов трудовых отношений в организациях [2. С. 22]. Регулирование социально-трудовых отношений осуществляется на федеральном, региональном, муниципальном, локальном уровнях на основе разработки и реализации региональных, отраслевых, территориальных соглашений, коллективных договоров, заключение которых способствует повышению эффективности защиты трудовых прав и достижению баланса интересов работников и работодателей.

Важнейшими показателями регулирования социально-трудовых отношений являются количество и качество заключаемых соглашений, уровень охвата ими работников, объемы социальных гарантий. По состоянию на 1 января 2013 г. в РФ действовало 55 отраслевых соглашений, заключенных на федеральном уровне социального партнерства. Действие соглашений распространялось на 75% организаций электроэнергетики, нефтедобычи и нефтепереработки, горно-металлургического комплекса, машиностроения, строительства, транспорта и связи, лесного хозяйства и т. д., где трудится более 46 млн человек, что

составляет около 62% от числа занятых в РФ. В настоящее время в России заключено более 233,3 тыс. коллективных договоров, в том числе в субъектах малого предпринимательства — 36,9 тыс. Количество коллективных договоров, прошедших уведомительную регистрацию, в целом по РФ — 206 тыс. Коллективными договорами охвачено 27,9 млн человек, что составляет 63% общей численности работников, занятых в реальном секторе экономики [3]. Соблюдение социальными партнерами взятых на себя обязательств также является важным показателем эффективности социального партнерства.

Для достижения целей и задач инновационного развития требуется смещение акцентов проводимой экономической политики в сторону мер, ориентированных на стимулирование внедрения инноваций, развитие трудовых ресурсов и повышение качества рабочей силы, развитие институтов рынка труда и повышение эффективности его функционирования. Важнейшей задачей становится совершенствование социально-трудовых отношений, предусматривающее создание условий и стимулов усиления гибкости рынка труда, увеличения заработной платы как главного регулятора рыночного инструмента государства в содействии эффективной занятости, повышение квалификации работников, увеличение способности рабочих гибко реагировать на непрерывные изменения требований, предъявляемых к уровню их квалификации.

Исследования отечественных ученых-экономистов показывают: в России не будет инновационной экономики до тех пор, пока существенно не изменится внешняя и внутренняя среда организаций. Если большинство организаций может сравнительно благополучно существовать, не утруждая себя инновационной деятельностью, если персонал организаций не заинтересован в инновациях, в более полном использовании человеческого капитала, творческих и профессиональных резервов, следовательно, отсутствуют условия для перехода на инновационный путь развития.

Анализ складывающихся социально-трудовых отношений имеет принципиальное значение, так как именно в его рамках закладываются существенные основы социальной стабилизации. В силу этого обстоятельства необходимо изучение соответствующих процессов, учитывающих кардинальные изменения в сфере социально-трудовых отношений.

Анализ системы регулирования социально-трудовых отношений показывает, что

на федеральном, региональном, муниципальном уровнях пока не сложилась система управления инновационной активностью субъектов социально-трудовых отношений. Существующая в настоящее время система трудовых и социально-трудовых отношений не стимулирует инновационную активность работников и ведет к недооценке роли инноваций в конкурентной борьбе со стороны предпринимателей и органов власти.

С целью оценки инновационного потенциала социально-трудовых отношений нами были проанализированы действующие соглашения между субъектами социального партнерства на федеральном и региональном уровнях для выявления наличия в них обязательств субъектов социального партнерства по внедрению инноваций. Это имеет особую важность в связи с тем, что содержание генерального, отраслевого, регионального и других видов соглашений, распространяющихся на организацию и договоренности, достигнутые на более высоких уровнях социального партнерства, — это основа для разработки содержания коллективного договора на локальном уровне. Соглашение — правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения и связанные с ними экономические отношения между работниками, работодателями, органами власти, а также определяющий права, обязанности и ответственность сторон социального партнерства.

В Генеральном соглашении между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством РФ на 2011–2013 гг. (далее — Генеральное соглашение) содержатся обязательства сторон — субъектов социального партнерства: «...содействовать возвращению на траекторию устойчивого экономического роста и повышению конкурентоспособности экономики, в том числе путем... содействия модернизации отраслей экономики; перехода от модели сырьевой экономики к инновационной модели развития; внедрения эффективных механизмов стимулирования инвестиций и инноваций; развития высокотехнологичных и инфраструктурных отраслей экономики» [3].

В плане мероприятий Правительства РФ по реализации Генерального соглашения содержатся мероприятия по содействию модернизации отраслей экономики, переходу от модели сырьевой экономики к инновационной модели развития, внедрению эффективных механизмов стимулирования инвестиций и инноваций, развития высокотехнологичных и инфраструктурных отраслей экономики.

Анализ региональных трехсторонних соглашений между региональными органами власти, региональными объединениями профсоюзов и региональными объединениями работодателей субъектов Уральского федерального округа показал, что в региональных соглашениях четырех субъектов из шести в той или иной мере содержатся обязательства сторон по внедрению инноваций и отсутствуют положения о внедрении инноваций в региональных трехсторонних соглашениях Курганской и Тюменской областей.

Обязательства сторон социального партнерства по «переходу на инновационный путь развития, поддержке инновационных проектов (в том числе реализуемых в технопарках), реализации мер модернизации экономики области» содержатся в региональном соглашении между объединением организаций профессиональных союзов «Федерация профсоюзов Челябинской области», челябинскими региональными объединениями работодателей «ПромАсс», «Союз промышленников и предпринимателей» и Правительством Челябинской области на 2011–2013 гг. [5]. В региональном трехстороннем соглашении Ямало-Ненецкого автономного округа стороны обязуются совместно создавать условия для инновационного обновления структуры экономики автономного округа, обеспечивающие ее динамичное развитие и повышение конкурентоспособности. В региональных трехсторонних соглашениях Свердловской области и Ханты-Мансийского автономного округа — Югры содержатся обязательства сторон содействовать экономическому росту и повышению конкурентоспособности продукции, в том числе путем внедрения эффективных механизмов привлечения инвестиций и стимулирования инноваций.

Органы государственной власти, как субъект системы социального партнерства, обязуются оказывать государственную поддержку при реализации инвестиционных и инновационных проектов организациям Свердловской области. Более широкие обязательства по поддержке инноваций у органов государственной власти Челябинской области: реализация мер по сохранению и развитию высокотехнологичных и наукоемких производств, конкурентоспособной продукции; разработка и реализация областной целевой программы «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области на 2013–2015 годы». Хотя региональное соглашение Тюменской области не содержит обязательств органов власти

поддерживать инновационные проекты, тем не менее, в области заключено и реализуется трехстороннее соглашение о содействии развитию инвестиционной и инновационной деятельности между правительством Тюменской области, Торгово-промышленной палатой РФ и Торгово-промышленной палатой Тюменской области. Обязательства сторон по внедрению инноваций, содержащиеся в региональных соглашениях Свердловской и Челябинской областей, представлены в таблице.

Только в двух региональных соглашениях субъектов Уральского федерального округа из шести содержатся обязательства сторон по адаптации системы профессионального образования к потребностям инновационного развития экономики. В региональном соглашении в Свердловской области предусмотрены меры социальной защиты работников, высвобождающихся или находящихся в сфере потенциального высвобождения, в связи с модернизацией производства, в том числе за счет упреждающих мероприятий для повышения профессиональной, территориальной мобильности данной категории работников.

В Соглашении о регулировании социально-трудовых отношений в сфере малого и среднего предпринимательства Свердловской области на 2013–2015 гг., заключенном между Федерацией профсоюзов Свердловской области, региональным объединением работодателей малого и среднего предпринимательства и Правительством Свердловской области стороны совместно:

- определяют в условиях дефицита трудовых ресурсов приоритеты в создании рабочих мест с акцентом на их качественные показатели более высокой квалификации и оплаты труда за счет опережающего развития высокотехнологичного бизнеса во всех видах экономической деятельности, предъявляющего спрос на трудовые ресурсы высокой квалификации;

- развивают в субъектах малого и среднего предпринимательства внутрипроизводственное обучение персонала, внедряют систему оценки персонала, основанную на определении компетентности работников и их способности гибко реагировать на непрерывные изменения требований, предъявляемых к уровню их квалификации;

- создают работникам, проходящим профессиональное обучение на производстве или обучающимся в учебных заведениях без отрыва от производства, необходимые условия для совмещения работы с обучением [7].

Обязательства сторон по внедрению инноваций в региональных соглашениях Свердловской и Челябинской областей

Региональное соглашение	Обязательства сторон по внедрению инноваций	Некоторые нормативные акты и областные целевые программы субъекта РФ
<p>Между Федерацией профсоюзов Свердловской области, региональным объединением работодателей «Свердловский областной союз промышленников и предпринимателей» и Правительством Свердловской области (на 2013–2014 гг.)</p>	<p>Стороны соглашения совместно содействуют экономическому росту и повышению конкурентоспособности продукции, в том числе путем внедрения эффективных механизмов привлечения инвестиций и стимулирования новаций; проведения структурных реформ и содействия модернизации отраслей экономики [6]. Работодатели и профсоюзы предусматривают в коллективных договорах мероприятия, направленные на обновление основных производственных фондов, обеспечивают разработку и реализацию планов по освоению новой техники и технологий. Продолжают реализацию инновационных образовательных программ в областных учреждениях профессионального образования, направленных на подготовку специалистов для предприятий, осуществляющих модернизацию производства [Там же]</p>	<p>Закон Свердловской области «О Свердловской областной трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений» Соглашение о сотрудничестве между Правительством Свердловской области, Советом ректоров высших учебных заведений Свердловской области и Свердловским областным союзом промышленников и предпринимателей</p>
<p>Между объединением организаций профессиональных союзов «Федерация профсоюзов Челябинской области», челябинскими региональными объединениями работодателей «ПромАсс», «Союз промышленников и предпринимателей» и Правительством Челябинской области (на 2011–2013 гг.)</p>	<p>В области экономической и финансовой политики стороны определяют приоритетными следующие направления: ...переход на инновационный путь развития, поддержку инновационных проектов, в том числе реализуемых в технопарках. Стороны совместно: способствуют росту производства, разрабатывают и внедряют рекомендации по повышению мотивации труда, возрождают системы трудового соперничества. Ежегодно организуют конкурсы профессионального мастерства по ведущим профессиям отраслей экономики. Осуществляют взаимодействие и стимулирование развития изобретательского и рационализаторского творчества. С целью обеспечения непрерывного профессионального развития кадров разрабатывают предложения по адаптации системы профессионального образования к потребностям инновационного развития экономики</p>	<p>Областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2011 и последующие годы Областная целевая программа «Развития малого и среднего предпринимательства Челябинской области» на 2012–2014 гг.</p>

Таким образом, важнейшей задачей развития социального партнерства на региональном уровне сегодня, по нашему мнению, становится создание такой системы социально-трудовых отношений, которая способствовала бы выработке региональной инновационной системы и обеспечивала комплексную поддержку инновационных проектов и инновационных

предприятий. Для этого необходимо включение в региональные трехсторонние соглашения обязательств сторон по поддержке инноваций, стимулированию развития изобретательского и рационализаторского творчества, разработке мероприятий по адаптации системы профессионального образования к потребностям инновационного развития экономики.

Анализ заключаемых отраслевых, территориальных соглашений на муниципальном уровне показал, что примерно в половине таких соглашений сторон социального партнерства содержатся обязательства по переходу на инновационный путь развития. Например, в территориальном соглашении между объединением профсоюзов, территориальным объединением работодателей Катав-Ивановского муниципального района Челябинской области «ПромАсс — Катав-Ивановск» и Администрацией Катав-Ивановского муниципального района Челябинской области на 2011–2013 гг. стороны определяют приоритетными следующие направления: переход на инновационный путь развития; поддержку инновационных проектов; привлечение капитала в экономику Катав-Ивановского муниципального района; реализацию мер по модернизации экономики Катав-Ивановского муниципального района [8].

Эффективность развития экономики региона, основанного на внедрении инновационных проектов, зависит от уровня инновационного потенциала социально-трудовой сферы местных организаций. Поэтому для регионов, выбирающих инновационный путь развития, особое значение приобретает комплексный анализ существующих и прогнозируемых проблем в области локальных, муниципальных и региональных социально-трудовых отношений в условиях перехода к инновационной экономике.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 дек. 2011 г. № 2227-р) [Электронный ресурс] // Гарант : информ.-правовой портал. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/>
2. Колмакова, И. Д. Регулирование социально-трудовых отношений в экономике России : монография / И. Д. Колмакова. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2005.
3. Министерство труда и социальной защиты РФ подготовило законопроект, направленный на совершенствование коллективно-переговорного процесса [Электронный ресурс] // Охрана труда в России : сайт. URL: <http://ohranatruda.ru/news/896/146776/>
4. Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2011–2013 годы [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : сайт. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156312/
5. Региональное соглашение между Объединением организаций профессиональных союзов «Федерация профсоюзов Челябинской области», Челябинскими региональными объединениями работодателей «ПРОМАСС», «Союз промышленников и предпринимателей» и Правительством Челябинской области на 2011–2013 годы [Электронный ресурс] // Союз промышленников и предпринимателей Челябинской области : сайт. URL: <http://sppchel.ru/trehstoronnyaya/>
6. Соглашение между Федерацией профсоюзов Свердловской области, Региональным объединением работодателей «Свердловский областной Союз промышленников и предпринимателей» и Правительством Свердловской области на 2013–2014 годы [Электронный ресурс] // Региональное законодательство : сайт. URL: <http://www.regionz.ru/index.php?ds=2085100>
7. Соглашение о регулировании социально-трудовых отношений в сфере малого и среднего предпринимательства Свердловской области на 2013–2015 годы [Электронный ресурс]. URL: http://www.fnpr.org/docs/Soglashenie_biznes.pdf
8. Территориальное соглашение между объединением профсоюзов, территориальным объединением работодателей Катав-Ивановского муниципального района Челябинской области «ПРОМАСС — Катав-Ивановск» и Администрацией Катав-Ивановского муниципального района Челябинской области на 2011–2013 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://yandex.ru/yandsearch?text>

В. Н. Казанчев, В. В. Неволina

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЗАРОЖДЕНИЕ БОРЬБЫ С НЕЙ В США

Рассматриваются процессы возникновения теневой экономики, происходившие в США в первой половине XX в., анализируются причины, вызвавшие эти процессы, формы их проявления. Рассматриваются основные типы теневого рынка, доказывається преимущество монопольного черного рынка, раскрываются особенности ценообразования в теневом секторе, а также соотношение цен на теневом и легальном рынках.

Ключевые слова: *теневая экономика, США, теневой и легальный рынок.*

Проблема противодействия теневой экономике актуальна на сегодняшний день и будет актуальна в ближайшем будущем. Поэтому изучение исторического опыта в этом плане весьма важно для поиска эффективных путей противодействия теневой экономике.

В литературе встречаются различные, порой противоречащие друг другу определения этого понятия. По нашему мнению, теневая экономика — это разветвленная, всепроникающая и всеобъемлющая система взаимосвязанных экономических отношений, которые имеют место вне рамок действующих законов и недоступны прямому и регулярному статистическому учету, налоговому контролю.

На основании этого все определения теневой экономики можно подразделить по следующим составным элементам:

- 1) скрывающаяся экономическая деятельность (то есть деятельность, которая умышленно не учитывается);
- 2) неучитываемая деятельность (учитывается неумышленно);
- 3) фиктивная деятельность (представляет собой подтасовку фактов, создавая огромный объем на бумаге);
- 4) криминальная (этот сектор скрывается полностью, поскольку его товар нелегален).

Существование и функционирование теневой экономики неизбежно ведет к появлению черного рынка. Черный рынок — это совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями товаров и услуг, складывающаяся в нарушение действующего законодательства. Он является одним из атрибутов теневой экономики и возникает, как правило, в тех сферах, где существует жесткое административное регулирование экономической деятельности со стороны государства, а также при продаже запрещенных

товаров и услуг. Черный рынок можно разделить на два подтипа: 1) рынок легальных товаров, произведенных нелегально; 2) рынок нелегальных товаров.

В 1919 г. была принята девятнадцатая поправка к Конституции США, согласно которой в стране запрещались производство, продажа и покупка алкогольной продукции. Поправка была отменена в 1933 г., то есть просуществовала не так уж долго, но именно она сыграла решающую роль в появлении разветвленной системы теневых рынков под контролем у мафии.

До 1919 г. экономическая политика в США была крайне либеральной, то есть основной причины развития черных рынков (госконтроль над экономикой) в США не было. Кроме того, девятнадцатая поправка была встречена местными властями без понимания. Именно поэтому бутлегеры (нелегальные производители алкоголя) получили у них фактически официальную поддержку. Кроме того, здесь следует учитывать и тот факт, что до 1933 г. в США не существовало официальной политики занятости, а Великая депрессия многих оставила без работы. Эти факторы превратили небольшие национальные банды в действительно организованные преступные группировки (ОПГ). Но до 1919 г. существовала лишь одна предпосылка для возникновения теневой экономики — неконтролируемость. В годы Великой депрессии экономика США пострадала больше других. Политика президента Ф. Рузвельта, так называемый «Новый курс», была основана на увеличении государственного вмешательства в экономические процессы. Нельзя не признать, что при всей своей прогрессивности она привела к увеличению объема теневых рынков. Возникшие национальные и наднациональные ОПГ смогли переключиться с торговли алкоголем на другие преступные деяния.

Кроме того, государству было выгодно существование крупных ОПГ, потому что фактически они поддерживали «порядок на улице». Так было создано «государство в государстве» — со своими законами, правилами, обычаями и традициями.

Прежде чем попытаться описать экономические и административные методы борьбы с криминальным сектором экономики и предпринимаемые меры учета теневого сектора, надо выяснить, почему до 1940–50-х гг. эти процессы фактически отсутствовали. Соединенные Штаты можно представить как федерацию отдельных государств, что не позволяет, например, полицейским одного штата действовать в другом и порождает достаточно много других подобных противоречий. Для их разрешения и был создан общенациональный орган — Бюро расследований (впоследствии Федеральное бюро расследований — ФБР). На момент создания бюро имело своей целью борьбу с небольшими бандами грабителей на Среднем Западе. Кроме того, до прихода Э. Гувера на пост директора ФБР структура этой организации была излишне бюрократизирована. Также имели место слияние преступности и власти, существовало мнение, что крупные ОПГ «лучше» мелких.

Возникновение и становление теневого сектора экономики США не могло остаться вне заинтересованности экономической науки. Достаточно много внимания этим вопросам уделил в своих исследованиях лауреат Нобелевской премии по экономике Д. Бьюкенен, который считает, что монополия в производстве обычных товаров и услуг социально неэффективна, поскольку сокращает предложение [1]. Поэтому она социально нежелательна. Напротив, монополия в предложении «плохих» товаров может быть социально желательной. Следовательно, монополия организации преступности предпочтительнее конкурентной, так как сокращает общий выпуск социально нежелательных товаров.

Кроме того, Бьюкенен предложил графическую форму соотношения преступной и правоохранительной деятельности (рис. 1).

Уточняя смысл кривой C , Бьюкенен указывает, что «для любого наблюдаемого уровня усилий по защите правопорядка уровень инвестиций в преступность будет производным. Это результат частного и независимого поведения многих лиц, потенциальных преступников, и здесь не подразумевается, что их поведение сознательно кем-либо

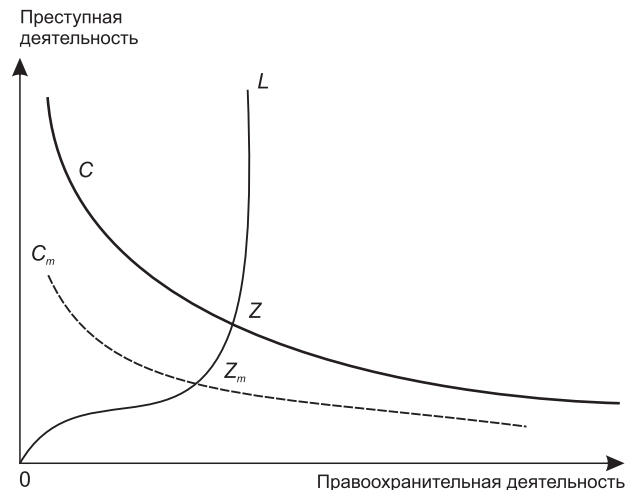


Рис. 1. Взаимосвязь ресурсов, вкладываемых в преступную и правоохранительную деятельность; L — «законодательная реакция»; C — «криминальная реакция» в условиях конкуренции

контролируется. Следовательно, мы можем определить кривую C как «конкурентную», если предполагаем, что вступление в криминальную деятельность открыто и что это производство не находится под централизованным контролем, не картелировано, не монополизировано» [1].

Рассматривая взаимосвязь «законодательной реакции» и «криминальной реакции» в условиях конкуренции, можно заметить, что система стремится к положению стабильного равновесия в точке Z . В этой точке «общественный спрос на инвестиции в правовую защиту хорошо приспособлен к уровню инвестиций в преступность; ...преступное производство находится в равновесии с противостоящими усилиями по правовой защите». Равновесие стабильно, и если внешние силы сдвинут систему из равновесного состояния Z , механизм реакции будет стремиться вернуть систему в новое равновесие.

Для дальнейшего рассмотрения теории теневой экономики нужно разделить все преступления на «преступления без жертв», то есть те, в которых условная жертва не считает себя таковой (пример — торговля наркотиками), и «преступления с жертвами» — когда есть жертва (пример — кража).

Рассмотрим первый тип криминального производства. При конкурентной организации производство будет развиваться, пока затраты — цена выпуска («зарботная плата») — ниже предельной стоимости продукта (MVP). Условие конкурентного равновесия записывается следующим образом:

$$W = MWP = MPP \cdot MR \quad W = MWP = MPP \cdot P,$$

где W — заработная плата;

MPP — предельный физический продукт труда;

P — цена товара.

Согласно теории ценообразования при замене конкуренции монополией новое условие равновесия принимает следующую форму:

$$W = MWP = MPP \cdot MR,$$

где MR — предельный доход.

Именно предельный доход заменяет цену выпуска как элемент формулы предельной стоимости продукта. Отсюда очевидно, что для монополиста выгодно сокращать общий выпуск до уровня ниже того, который бы наблюдался при конкуренции. Этот эффект цен выпуска есть первый из трех аргументов в защиту эффективной монополизации первого типа криминального производства.

Данный эффект не может наблюдаться при втором типе преступной деятельности, где нет согласия между продавцами и покупателями. Монопольный контроль при втором типе (например, при организации квартирных краж) не предполагает повышения цен. «Выпуск» здесь зависит только от ценности украденного. Потенциальный монополист в этом производстве будет в том же положении, что и участник открытой конкурентной структуры.

Другой эффект монополизма — эффект цен затрат — характерен для обоих типов криминальной деятельности, и он также заставляет монополиста сокращать совокупное предложение до уровня более низкого, чем при открытой конкуренции. Если мы предполагаем, что используемые преступниками ресурсы не специализированы (не дают дифференциальной ренты), то расширение выпуска увеличивает цены затрат. Если монополист (точнее, монополист) не может использовать дискриминацию по отношению к владельцам специализированных ресурсов, он будет интенсивно сокращать совокупные затраты ресурсов (и совокупный выпуск) до уровня ниже наблюдаемого при конкурентной организации.

Третий аргумент в пользу монополизации также относится к обоим типам криминальной деятельности. Речь идет о способности потенциального монополиста вести себя по отношению к защитникам правопорядка так, что результат монополизированного преступного бизнеса отличается от результата конкурентного бизнеса. Когда кривая L стремится к вертикали, показывая,

что «законодательная реакция» перестает откликаться на изменение уровня инвестиций в преступность, монопольная ситуация идентична конкурентной. Однако при иных конфигурациях стратегическое поведение монополиста, с учетом ожидаемой «правоохранительной реакции», будет порождать более низкий уровень преступности, чем тот, который предсказан для конкурентной организации. Этот эффект автор называет «интернационализацией внешних эффектов».

Для выделения этого эффекта предположим, что «выпуск» в криминальном производстве происходит в условиях полной конкуренции и затраты осуществляются при постоянных ценах предложения (то есть производители являются ценополучателями на рынках затрат и выпуска). Следовательно, средние издержки вступления в преступный бизнес будут расти с расширением производства.

Рост издержек будет прямо зависеть от формы кривой L , то есть от реакции общества на общий уровень преступности. Этот эффект заключается в росте средних издержек на единицу криминального выпуска или в снижении предельной (и средней) производительности затрат на преступление. Кривая предложения в криминальном производстве наклонится вниз, несмотря на нашу предпосылку о неизменности цен затрат. Индивидуальные фирмы при конкурентной организации производства не учитывают этого влияния роста производства на средние издержки. Именно в существовании этой вызванной защитой правопорядка экстерналии неэкономичности заключен третий аргумент в защиту монополизации. Замена конкуренции монополией влияет на интернализацию неэкономичности. Монополист может учитывать взаимосвязь среднего производственного выпуска и ожидаемой «законодательной реакции», и он может регулировать весь производственный выпуск таким образом, чтобы получаемая им прибыль была выше, чем при конкуренции.

Оба эффекта — вызванный ценой и вызванный защитой правопорядка — действуют в одном направлении и обеспечивают рациональному монополисту удобную возможность укреплять доходы путем сокращения выпуска до уровня, ниже конкурентного. При любом заданном уровне защиты правопорядка мы можем, следовательно, предсказать, что монопольный выпуск будет опускаться ниже конкурентного.

На рисунке монопольный выпуск (как функция от усилий по защите порядка) показан кривой

C_m , которая лежит ниже кривой C . Состояние равновесия при монопольном контроле над криминальным производством показано точкой Z_m . Положение Z_m , несомненно, предпочтительнее для общества, чем положение Z . Уровень преступности ниже, и это должно оцениваться положительно. Более того, при Z_m совокупные усилия на защиту порядка ниже, чем при Z . Ресурсы, отвлекаемые ранее на правоохранительную деятельность, теперь могут быть высвобождены для производства других товаров и услуг.

В общем и целом до конца Второй мировой войны правительство США не могло, да и не хотело, бороться с теневой экономикой. Эту ситуацию можно охарактеризовать выражением «ни войны, ни мира». После войны ситуация несколько изменилась. Мафиозные структуры, которые до этого были относительно стабильны, начали внутренние междоусобные войны, связанные с конфликтом поколений, так как «стариками» не хотели заниматься наркотиками. Из-за этого мафия позволила произойти нескольким крупным акциям, которые привлекли внимание общественности. И в 1951 г. Сенат США фактически объявил войну мафии. Кроме того, в 1947 г. американским экономистом К. Боулдингом была выдвинута теория «черных рынков» [1], которая звучит следующим образом:

1) максимальная цена (легального рынка) устанавливается государством ниже равновесной цены, по которой товар может быть легально продан, и в этом случае на легальном рынке создается дефицит;

2) легальный рынок предлагает то количество товаров, которое предлагалось бы на свободном рынке по регулируемой цене, и это количество распределяется между потребителями в соответствии с определенной формой рacionamento;

3) установлены штрафы как для покупателей, так и для продавцов, которые торгуют по ценам выше легального максимума (именно такую торговлю К. Боулдинг и называет черным рынком).

При этом ценообразование на черном рынке во многом зависит от политики на официальном рынке, так же, как и в области наказания за действия на черном рынке. Так, например, если государство контролирует цену (на алкоголь, табак, импортные товары) и сознательно ее завышает и/или если повышается ответственность покупателя за использование черного рынка, это приводит к снижению цен до уровня ниже рыночных. И, соответственно, наоборот, если государство

устанавливает предельную цену (на лекарства, продукты), и/или снижает рыночное предложение, и/или усложняет возможность легально получить товар, например путем получения лицензий на покупку (оружия, сильнодействующих лекарств), и/или увеличивает ответственность продавцов, это повышает цену на черном рынке до уровня выше рыночной, так как снижение цен ниже рыночной снижает предложение, а повышение ответственности продавца повышает его издержки. Эти положения можно проиллюстрировать графиком (рис. 2).

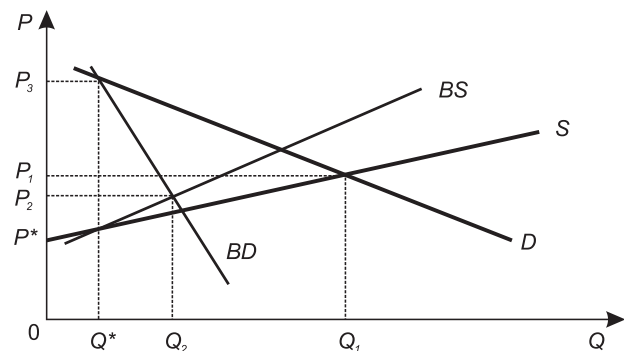


Рис. 2. Ценообразование на черном рынке: D и S — спрос и предложение на обычном рынке; Q^* — количество товара, которое будет реализовано по назначенной правительством цене P^* ; BD и BS соответствуют спросу и предложению на черном рынке; цена черного рынка P_2 ниже цены свободного рынка P_1

Таким образом, анализируя историю теневого сектора данного периода, можно сделать следующие выводы:

1. Теневой сектор порождает излишний государственный контроль в области рынков и отсутствие контроля занятости.

2. Государство и организованная преступность могут мирно сосуществовать только тогда, когда ОПГ берут на себя часть полицейских функций.

Список литературы

1. Экономическая теория преступлений и наказаний : интернет-журн. [Электронный ресурс] // Центр по изучению нелегальной экономической деятельности : сайт. URL: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/index.shtml>
2. Фролова, Е. А. Экономические основы социальной ответственности бизнеса / Е. А. Фролова // Вестн. Том. гос. пед. ун-та. 2011. Вып. 12. С. 66–70.
3. Фролова, Е. А. Социальная ответственность бизнеса в России / Е. А. Фролова // Вестн. Том. гос. пед. ун-та. 2005. Вып. 5. С. 61–65.

А. В. Селиверстова, И. Ю. Кудрявцева, Е. С. Ткач

«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО» — ЭФФЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Обосновывается необходимость совершенствования инновационной инфраструктуры отечественной экономики через механизм сетевых взаимодействий образовательных учреждений и работодателей посредством проектов стратегического партнерства. Изучаются различные формы взаимодействия работодателей-партнеров с образовательными учреждениями. Рассматриваются особенности реализации проекта стратегического партнерства на примере опыта кафедры учета и финансов Челябинского государственного университета.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, сетевые взаимодействия, стратегическое партнерство, эффективная модель.

Основные цели долгосрочного развития Российской Федерации связаны с обеспечением высокого уровня благосостояния граждан и усилением авторитета страны на мировой финансовой и политической арене. Для достижения столь амбициозных, но вполне реализуемых целей необходим «переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития» [1].

Масштабность предстоящих преобразований предполагает повышение инновационной активности во всех сферах экономической деятельности, наращивание государственной поддержки на всех уровнях бюджетной системы РФ.

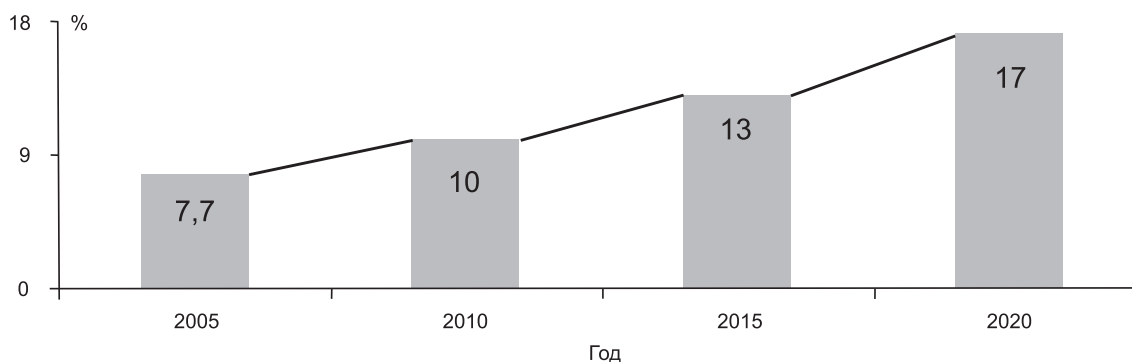
Неслучайно в 2011 г. в качестве основного программного документа, наметившего траекторию реформирования до 2020 г., была принята Инновационная стратегия РФ, определившая цель, задачи и перспективы дальнейшего развития страны.

Аналогичные стратегии были приняты в большинстве субъектов РФ, в том числе

в Челябинской области, где ключевым ориентиром оценки результативности грядущих преобразований определена доля инновационной продукции в валовом региональном продукте (рисунки) [2].

Инновационные преобразования требуют объемных финансовых вливаний. Для привлечения в инновационную сферу зарубежных и отечественных инвесторов, а также увеличения собственных средств экономических субъектов на научные исследования и разработки в регионе реализуется целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» (табл. 1).

На фоне роста доходов консолидированного бюджета Челябинской области в период с 2005 по 2012 г. в 2,8 раза более чем шестикратное увеличение объема финансирования инновационной деятельности свидетельствует о повышении значимости задач реализации инновационной политики в указанный период.



Прогноз доли инновационной продукции в валовом региональном продукте Челябинской области

Таблица 1

**Фактический объем целевого финансирования инновационной деятельности
в Челябинской области в период с 2005 по 2012 год, млн р.**

Показатель	Год							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем финансирования областных целевых программ развития инновационной деятельности в Челябинской области	10,4	33,7	29,5	289,7	20,0	38,0	60,0	62,0
В том числе из федерального бюджета	—	—	—	120,0	—	18,0	30,0	42,0

Источник: Стратегия развития инновационной деятельности в Челябинской области до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: <http://pravmin74.ru>

Одним из главных направлений инновационной стратегии является развитие инновационной инфраструктуры, которая представляет собой совокупность субъектов, институтов, условий, средств, ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности.

Высшее профессиональное образование — важнейший инфраструктурный институт инновационной сферы — переживает в настоящий момент активную фазу реформирования и модернизации. Совершенствуются научно-педагогический, учебно-методический, организационный, правовой, финансово-экономический, кадровый, материально-технический аспекты деятельности высшей школы.

Вводятся новые образовательные стандарты высшего профессионального образования, отвечающие требованиям подготовки кадров, обладающих динамическим профессионализмом как интегративным качеством, совокупностью профессионально-образовательных способностей, обеспечивающих «универсальность» работника. Современные специалисты должны быть профессионально мобильными, ответственными, инициативными, способными планировать, организовывать, выполнять и контролировать свою работу.

В основу формирования образовательной модели, предусмотренной новыми федеральными государственными образовательными стандартами, положен модульно-компетентностный подход. При таком подходе внимание концентрируется на результатах обучения, в качестве которых рассматриваются не сумма знаний, умений и навыков, а способности человека успешно действовать в различных ситуациях. В образовании понятие компетенции включает в себя, наряду со знаниями, умениями и навыками, совокупность взаимосвязанных качеств личности (мотивационно-ценностных, когнитивных, мировоззренческих, коммуникативных), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов.

Реализация указанного подхода возможна лишь при активном участии работодателей в образовательном процессе и использовании сетевых способов взаимодействия.

Сетевые взаимодействия, как форма проявления интегративных процессов в современном обществе, представляют собой добровольные взаимодействия между субъектами, направленные на достижение общих целей, обеспечивающие возрастание эффективности деятельности в результате консолидации ее участников.

Одной из форм проявления сетевых взаимодействий в сфере образования является стратегическое партнерство.

Существуют разные подходы к определению стратегического партнерства. По мнению Ю. П. Куликовой, под стратегическим партнерством в сфере профессионального образования следует понимать особую форму взаимодействия высшего образовательного учреждения со своими стратегическими партнерами [3].

Н. Д. Гуськова и И. Н. Краковская, рассматривая особенности стратегического взаимодействия в высшей школе, выделяют следующие его направления: партнерство между структурами высшего профессионального образования (горизонтальная интеграция); партнерство с органами государственной власти, общественными организациями, бизнес-сообществами (вертикальная интеграция). Изучая базовые принципы формирования и развития стратегического партнерства, указанные авторы отмечают необходимость соответствия партнерских отношений требованиям законодательства [4].

Соблюдение данного принципа в ходе исследования потребовало проведения анализа соответствующей законодательной базы. Он позволил сделать вывод о том, что стратегическое партнерство является приоритетным направлением инфраструктурных преобразований в сфере образования (табл. 2).

Таблица 2

Особенности отражения в законодательстве стратегического партнерства образовательных учреждений и работодателей

Название документа	Содержание документа (цитата)
<i>На федеральном уровне</i>	
Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»	Сетевая форма реализации образовательных программ представляет собой реализацию образовательных программ организацией, осуществляющей образовательную деятельность, совместно с иными организациями, осуществляющими образовательную деятельность, в том числе иностранными, посредством сетевого взаимодействия
Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 гг.	Задачи государственной программы: ...формирование гибкой, подотчетной обществу системы непрерывного профессионального образования... посредством: повышения роли работодателей и государственно-частного партнерства в развитии профессионального образования; радикального обновления методов и технологий обучения
Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 гг.	Целью программы является обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации. При выполнении программы... будут обеспечены: кооперирование учреждений профессионального образования с внешней средой для формирования устойчивых двусторонних связей по трудоустройству выпускников и поддержанию процессов непрерывного образования для сотрудников предприятий...
Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.	Приоритетом в образовании станет реструктуризация сектора высшего образования... углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями...
<i>На уровне субъекта РФ</i>	
Областная целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Челябинской области» на 2013–2015 гг.	Цель государственной программы — создание благоприятных условий для динамичного развития инновационной деятельности. Основные задачи государственной программы: содействие сотрудничеству инновационных предприятий с федеральными институтами развития; формирование эффективной системы подготовки специалистов в инновационной сфере. Для решения задач необходимо обеспечить эффективное взаимодействие органов государственной власти, научных организаций, организаций инновационной инфраструктуры, субъектов инновационной деятельности
Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе [5]	Требования стандарта: ...наличие в образовательных учреждениях региона образовательных программ, разработанных с участием хозяйствующих субъектов, которые направлены на удовлетворение потребностей новых производств; наличие механизмов подготовки кадров, востребованных инвесторами

В целях реализации основных положений Закона «Об образовании в Российской Федерации», инновационной стратегии России до 2020 г. и других перечисленных выше документов в Челябинском государственном университете кафедрой учета и финансов экономического факультета был инициирован проект

«Стратегическое партнерство — эффективная модель сетевого взаимодействия образовательного учреждения и работодателя».

Как и любое другое важное начинание, проект в области образования требует четкой формулировки целей и задач, что обеспечит его успешную реализацию.

Целью данного проекта является разработка механизма применения гибкой системы формирования компетенций выпускников при реализации образовательных программ подготовки бакалавров, специалистов и магистров на основе использования сетевых форм взаимодействия с работодателями, базирующихся на стратегическом партнерстве.

Для достижения указанной цели необходимо при реализации проекта решить следующие задачи:

- разработать совместно с работодателями базовый (эталонный) перечень навыков, компетенций выпускника для соответствующей отрасли экономики;

- разработать механизм взаимодействия в учебном процессе преподавателей университета и практиков на основе дуального обучения;

- разработать учебно-методическое обеспечение для проведения «партнерских» занятий.

На основе опыта, полученного в ходе реализации проекта, были выявлены два основных возможных направления участия работодателей-партнеров в деятельности образовательного учреждения.

Во-первых, интеграция в общий образовательный процесс через различные формы сетевого взаимодействия, обеспечение непосредственного участия в разработке дополнительных профессиональных компетенций, требуемых выпускнику для успешной карьеры на предприятии.

Во-вторых, формирование индивидуальных траекторий обучающихся (определение индивидуального набора учебных дисциплин в рамках кредитно-модульной технологии, реализуемых в виде дисциплин по выбору; возможность введения дополнительных дисциплин, не предусмотренных в основной образовательной программе, но реализуемых вузом по заказу работодателя-партнера; определение количества и направлений стажировок, необходимых студенту в ходе обучения, и др.).

Каждое из направлений реализуется на основе комплексной программы, представляющей собой результат совместного труда работодателя-партнера и кафедры-разработчика.

Рассматриваемый проект отличается рядом специфических особенностей, позволяющих говорить о его новизне:

1. Обучение в соответствии с индивидуальными образовательными траекториями, позволяющее максимально точно учесть интересы работодателей-партнеров при подготовке

востребованных ими выпускников. Индивидуальный подбор будущих сотрудников с учетом основных заданных качеств и особенностей. Дальнейшее их воспитание и обучение на базе образовательного учреждения. Формирование комплекса дополнительных, необходимых на конкретном рабочем месте профессиональных компетенций посредством стажировок, практик, деловых игр. Проведение научных исследований, в том числе предусмотренных учебной программой, на базе работодателя-партнера с целью выявления проблем и путей их решения применительно к данному конкретному предприятию.

2. Активное использование (в том числе при реализации индивидуальных образовательных траекторий), дистанционных технологий, позволяющих реализовать взаимодействия партнеров посредством удаленного доступа. Данные технологии обеспечивают интеграцию различных форм сетевого взаимодействия в образовательный процесс без ущерба основной деятельности партнеров, а также способствуют наиболее рациональному использованию временного ресурса как работодателями, так и образовательными учреждениями.

В ходе реализации проекта возможно возникновение тех или иных видов риска.

1. *Организационные и управленческие риски.* Их устранение возможно за счет организации единого координационного органа по реализации проекта, обеспечения постоянного и оперативного мониторинга его реализации, а также за счет корректировки программы на основе анализа данных мониторинга.

2. *Социальные риски* могут возникнуть в силу ретроградности общественного мышления, в результате сопоставления вновь вводимых и традиционных форм обучения. Минимизация такого вида риска возможна за счет демонстрирования в средствах массовой информации положительных результатов, достигнутых в результате реализации проекта.

Успех проекта определяется его результативностью для вуза, работодателя-партнера и общества в целом.

Предполагаемые результаты реализации проекта для общества и работодателей заключаются в следующем:

- общественность (родители, работодатели, местное бизнес-сообщество) будет непосредственно включена в управление образовательными процессами и оценивания качества образования;

– повысится удовлетворенность качеством образовательных услуг;

– обучающимся будет доступна полная и объективная информация об образовательных организациях, содержании и качестве их программ (услуг), эффективная обратная связь с органами, осуществляющими управление в сфере образования;

– работодатели будут участвовать в формировании кадров, обладающих необходимыми актуальными компетенциями, с позитивными трудовыми установками, с опытом практической деятельности, практико-ориентированных.

Кроме того, в случае успешной реализации проект будет иметь положительные результаты и для студентов:

– повысится их мотивация в процессе обучения, поскольку в экономике сформируются более высокие требования к компетенциям выпускников, вследствие чего запустится механизм стимулирования качественного обучения;

– каждый студент, обучающийся по приоритетным направлениям подготовки, будет проходить практику на предприятиях (в организациях) — лидерах реального сектора экономики и получит возможность трудоустройства по специальности, направлению и профилю;

– для всех студентов на старших курсах бакалавриата и в магистратуре будет обеспечена возможность участвовать в исследованиях и разработках по заказу предприятий.

Таким образом, предлагаемый в данной статье проект демонстрирует широкие возможности применения механизма сетевых взаимодействий работодателей и образовательных учреждений посредством стратегического партнерства.

Реализация подобных проектов, несомненно, будет способствовать решению основных задач государства в сфере инноваций, интеграции передовых технологий в образовательный процесс, модернизации образовательной среды и совершенствованию инновационной инфраструктуры.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 дек. 2011 г. № 2227-р) [Электронный ресурс] // Гарант : информ.-правовой портал. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/>

2. Стратегия развития инновационной деятельности в Челябинской области до 2020 года (утв. распоряжением Правительства Челяб. обл. от 12 окт. 2012 г. № 260-рп) [Электронный ресурс] // Правительство Челябинской области : офиц. сайт. URL: <http://pravmin74.ru/npa/rasporyazhenie-pravitelstva-chelyabinskoy-oblasti-ot-12-oktyabrya-2012-goda-no-260-rp-ob>

3. Куликова, Ю. П. Необходимость создания многофункциональных инновационных структур в системе высшего образования / Ю. П. Куликова // Альм. соврем. науки и образования. 2012. № 6. С. 91–93.

4. Гуськова, Н. Д. Стратегическое партнерство вуза: принципы формирования и развития / Н. Д. Гуськова, И. Н. Краковская // Высш. образование в России. 2013. № 7. С. 95–98.

5. Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе [Электронный ресурс]. URL: http://www.asi.ru/asi_in_regions/Standart.pdf

ПРОФСОЮЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МОТИВАТОРЫ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ

Активное участие в профсоюзной деятельности мотивирует работника, работодателя и государство к увеличению личного дохода. В статье раскрывается влияние профсоюзного движения на систему формирования доходов работников отдельного предприятия, региона. Рассматриваются механизмы взаимодействия сторон социального партнерства.

Ключевые слова: профсоюзное движение, социальное партнерство, мотиваторы личных доходов.

Любой труд должен быть вознагражден. Неслучайно в Священном писании сказано: «Ибо трудящийся достоин награды своей за труды свои...» Термин «доход» в новом экономическом словаре определяется как денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности за определенный период времени [5]. Вознаграждение — это мотиватор, который подталкивает человека делать свою работу. Вознаграждение может быть как материальным, так и моральным [2]. И порой не совсем ясно, какой вариант предпочтительнее. Словарь русских синонимов к слову «доход» приводит значительное множество вариантов, одним из которых является «выгода». Соответственно личный доход — личная выгода.

Большой экономический словарь определяет личный доход как денежный доход работника, складывающийся из заработной платы и дополнительных платежей, до вычета налогов [2]. Таким образом, с одной стороны, личный доход охватывает все виды материального вознаграждения работника: различные премии, доплаты, надбавки и социальные льготы, начисленные в денежной и натуральной формах. С другой стороны, личный доход конечного объекта — это его личная выгода как составляющая морального удовлетворения.

Взаимоотношения между работником и работодателем в рамках какого-то конкретного предприятия или организации в условиях рыночной экономики в большинстве случаев меркантильны, то есть работодатель ставит условия материального вознаграждения работника за его труд. Работник понимает, что получает вознаграждение за свой труд — труд, который приносит предприятию, в лице работодателя, прибыль. Почему работник не получает от прибыли ничего? Ведь там есть и его труд. По этой причине работник старается продать свой труд дороже.

В современных рыночных условиях работник имеет возможность выбрать более комфортное рабочее место, возможность дополнительного развития собственных знаний и навыков за счет тренингов, качественно организованные безопасные условия труда, дополнительные материальные компенсации, предусмотренные для сотрудников данного предприятия. Удовлетворенность одной заработной платой зависит от баланса между ожидаемым и реально полученным вознаграждением, и какая бы ни была зарплата, через некоторое время она перестает удовлетворять человека. В то же время люди хотят получать больше личного дохода за свой труд, чтобы изменить качество жизни, увеличить уровень безопасности и комфорта. Назовем это социальными бонусами.

Работодатели, в свою очередь, создают условия труда, так как они заинтересованы в том, чтобы работники приносили доход предприятию, но при этом не готовы тратить «лишнюю копейку» из прибыли на эти социальные бонусы. Кажется, все просто: работник продает, работодатель покупает, сошлись на цене — и точка. Но это не совсем так. Рассмотрим ситуацию, в которой работник выбирает себе работодателя. При прочих равных условиях — заработной плате, территориальной доступности, условиях самой работы — работодатели предлагают разные социальные бонусы. И, естественно, работник будет выбирать себе того работодателя, у которого он сможет получить максимальное количество таких социальных бонусов — то есть максимальный личный доход, максимальное вознаграждение.

По данным официальной статистики, уровень безработицы в стране остается высоким. Численность экономически активного населения в возрасте 15–72 лет (занятые + безработные) в июле 2012 г. по сибирскому Федеральному округу составила 10 218,2 тыс. человек, из них занятых было 9498,3 тыс. человек; по Новосибирской

области — 1443,9 тыс. человек, из которых заняты 1368,3 тыс. человек. Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) составляет 65,8%, уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) составляет 5,2%. Для сравнения, в целом по России уровень занятости составляет всего 65,1%, уровень безработицы — 5,4% [6].

Порой безработицу пытаются связать с уровнем заработной платы прямо пропорционально: чем выше заработная плата, тем выше издержки производства, соответственно спрос на труд снижается и безработица растет. Но есть и другое мнение: чем выше заработная плата и иные доходы трудящихся, тем выше покупательный спрос на рынке товаров и услуг. Чем выше спрос, тем выше емкость внутреннего рынка; увеличение емкости рынка является стимулирующим фактором для капитальных вложений, в свою очередь инвестиционная активность ведет к росту занятости и сокращению безработицы [7]. Вот суровая реальная действительность современной экономики Российской Федерации, в которой верное решение возможно найти только в компромиссе.

Но кто кроме работодателя будет формировать активную социальную среду в организации, сформировывать и обговаривать социальные бонусы; кто больше самого работника знает о производственном процессе? Из мировой истории в целом и истории России в частности мы знаем, что связующим звеном между работодателем и работником являются профсоюзы.

История профсоюзов в России насчитывает уже более века. Рассмотрев наиболее значимые этапы развития профсоюзного движения, можно сделать вывод: профсоюзное движение — это процесс создания, деятельности и развития профсоюзных организаций, защищающих права работников [5]. Изначально формируясь из самих работников и защищая права работников на получение материального вознаграждения, достойного труду, затрачиваемому работником, впоследствии профсоюзы расширяли горизонты своего влияния на работодателей, настаивая и заключая с ними соглашения о дополнительных выгодах для рабочих — так называемые коллективные договоры на предприятиях, которые обязывают работника, работодателя и профсоюз этого предприятия выполнять взятые на себя обязательства. Другими словами, наличие профсоюзной

организации на предприятии — это механизм формирования дополнительных социальных бонусов для работника. Для работодателя наличие профсоюзной организации — дополнительный фактор безопасности и стабильности в коллективе, а значит, стабильности в получении прибыли.

Главная задача профсоюзов состоит в помощи работнику продать свой труд дороже и стабильно получать достойное вознаграждение за него. Таким образом, наличие профсоюзной организации на предприятии — это дополнительное вознаграждение для работника и, соответственно, целая система мотивации его личных доходов. Более того, это целая система мотивации личных доходов всех сторон, задействованных в данных взаимоотношениях. Заключая коллективные договоры на предприятиях, профсоюзные организации формируют и согласовывают не только размер и своевременность выплат заработной платы, но и набор социальных бонусов — ту самую дополнительную выгоду для всех работников предприятия. Работодатель получает свою личную выгоду в стабильности, которую обеспечивает ему профсоюзная организация. Профсоюзная организация уверена в стабильной выплате заработной платы и социальных бонусов работникам, по крайней мере, на срок действия коллективного договора. Работник, в свою очередь, получает свою личную выгоду — вознаграждение, достойное его труда — личный доход.

Социальное партнерство — система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти и органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников, работодателей по вопросам регулирования трудовых и непосредственно связанных с ними отношений [8]. Отношения профсоюзов с работодателями, органами власти строятся на взаимодействии сторон трудовых отношений и заключении соглашений [9].

Принято выделять различные уровни социального партнерства. Решения нижестоящего уровня, принятые сторонами социального партнерства, не должны ухудшать положение работников по сравнению с решениями вышестоящего уровня. Если одновременно распространяется действие нескольких решений, то на работника действуют наиболее благоприятные условия, прописанные в форме нормативно-правовых актов. При этом законодательная база для всех

едина [9]. В современных условиях система социального партнерства представляется, с одной стороны, многоуровневой системой отношений

работников, работодателей и власти. С другой стороны — это еще и многоуровневая система правовых актов различного уровня (см. таблицу).

Многоуровневая система социального партнерства (на примере Новосибирской области)

Уровень социального партнерства	Стороны социального партнерства, действующие на данном уровне	Правовые акты, принимаемые на данном уровне
Федеральный уровень (устанавливаются основы регулирования отношений в сфере труда в РФ)	Российская трехсторонняя комиссия: 1) общероссийские объединения профсоюзов (в том числе Федерация независимых профсоюзов России); 2) общероссийские объединения работодателей (в том числе Российский союз промышленников и предпринимателей); 3) Правительство РФ	Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством РФ на 2011–2013 гг.
Межрегиональный уровень (устанавливаются основы регулирования отношений в сфере труда в отрасли (отраслях))	Межрегиональные трехсторонние и двухсторонние комиссии, целью которых является заключение в масштабах нескольких субъектов правовых актов, регулирующих социально-трудовые отношения	Межрегиональные правовые акты (соглашения, договоры), регулирующие социально-трудовые отношения на уровне нескольких субъектов
Региональный уровень, на котором устанавливаются основы регулирования отношений в сфере труда в субъекте РФ	Региональная трехсторонняя комиссия: 1) региональные (областные) объединения (ассоциации) профсоюзов; 2) областные объединения работодателей; 3) правительство региона (субъекта РФ)	Региональные соглашения
Отраслевой уровень (устанавливаются основы регулирования отношений в сфере труда в отрасли (отраслях))	Трехсторонние и двухсторонние комиссии, целью которых является заключение в масштабах различных уровней (федерального, межрегионального, территориального) правовых актов, регулирующих социально-трудовые отношения	Отраслевые правовые акты (соглашения, договоры), регулирующие социально-трудовые отношения
Территориальный уровень (устанавливаются основы регулирования отношений в сфере труда в муниципальном образовании)	Территориальные трехсторонние комиссии: 1) координационные советы организаций профсоюзов; 2) представители работодателей; 3) представители органов муниципальной власти	Территориальные соглашения
Локальный уровень (устанавливаются основы регулирования отношений в организации (на предприятии))	Первичная профсоюзная организация (иные представительные органы) Работодатель (представитель работодателя)	Коллективный договор

На региональном уровне, то есть уровне субъекта Российской Федерации — Новосибирской области,— также реализуется механизм социального партнерства. Для осуществления принципов и задач социального партнерства в Новосибирской области образуются постоянно действующие областная и территориальные трехсторонние комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, а также постоянные или временные (на период подготовки к заключению соглашения) отраслевые (межотраслевые) трех- и двухсторонние комиссии. Которые формируются из равного числа представителей сторон социального партнерства по инициативе любой стороны.

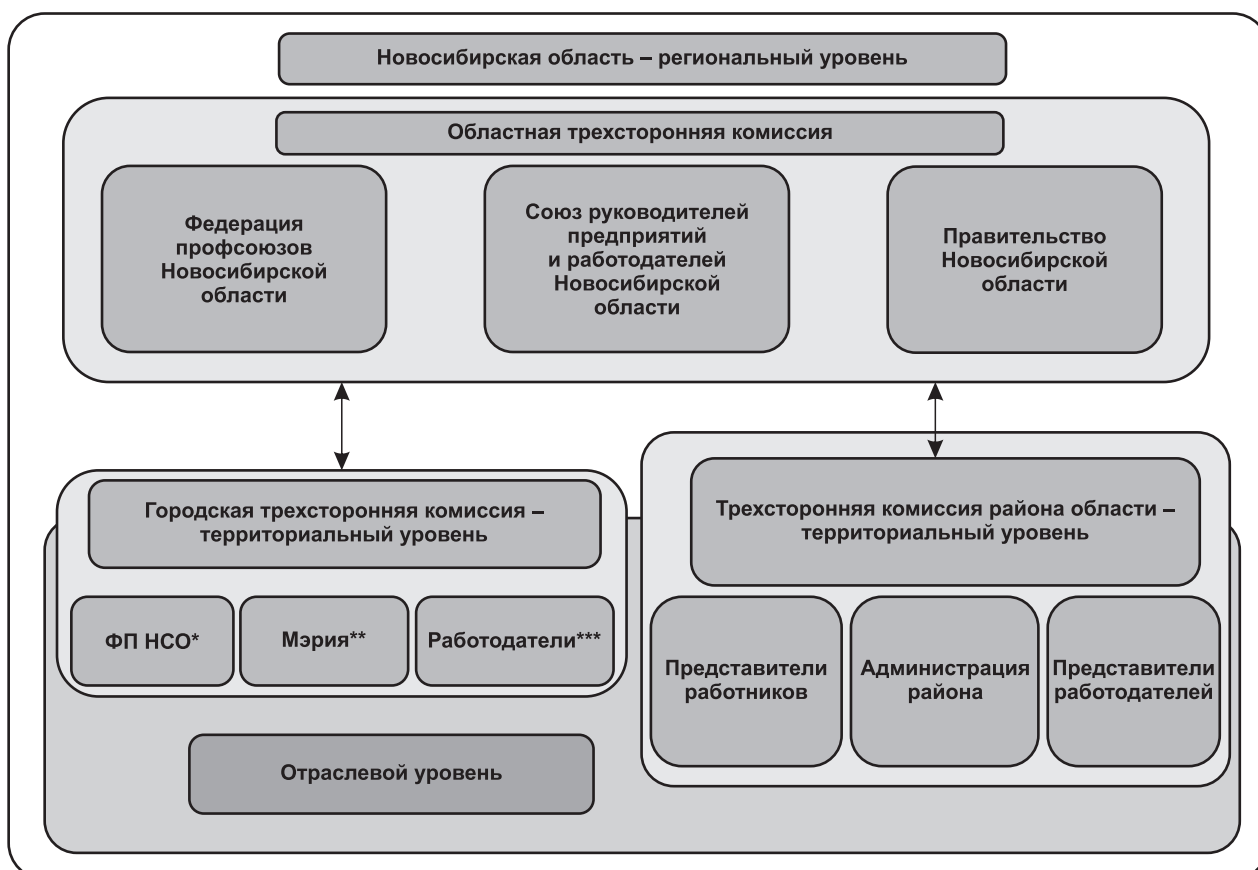
Областная трехсторонняя комиссия формируется Правительством Новосибирской области, областными объединениями профсоюзов, областными объединениями работодателей (см. рисунок), которые обеспечивают согласование

социально-экономических интересов сторон социального партнерства, соблюдение общих принципов регулирования социально-трудовых отношений на уровне Новосибирской области и содействуют их договорному регулированию.

Комиссией ведутся коллективные переговоры, подготавливаются и заключаются соглашения, рассматривается ход их выполнения. Комиссия участвует в разработке, обсуждении проектов законодательных и иных нормативных правовых актов, программ социально-экономического развития.

Областная трехсторонняя комиссия обеспечивает соблюдение общих принципов регулирования социально-трудовых отношений на территории области, подготовку проекта регионального соглашения и контроль над его выполнением.

Таким образом, сформированные принципы социального партнерства в Новосибирской области



* ФП НСО — Федерация профсоюзов Новосибирской области.

** Мэрия города Новосибирска.

*** Союз руководителей предприятий и работодателей Новосибирской области.

переросли в ряд соглашений, которые распространяются на работников и работодателей всего региона. Одно из них — соглашение о минимальной заработной плате на территории Новосибирской области. Данное соглашение существует уже несколько лет, и только в этом году в соглашении были уравнены показатели минимальной заработной платы в регионе для работников бюджетных и внебюджетных сфер, которые составили 9030 р. (для работников сельского хозяйства — 6200 р.). Увеличение минимальной заработной платы составило от 15% до 50% по сравнению с предыдущими показателями. Действовать данное соглашение начало 1 января 2013 г. [10]. Таким образом, социальное партнерство в целом и профсоюзное движение в частности позволяют всем сторонам социального партнерства получать личные доходы: работникам — увеличивать уровень заработной платы; работодателям — моделировать повышенный интерес к работе по найму, в том числе благодаря социальным бонусам и уровню заработных плат; правительству — регулировать уровень доходов за счет увеличения налогооблагаемой базы.

Список литературы

1. Качурин, М. Г. Библия и русская литература : хрестоматия / М. Г. Качурин. СПб. : Каравелла, 1995.
2. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь : более 20 000 терминов и определений [Электронный ресурс] / А. Б. Борисов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Кн. мир, 2009. Электрон. опт. диск (Электронные справочники и энциклопедии).
3. Закон Новосибирской области от 19 дек. 1997 г. № 89-ОЗ «О социальном партнерстве» (с изм. на 7 июня 2007 г.) [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/5402608>
4. Маркс, К. Избранные произведения : в 3 т. Т. 2 / К. Маркс, Ф. Энгельс ; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. М. : Политиздат, 1980.
5. Новый экономический словарь: 10 000 терминов / под ред. А. Н. Азрилияна. М. : Ин-т новой экономики, 2006.
6. Региональное соглашение о минимальной заработной плате на территории Новосибирской области // Сов. Сибирь. 2012. 28 сент.
7. Профсоюзные организации современной России // СОЦИС: социологические исследования. 2001. № 5. С. 29–66.
8. Профсоюзная база данных // Солидарность. 2012. № 31.
9. Гомперс, С. Профсоюзы и социальное партнерство / С. Гомперс // Совет директоров Сибири. 2011. № 9. С. 28–29.
10. Федеральный закон от 12 янв. 1996 г. № 10-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О профессиональных союзах их правах и гарантиях деятельности» // Собр. законодательства РФ. 1996. № 3. Ст. 148.

Н. И. Кондратьев

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ: ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Проблема эффективности транснациональных корпораций (ТНК) является ключевой с точки зрения всестороннего анализа данного феномена. На протяжении всего периода развития ТНК по мере их эволюции менялись и подходы исследователей к изучению эффективности ТНК.

Ключевые слова: *эффективность, транснациональные корпорации, концепция, глобализация, рентабельность.*

В данной статье предпринята попытка в сжатом виде систематизировать ключевые концепции эффективности транснациональных корпораций. Автором также рассмотрена эволюция

взглядов на эффективность транснациональных корпораций на различных этапах развития экономической мысли (табл. 1).

Таблица 1

Эволюция взглядов на понятие эффективности транснациональной корпорации

Экономическая школа (представитель)	Сущность подхода к эффективности транснациональных корпораций
П. Бакли, М. Кессон, Дж. Макманус (1960-е гг.)	Эффективность транснациональной корпорации — это максимизация прибыли корпорации в целом, а не отдельных ее звеньев, а также наличие глобальной стратегии
Р. Робинсон (1966)	Эффективная транснациональная корпорация оперирует в интересах страны базирования
К. Христенсен, Б. Скотт, Е. Лернд, К. Андрус, Дж. Стопфорд, У. Гут (1966)	В качестве меры эффективности транснациональной корпорации отмечал меру диверсификации ее производственной деятельности
Дж. Диболд (1970-е гг.)	Эффективность транснациональной корпорации проистекает из сбалансированности следующих особенностей: 1) доступ к источникам ресурсов; 2) выявление тенденций мировой экономики; 3) получение доступа к иностранным рынкам; 4) предотвращение захвата конкурентами иностранных рынков и источников сырья; 5) обход национального антимонопольного законодательства страны базирования ТНК; 6) минимизация влияния циклических колебаний экономики в стране базирования корпорации; 7) реализация преимуществ, связанных с созданием полностью интегрированной системы для проведения крупномасштабных экономических операций
Дж. Розенау, Р. Кеохан, Дж. Найт (1972)	Эффективная транснациональная корпорация характеризуется отсутствием связи с суверенитетом

* Статья подготовлена в рамках исследования, осуществляемого при финансовой поддержке гранта 13-32-01221 Российского гуманитарного научного фонда.

Окончание табл. 1

Экономическая школа (представитель)	Сущность подхода к эффективности транснациональных корпораций
Н. Худ и С. Янг (1979)	Эффективность транснациональной корпорации обусловлена высоким уровнем: – технологии (создание новых продуктов, специализация, организационно-управленческий опыт, знание приемов проникновения на рынок и его удержания, способность диверсифицировать производство, наличие патентов и т. д.); – промышленной организации (корпоративная структура и качество принимаемых решений); – управленческих кадров широкого профиля; – доступа к источникам капитала на различных финансовых рынках и способность выгодно им ма-неврировать и использовать колебания в курсах валют; – доступа к источникам сырья
У. Думсза (1972)	Эффективность транснациональных корпораций вызвана особой структурой транснациональной корпорации
К. Бартлетт, С. Джошал, Д. Биркиншоу (1980)	Увеличение эффективности транснациональной корпорации связано с эволюцией ее структуры — от многонациональной к транснациональной
А. Скотт, М. Столпер, Р. Уолкер (1988)	Эффективная транснациональная корпорация сама создает условия для успешной деятельности (агломерации)
И. ван Ставерен (1990)	Эффективная транснациональная корпорация минимизирует использования ресурсов и соответствующий ущерб среде

На основании проведенного анализа дана авторская формулировка «эффективности транснациональных корпораций» как максимизация финансового результата корпорации в целом, без учета прибыльности/убыточности отдельных ее подразделений, при соблюдении достаточного уровня финансовой устойчивости и сбалансированности показателей роста как основания постоянного долгосрочного развития компании.

На основе рассмотрения подходов к эффективности ТНК сделаем ряд выводов. Во-первых, следует отметить, что рассмотренные теории эффективности транснациональных корпораций обращают внимание на совершенно различные стороны их деятельности, что обусловлено комплексностью и многоаспектностью изучаемых явлений.

Во-вторых, представители различных направлений в исследовании ТНК обращают внимание на одни из многочисленных особенностей функционирования транснациональных корпораций, упуская из вида другие. В то же время большинство исследователей отмечают монополистический характер деятельности исследуемых компаний и отсюда — происходящие преимущества перед конкурентами. Можно отметить отсутствие комплексного

подхода, который затрагивал бы все основные факторы, влияющие на эффективность транснациональных корпораций.

Все теоретико-методологические подходы к феномену ТНК базируются на восьми теориях транснационализации, которые приведены в табл. 2.

В ходе эволюции ТНК укрупненно выделялись четыре субмодели, соответствующие тому или иному этапу развития транснациональных корпораций. Соответственно выделяются:

- ТНК первого поколения (колониально-сырьевые, в виде картелей, синдикатов и первых трестов);
- ТНК второго поколения (военно-технические, трестового типа);
- ТНК третьего поколения (техничко-потребительские, в форме концернов и конгломератов);
- ТНК четвертого поколения (глобальные, производственно-сбытовые, сервисно-функциональные, финансовые).

Следует особо подчеркнуть, что за последние годы в исследовании ТНК возник подход, согласно которому выделяют семь поколений (субмоделей) ТНК. В наиболее обобщенном виде представим современный подход к субмоделям ТНК в табл. 3.

Таблица 2

Теории транснационализации корпораций

Теория, ее основоположники	Основная идея теории
Технологическая концепция (Дж. Гэлбрейт)	ТНК развивает подразделения за границей с целью обслуживания сложной производимой продукции, а также расширения продаж за счет сервиса на местных рынках и активного продвижения продукции
Теория монополистических преимуществ (С. Хаймер, Ч. Киндлебергер)	В условиях монополизации товарных рынков компания стремится использовать новую форму конкуренции, выделяя производимый товар в особую группу (за счет его особого позиционирования). Благодаря этому на данный товар не будут распространяться общие законы конкуренции
Теория жизненного цикла продукта (Р. Вернон)	Стратегия зарубежной экспансии ТНК на рынках зависит от стадии жизненного цикла, на которой находится производимый корпорацией товар (I — инновационная стадия, II — зрелая стадия, III — стадия стандартизации и т. д.)
Теория догоняющего цикла (парадигма «летающих гусей») (К. Акаману)	Базируется на трехфазности развития различных отраслей промышленности. В рамках первой фазы в каждой отрасли растет импорт товаров из-за рубежа. На второй фазе поток импорта ослабевает в силу возникновения в стране импортозамещающего производства, опережающего в определенный момент импорт по темпам своего роста. На третьей фазе происходит рост экспорта локальной продукции за рубеж. После последовательного прохождения указанных фаз складываются предпосылки для транснационализации локальных корпораций и вывоза прямых иностранных инвестиций за рубеж
Теория олигополистической защиты (Ф. Никкербоккер)	С точки зрения данной теории, главным фактором, обеспечивающим транснационализацию локальных корпораций, является конкурентная гонка за компанией — национальным лидером
Теория интернационализации (Р. Бакли, Д. Кассон)	Главным конкурентным преимуществом ТНК в ее международной экспансии выступает целостная внутренняя (интернальная) структура, при которой изобретенные в компании инновации являются недоступными для конкурентов
Эклектическая теория (Дж. Даннинг)	Теория объединяет в себе положения многих предшествующих теорий с целью наиболее всеобъемлющего осмысления транснационализации. Выделяются три группы факторов транснационализации и объемов иностранных активов (OLI-преимущества): специфические особые конкурентные преимущества ТНК перед локальными компаниями (O-преимущества); выгодные местные факторы, получаемые ТНК от стран-реципиентов (L-преимущества); степень перспективной интернализации (I-преимущества)
Теория путей инвестиционного развития наций (Р. Нарулла)	В свете этой теории развитие национальной экономики последовательно проходит пять фаз, ключевыми признаками которых является готовность национальной экономики импортировать и экспортировать прямые иностранные инвестиции. В основе теории лежит эклектическая концепция Даннинга

Таблица 3

Субмодели транснациональных корпораций

Поколение (субмодель) ТНК	Ключевые признаки
I	Колониально-сырьевые ТНК, деятельность которых сосредоточена на вывозе сырьевых и колониальных товаров в страны Западной Европы
II	Военно-промышленные ТНК, деятельность которых сконцентрирована на производстве вооружений, использующих положительный эффект масштаба производства и капитала
III	Научно-технологические ТНК, нацеленные на непрерывное технологическое обновление производства, продукции, получающие выгоды за счет трансграничного кооперирования
IV	Глобальные ТНК, нацеленные на достижение лидирующих позиций в рамках глобальной экономики в целом за счет активной инновационной деятельности, высококапитальной и высокоадаптивной организационно-функциональной, структурной и управленческой стратегии
V	Глобальные над-ТНК, подсистемы мирового хозяйства, интегрирующие в своей структуре собственные финансовые институты, осуществляющие кооперирование с транснациональными банками с целью подчинения себе национальных экономик и мирового хозяйства в целом
VI	Глобальные кибер-ТНК, базирующиеся на использовании в бизнесе глобальной сети Интернет, трансформировавшие за счет этого свою организационно-функциональную структуру, получившие резкий скачок показателей глобальной эффективности. Кибер-ТНК трансформируют мировые рынки в глобальное киберпространство
VII (перспектива)	Планетарные ТНК, которые интегрируют процессы глобализации, трансформации и кибернетизации мирового хозяйства

Источник: Воронев, А. В. Транснациональные корпорации в черной металлургии России / А. В. Воронев, А. П. Дубнов. Екатеринбург, 2009. С. 30–31.

На современном этапе развития ТНК выделяются две базовые модели их деятельности (поведения).

Во-первых, традиционная модель поведения ТНК, которая предусматривает создание товаров в стране происхождения, а затем их экспорт за рубеж. Эта модель поведения ТНК более дорогостоящая и нерациональная.

Во-вторых, современная модель поведения ТНК, в основе которой лежит более рациональное, территориальное размещение производств, с переносом разработок в страны, где лучшие условия их проведения и внедрения, и где производство будет обходиться дешевле. В настоящее время большинство ТНК придерживаются данной модели поведения, что позволяет им успешно конкурировать с национальными фирмами и другими ТНК.

На основе рассмотрения концепций формирования и развития ТНК, изложенных в зарубежной и отечественной экономической литературе, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, даже среди сторонников одних и тех же подходов к исследованию деятельности

ТНК наблюдается значительное расхождение взглядов на проблемы, связанные со спецификой их формирования и развития, что может быть обусловлено чрезвычайной сложностью и многоаспектностью рассматриваемого феномена.

Во-вторых, представители большинства направлений в исследовании ТНК рассматривают какой-либо отдельный аспект их формирования и развития в мировой экономике (управленческий, производственный, финансовый и др.), отсутствует комплексная оценка степени воздействия тех или иных факторов на становление транснациональных корпораций. Практически не рассматриваются возможные последствия транснационализации корпораций.

В-третьих, практически все исследователи акцентируют внимание на монополистической природе ТНК, а также на существовании у ТНК специфических конкурентных преимуществ, полученных на основе глобального характера их деятельности, благодаря реализации которых они занимают лидирующие позиции в современных международных экономических отношениях.

В-четвертых, признается тот факт, что ТНК оказывают чрезвычайно сильное воздействие на мировое хозяйство. Причем, отдельные исследователи считают это воздействие позитивным, другие же, напротив, видят в ТНК угрозу безопасности национальной и мировой экономике.

Таким образом, на основе вышеизложенного обзора исследований феномена ТНК можно

сказать, что в отечественной и зарубежной экономической литературе создан многогранный образ ТНК при отсутствии единого понимания данного феномена, которое отражало бы все его базовые характеристики, причины возникновения, закономерности развития, механизмы воздействия на мировое хозяйство и национальную экономику.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ В ЭКОНОМИКЕ: СУЩНОСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ВЫЯВЛЕНИЯ

Проводится дифференциация синергетических и синергических эффектов, дано представление о нелинейной системе с точки зрения экономической синергетики. В ходе краткой характеристики основных синергетических эффектов выявлено одно из них — притяжение аттракторов — применительно к аграрному производству. Сделан вывод о возможности развития новых методов качественной оценки, прогнозирования и управления нелинейными экономическими системами.

Ключевые слова: синергические и синергетические эффекты, фазовые кривые, аттракторы, качественная характеристика.

В последние годы складывается представление о том, что развитию сложных социально-экономических систем присущ нелинейный характер. Однако процесс управления по-прежнему основан на традиционном линейном подходе, что снижает его результативность. Переход от одномерного, линейного управления, характерного для классической науки, к управлению целостному (холистическому), многомерному, нелинейному обеспечивается через синергетику — науку о самоорганизующихся системах.

Однако прежде чем перейти к определению набора управленческих решений в рамках синергетического подхода, необходимо получить точное представление о синергетических эффектах, возникающих в процессе развития нелинейных экономических систем.

Российские авторы зачастую не делают различия между дефинициями «синергического эффекта» и «синергетического эффекта», используя оба термина для обозначения одного и того же (синергического) процесса, однако между этими схожими по звучанию терминами существуют принципиальные различия.

По мнению А. А. Мясникова, в национальной экономической литературе содержатся либо узкие определения синергетических эффектов, либо данный термин применяется неточно, без его явного объяснения. Существующее представление о синергетических эффектах, как о возрастании эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет эмерджентности, данный автор считает ограниченным, так как, по его мнению, синергетические эффекты составляют подмножество множества системных эффектов, но не наоборот. Системный эффект эмерджентности, исходя из представлений зарубежных авторов, носит название

«синергия», или «синергический эффект» и отражает возможность измерения эффективности слияний, объединений компаний, то есть количественных коэффициентных показателей. В то время как любой из синергетических эффектов отражает качественные изменения, происходящие в системе.

О наличии *синергетических* эффектов, коренным образом отличающихся от эффекта эмерджентности, свидетельствует ряд работ как зарубежных, так и отечественных ученых. Б. Кузнецов под синергетическим эффектом в математике предлагает понимать результат кооперативного действия в суперсистемах, *приводящий к изменению качества системы, траектории ее развития*. Транслируя эту мысль на экономические процессы, А. А. Мясников *синергетическим эффектом в экономике* предлагает считать результат кооперативного действия элементов экономической системы, *приводящий к изменению качественного состояния экономики и траектории ее развития*, а равно к удержанию экономики на устойчивой траектории развития, несмотря на экзогенные шоки и эндогенные флуктуации.

Для уточнения представлений о топологии и видах синергетических (классификация А. А. Мясникова) и синергических эффектов предлагаем следующую схему (рис. 1).

Синергетический эффект притяжения аттракторов определяется как устойчивость пути экономического развития (устойчивость аттрактора). При этом можно выделить следующие закономерности:

1. Движение ключевых эндогенных показателей экономической системы происходит по траектории, приближенной к циклической.
2. Наличие не одного, а множества аттракторов в фазовом пространстве.



Рис. 1. Локализация синергетических эффектов как подмножества системных эффектов

3. Автоматическое возвращение экономической системы в зону притяжения устойчивого аттрактора после незначительных экзогенных (внешних) воздействий (флуктуаций).

Выявление зон притяжения аттрактора возможно на основе построения фазовых кривых, что позволяет по-новому взглянуть на качественную сторону развития социально-экономических систем.

Используя изложенную А. А. Мясницким методику, построим фазовую кривую темпов прироста производства продукции животноводства

в РФ. В качестве исходных данных возьмем статистические сведения о динамике производства скота и птицы на убой в РФ в 1990–2012 гг. (табл. 1, рис. 2).

Анализ данных табл. 1 показывает, что объем производства скота и птицы на убой имел максимальное значение в 1989–1990 гг. и сократился более чем в два раза к 1997 г. Низкие значения данного показателя сохранялись до 2006 г., после чего начался плавный рост производства скота и птицы на убой, сохранившийся и в 2012 г.

Таблица 1

Динамика производства скота и птицы на убой в 1990–2012 годах в хозяйствах всех категорий, млн т

Год	Количество скота и птицы на убой	Год	Количество скота и птицы на убой
1989	10,1	2001	4,5
1990	10,1	2002	4,7
1991	9,4	2003	5
1992	8,3	2004	5
1993	7,5	2005	5
1994	6,8	2006	5,3
1995	5,8	2007	5,8
1996	5,3	2008	6,3
1997	4,9	2009	6,7
1998	4,7	2010	7,2
1999	4,3	2011	7,5
2000	4,4	2012	8,1

На рис. 2. динамика данных показателей наглядно иллюстрирует резкое снижение объемов производства скота и птицы в течение половины анализируемого периода и их рост в последующие десять лет, хотя и не приведший к достижению первоначального значения.

Для построения фазовой кривой необходимо преобразовать имеющиеся статистические данные, рассчитав темпы прироста анализируемых показателей (табл. 2).

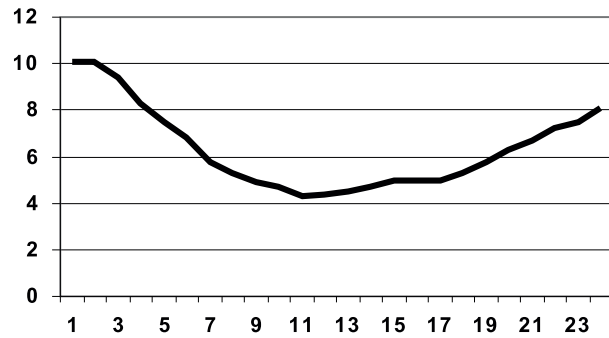


Рис. 2. Динамика производства скота и птицы на убой в 1990–2012 гг. (в хозяйствах всех категорий), млн т

Таблица 2

Точки для построения фазовой кривой темпов прироста производства скота и птицы на убой в 1990–2012 годах (в хозяйствах всех категорий), млн т

t	Год	x_1	x_2	t	Год	x_1	x_2
1	1990		0	13	2002	0,2	0,3
2	1991	0	-0,7	14	2003	0,3	0
3	1992	-0,7	-1,1	15	2004	0	0
4	1993	-1,1	-0,8	16	2005	0	0,3
5	1994	-0,8	-0,7	17	2006	0,3	0,5
6	1995	-0,7	-1,0	18	2007	0,5	0,5
7	1996	-1,0	-0,5	19	2008	0,5	0,4
8	1997	-0,5	0	20	2009	0,4	0,5
9	1998	0	-0,4	21	2010	0,5	0,3
10	1999	-0,4	0,1	22	2011	0,3	0,6
11	2000	0,1	0,1	—	2012	0,6	
12	2001	0,1	0,2				

Примечание: расчеты выполнены автором на основе данных Росстата ([www.gst](http://www.gst.ru)).

Построение фазовой кривой по одному показателю (рис. 3) проводится на основе двумерного дискретного отображения, в котором по оси абсцисс откладываются значения выбранной переменной в каждый отдельный момент времени, а по оси ординат — значение этой же переменной в следующий момент времени:

$$\begin{cases} x_1 = x_t, \\ x_2 = x_{t+1}, \end{cases} \quad (1) \\ t = 1, \dots, n-1.$$

Данные темпов прироста производства скота и птицы на убой, сведенные в координаты 22 точек, показывают, что с 1990 по 1999 г. наблюдалась их отрицательная динамика, сменившаяся в 2000 г. на положительные или нулевые значения.

Фазовая кривая, приведенная на рис. 3, имеет ломанный характер, который определяется дискретностью исходных данных. Данная кривая позволяет наглядно увидеть наличие цикличности описываемого процесса, выражающейся в наличии четырех замкнутых контуров. Кроме того, на рисунке достаточно четко улавливаются два аттрактора — предельных цикла, для первого из которых характерны отрицательные значения прироста производства скота и птицы на убой (А), а для второго — переход в зону положительных значений (Б).

Синергетический эффект переключения между аттракторами — возможность перехода системы, движущейся по фазовому пространству с одного аттрактора на другой. Данный синергетический эффект связан с тем, что аттракторы

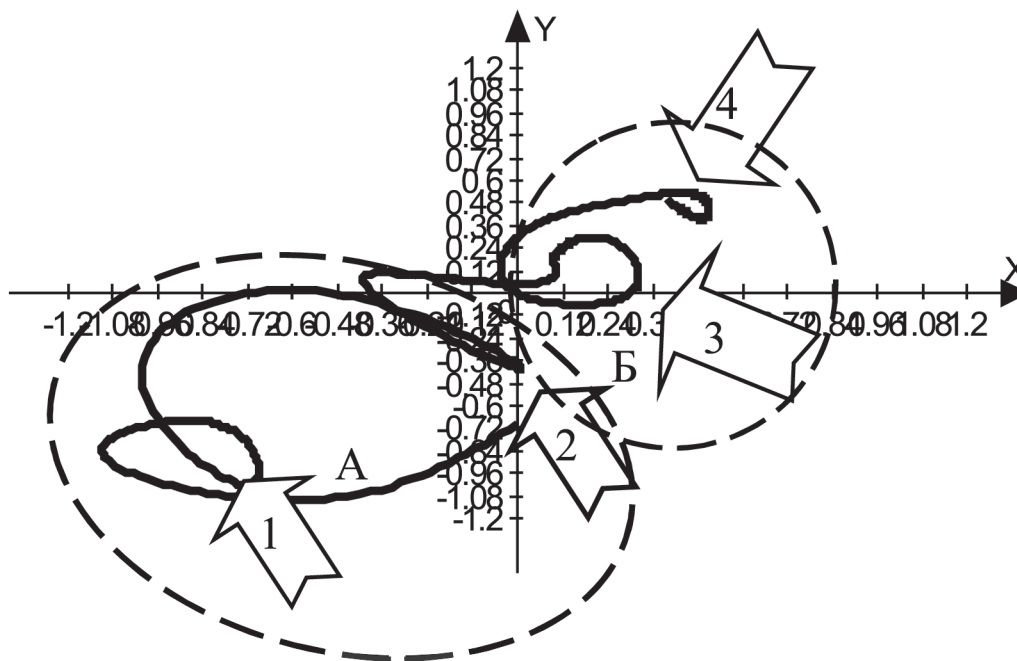


Рис. 3. Фазовая кривая темпов прироста производства скота и птицы на убой в 1990–2012 гг. (в хозяйствах всех категорий), млн т

«разбросаны» отдельно друг от друга по всему фазовому пространству, не заполняя его равномерно, то есть им свойственна дискретность. Для экономических систем это значит, что должен существовать некий набор управляющих переменных, действие которых с определенной силой установленного масштаба должно сопровождаться переходом системы на новую траекторию развития и, в конечном счете, притяжением к новому аттрактору. Управляемый вывод экономической системы за пределы притяжения аттрактора сложен, требует применения индивидуальных методов, учитывающих особенности текущего развития и возможные последствия такого воздействия, так как могут приводить как к положительным, так и к отрицательным результатам.

Эффект разбегания траекторий (чувствительность к начальным условиям) заключается в том, что если две системы в начальный период времени находятся в зоне притяжения разных аттракторов, то их эволюция будет происходить разными путями, а расстояние между ними (разбегание траекторий) с течением времени будет расти.

При этом, по мнению Г. Г. Малинецкого, траектории движения систем по точечным аттракторам могут быть описаны с помощью системы двух автономных обыкновенных дифференциальных уравнений, для которых решение $x(t)$ существует и ограничено при $0 < t < \infty$:

$$\begin{aligned} \frac{dx}{dt} &= g(x, y), \\ \frac{dy}{dt} &= h(x, y). \end{aligned} \quad (2)$$

А установившееся периодическое движение аттрактора — предельного цикла, имеющего вид замкнутой кривой, может быть описано следующим образом:

$$\begin{aligned} \lim_{t \rightarrow \infty} x(t) &= X(t), \quad \lim_{t \rightarrow \infty} y(t) = Y(t) \\ X(t+T) &= X(t), \quad Y(t+T) = Y(t). \end{aligned} \quad (3)$$

Величина T в данных формулах — это период решения, вид аттрактора — круг или эллипс, иных вариантов нет, какие бы функции g и h не применялись.

Точечные аттракторы с фокусом в начале координат устойчивы, так как система при любом отклонении стремится к первоначальному положению. В то же время аттракторы, имеющие форму круга или эллипса, устойчивы на внешнем контуре аттрактора, а при попадании системы «вовнутрь» устойчивого предельного цикла (вблизи начала системы координат) она становится неустойчивой и практически неуправляемой.

Эффект бифуркации связан со скачкообразным изменением фазового портрета фазового пространства, кратким моментом неустойчивости,

балансирования системы на грани выбора путей развития или перехода к хаосу. Для открытой нелинейной системы, находящейся на аттракторе, характерно состояние динамического равновесия, которое «раскачивается» под воздействием отдельных флуктуаций, и в определенный момент времени, когда система достигает высокого уровня нестабильности, она скачкообразно реагирует на любое самое незначительное воздействие.

Существует два способа перехода экономической системы на новый аттрактор:

1) эволюционный скачок (фазовый переход) — смена аттрактора в рамках существующего фазового портрета, что характерно для синергетического эффекта переключения между аттракторами;

2) революционный скачок — переход к аттрактору в рамках нового фазового портрета, образованного в результате бифуркации.

В фазовом пространстве наряду с множеством аттракторов существуют и множество точек бифуркации, множество альтернативных путей развития. Революционный скачок возможен только в диссипативных системах, при нахождении системы на странных аттракторах.

Эффект катастрофы экономической динамики заключается во внезапных изменениях систем, которые возникают при прохождении ими определенных точек и сопровождаются кардинальной перестройкой объекта. На основе теории катастроф было доказано, что в системе могут возникать только типичные катастрофы, число которых зависит от числа управляющих параметров. По мере увеличения числа таких параметров (усложнения системы) увеличивается и число возможных катастроф.

Явление гистерезиса — зависимость экономической системы от истории ее развития, при котором система, перешедшая скачком из одного качественного состояния в другое, то есть поменявшая направление развития на прямо противоположное, не возвращается скачком к прежнему состоянию в точке бифуркации, а продолжает в течение некоторого времени плавное развитие по новой траектории. К прежнему состоянию система переходит также вследствие катастрофы, но уже в другой точке бифуркации.

И, наконец, самоорганизация — это способ, с помощью которого индивидуальные субъекты координируют свое поведение, не обращаясь к помощи внешнего источника координации.

В отличие от организации самоорганизация основана на закономерностях стихийного взаимодействия эндогенных возмущений; экзогенные воздействия также возможны, но они не носят прямого управляющего характера. Эффект самоорганизации всегда связан со снижением энтропии — меры неоднородности системы. При этом, чем ниже значение энтропии, тем более однородным является предмет исследования. Уровень энтропии системы можно выразить количественно через дефиницию информационной энтропии — количество информации, которой мы обладаем в отношении того или иного объекта. Формула для расчета информационной энтропии имеет вид

$$E = - \sum_{i=1}^n p_i \ln p_i, \quad (4)$$

где n — количество исходов (вариантов состояния системы); p_i — вероятность каждого исхода.

В случае если существует единственное решение (монопольное положение субъекта), вероятность исхода равна 1, а энтропия 0:

$$\begin{aligned} E &= - \sum_{i=1}^n p_i \ln p_i = - p_1 \ln p_1 = \\ &= -(1 \cdot \ln 1) = -(1 \cdot 0) = 0. \end{aligned} \quad (5)$$

Таким образом, проведенная характеристика показала, что для функционирования социально-экономических систем характерно возникновение синергетических эффектов, то есть явлений качественного характера. Последовательное изучение синергетических эффектов может способствовать развитию новых методов качественной оценки, прогнозирования и управления процессами, происходящими в нелинейных экономических системах.

Список литературы

1. Абрамов, И. М. Циклы в развитии экономики СССР / И. М. Абрамов; под ред. З. И. Георгидзе. Минск : Наука і тэхніка, 1990. С. 9.
2. Грунина, О. А. Сущность синергетического эффекта в экономике / О. А. Грунина // Вестн. Северо-Кавказ. гос. техн. ун-та. 2011. № 4 (17).
3. Кузнецов, Б. Л. Гипотеза синергетического рынка в свете феноменологической теории фазовых переходов Л. Ландау / Б. Л. Кузнецов // Вопр. экономики. 2005. № 8. С. 49.
4. Курдюмов, С. П. Синергетика: начала нелинейного мышления / С. П. Курдюмов, Е. Н. Князева

[Электронный ресурс] // Сайт С. П. Курдюмова.
URL: <http://spkurdyumov.ru/what/sinergetika-nachalanelinejnogo-myshleniya/>

5. Малинецкий, Г. Г. Математические основы синергетики: Хаос, структуры, вычислительный эксперимент / Г. Г. Малинецкий. М. : ЛИБРОКОМ, 2009. С. 68.

6. Мясников, А. А. Синергетические эффекты в современной экономике: Введение в проблематику / А. А. Мясников. М. : ЛЕНАНД, 2011. С. 53–54.

7. Хакен, Г. Синергетика / Г. Хакен. М. : Мир, 1985.

8. Челябинская область: региональные исследования : коллектив. моногр. Челябинск, 2010. С. 111.

9. Matthews, R. The Organization Matrix and Evolution of Strategy. P. 2 / R. Matthews // Econ. Strategies. 2005. Vol. 33–34, № 7–8.

10. Weise, J. Evolution and Self-Organization / J. Weise // J. of Institutional and Theoretical Economics (JITE). 1996. Vol. 152. P. 717.

МИГРАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА: СУЩНОСТЬ, ТЕНДЕНЦИИ, НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Исследуется влияние миграции интеллектуального капитала на рынок труда России и Республики Башкортостан. Показывается, что интеллектуальная миграция требует системного подхода к регулированию на всех уровнях управления.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, рынок труда, трудовая миграция, интеллектуальная миграция, квалифицированный труд.

Конкурентоспособность любой социально-экономической системы определяется наличием в ней интеллектуальной составляющей и соответствующих механизмов ее эффективного использования. Современные экономические процессы характеризуются значительным интеллектуальным наполнением, в связи с чем все более востребованными становятся специалисты, обладающие знаниями, которые позволяют им выполнять умственно сложный труд. Совокупность квалифицированных специалистов образует интеллектуальный капитал социально-экономической системы, который можно интерпретировать как интеллектуально-мыслительные способности, профессиональные знания и навыки, использование которых повышает производительность и эффективность деятельности [2. С. 121–131].

Миграция интеллектуального капитала становится одной из тенденций развития современного общества, а «утечка умов» — выезд ученых и квалифицированных специалистов за пределы страны, региона в поиске более благоприятного места приложения их способностей — проблемой многих стран и регионов, не способных создавать у себя условия для достойной реализации творческого потенциала обладателями интеллектуального капитала. Необходимо отметить, что «утечка

умов» представляет собой неоднозначное явление: с одной стороны, страна (регион) теряет подготовленных специалистов, с другой — результаты интеллектуальной деятельности становятся мировым благом.

Интенсификация миграционных процессов, в том числе интеллектуальных, требует диагностики ситуации на рынке труда, детального анализа динамики происходящих на нем процессов, разработки соответствующих мер для закрепления квалифицированных кадров (интеллектуального капитала) на территориях их формирования и развития.

В Российской Федерации коэффициент миграционного прироста (КМП) на 10 тыс. человек населения за последние два десятилетия имел положительную динамику (табл. 1). Наибольшего значения данный показатель достиг в 2007–2008 гг. (25 мигрантов на каждые 10 тыс. человек населения).

В Приволжском федеральном округе наибольшее значение КМП достиг в 2000 г. (+11), наименьшее — в 2010 г. (–12), в Республике Башкортостан — в 2000 г. (+18) и 2011 г. (–23) соответственно.

В 2012 г. в республике наблюдалась миграционная убыль (–7648 человек), а миграционный прирост за январь — ноябрь 2013 г. составил 2349 человек [4]. Необходимо отметить, что положительное сальдо

Таблица 1

Коэффициенты миграционного прироста на 10 000 человек населения^{1, 2}

Регион	Год												
	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	19	25	19	16	18	18	20	22	25	25	24	19	22
Приволжский федеральный округ	–7	11	–3	–2	–3	–9	–8	–7	2	2	5	–12	–4
Республика Башкортостан	–12	18	13	16	11	–2	–3	–6	13	14	17	2	–23

¹ За 2003–2010 гг. показатели рассчитаны с использованием численности населения, пересчитанной с учетом итогов ВПН-2010.

² Знак (–) означает убыль.

Источник: Рынок труда, занятость и заработная плата. Федеральная служба государственной статистики (<http://www.gks.ru/>).

за счет международной иммиграции: в 2013 г. количество иммигрантов увеличилось в четыре раза по сравнению с предыдущим годом (43,6 тыс. человек). Основную массу составили мигранты из стран СНГ, значительная часть которых ориентирована на выполнение неквалифицированного физического труда, без какой-либо интеллектуальной нагрузки. Согласно статистическим данным, уровень прибывших в Республику Башкортостан составляет 14–17% от общего числа мигрантов.

В Республике Башкортостан высокий процент выбывших (60–70%) наблюдался внутри региона (табл. 2), в основном в Уфе и на территории Стерлитамакско-Салаватской промышленной агломерации. В другие регионы России — сопредельные Челябинскую, Оренбургскую, Свердловскую области, в Сибирь, на Север, в Центральную Россию — выбыло 27,2–32,7% мигрантов, за пределы России — 0,3–2,2% [5].

деятельности, а в последнее время — и противостояние между научным сообществом и правительством. По статистике, до 60% российских школьников и студентов — победителей международных олимпиад — уезжает на стажировку или постоянную работу за границу. При этом назад возвращается лишь 9% уехавших [5]. По данным Госкомстата России, среди эмигрировавших за 2009 г. высшее образование имели 23,2%, среднее специальное — 24,2%, при этом только 13% всех россиян имеют высшее и незаконченное высшее образование [1]. Таким образом, решение об эмиграции принимает профессионально подготовленная часть россиян.

Необходимо отметить, что миграция интеллектуального капитала происходит избирательно и по уровню квалификации, и по научно-дисциплинарной структуре. Как правило, мигрируют специалисты, занятые в направлениях, определяющих основные тенденции развития современной науки

Таблица 2

**Распределение числа мигрантов по направлениям передвижения
(в процентах от общего числа выбывших)**

Регион	Число выбывших								
	в пределах региона			в другие регионы России			за пределы России		
	Год			Год			Год		
	2000	2005	2011	2000	2005	2011	2000	2005	2011
Российская Федерация	53,1	55,3	55,1	40,9	41,2	43,7	6,0	3,5	1,2
Приволжский федеральный округ	62,6	63,6	63,8	33,6	34,1	35,4	3,8	2,3	0,8
Республика Башкортостан	69,4	71,8	67,0	28,4	27,2	32,7	2,2	1,0	0,3

Источник: Рынок труда и занятость населения. Территориальный орган государственной статистики по Республике Башкортостан (<http://bashstat.gks.ru/>).

Как правило, из республики уезжают молодые люди в трудоспособном возрасте, имеющие хорошую профессиональную подготовку в области естественных и технических наук, а также молодые ученые и научные работники.

Исследования показывают, что основная часть выбывающих из страны и региона — квалифицированные специалисты, в том числе молодые люди с высшим образованием. Согласно исследованиям Организации экономического сотрудничества и развития, пик интеллектуальной миграции в России приходился на 2002–2005 гг. [3]. К 2013 г. интеллектуальная миграция снизилась до 1,2%. Несмотря на положительную тенденцию, причины, вызывающие высокий отток квалифицированных специалистов из страны и региона, остались прежними: низкий уровень оплаты труда, отсутствие перспектив карьерного роста, недостаточные условия для научной

и техники — физики, математики, биологии, химии, медицины, космических технологий. Так, ежегодно из общего числа выпускников элитарных факультетов ведущих вузов страны выезжают из России за рубеж 25% специалистов в области математики. Это доказывает, что именно страны иммиграции диктуют сегодня условия на мировом рынке труда. Согласно А. Бадаевой, «традиционно на первом месте по привлечению квалифицированных кадров находятся США, предъявляющие высокий спрос на отдельные категории специалистов, что находит отражение в соотношении “своей” и “пришлой” рабочей силы в ряде отраслей занятости. Сейчас в США около 40% докторов наук в области инженерных и компьютерных дисциплин и 25% преподавателей технических дисциплин в вузах — иммигранты» [7. С. 14].

Среди основных причин интеллектуальной эмиграции россиян необходимо отметить следующие:

1. Несоответствующие потребностям среда существования и социальные нормы, что предопределяет результат принятия миграционных решений на индивидуальном уровне. Противоречия между уровнем развития личности, ее потребностями и возможностями и условиями их удовлетворения порождают у потенциального эмигранта убеждение, что разрешить это противоречие он может, лишь перешагнув через государственную границу.

2. Стремление в полной мере реализовать профессиональные интересы и накопленный человеческий капитал. Иными словами, потребность в профессиональной реализации, без удовлетворения которой проблематично надежное обеспечение персонального статуса и личного достоинства ученого, диктует смену места приложения труда и жительства.

3. Желание более полного удовлетворения потребностей в лучших жизненных условиях, расширения и укрепления индивидуальной экономической безопасности. В этом случае эмигрант в первую очередь оценивает различия в уровнях социально-экономического развития государств «выбытия» и «прибытия». Главной целью выступает сам переезд в другую страну. Новая работа является лишь средством к существованию.

Для современного рынка труда Республики Башкортостан (в том числе интеллектуального) характерны нарастание напряжения и определенные проблемы, приводящие к негативным последствиям:

1) сокращение численности населения трудоспособного возраста и старение населения. По данным органов статистики России, за последние двадцать лет произошло снижение численности населения молодежь трудоспособного возраста на 26–30%;

2) недостаточная обеспеченность ряда отраслей экономики (сельское хозяйство, легкая промышленность) квалифицированными специалистами с высшим образованием;

3) увеличение количества мигрирующих в другие регионы страны. Так, в 2010–2012 гг. наблюдалось увеличение мигрирующих в регионы страны при уменьшении числа выехавших за пределы страны. В 2013 г. произошел резкий рост миграции за пределы региона (на 5,4% по сравнению с 2012 г.).

Все это приводит к негативным изменениям в профессионально-квалификационной структуре регионального рынка труда: снижается количество квалифицированных молодых работников, происходит старение кадров. Из-за низкой заработной платы молодые специалисты не могут решить свои жилищно-бытовые проблемы и вынуждены уезжать из региона.

Результаты исследования показывают, что затраты государства на формирование местных квалифицированных кадров неэффективны, республика теряет ресурсы, инвестированные в образование, что происходит вследствие оттока молодых

специалистов, получивших образование в учебных заведениях Республики Башкортостан, в другие регионы или страны.

Сохранение и эффективное использование интеллектуального капитала «на местах» требует постоянных и планомерных действий. В ряде субъектов РФ реализуется политика сохранения сформированного интеллектуального капитала в своем регионе. Так, например, в Пермском крае осуществляются меры, направленные на закрепление подготовленных в регионе кадров, в том числе программа «Вуз и регион» [6]; меры по формированию позитивной структуры поступающих абитуриентов по стратегически важным направлениям развития региона; проекты по созданию малых инновационных групп, включающих профессоров из региональных вузов, одного профессора из зарубежного вуза, группу магистров, занимающихся под их руководством исследованиями и имеющих целью доведение результатов исследований до стадии коммерциализации; совместно с зарубежными университетами используется практика получения двойного диплома по окончании учебного заведения.

В Республике Татарстан разработаны концепция развития и реализации интеллектуально-творческого потенциала детей и молодежи «Перспектива» [1. С. 64], «Стратегия развития научной и инновационной деятельности в Республике Татарстан до 2015 года», долгосрочная целевая программа «Развитие рынка интеллектуальной собственности в Республике Татарстан на 2013–2020 годы». Правительство региона уверено, что одним из необходимых и базовых условий инновационного развития является цивилизованный рынок интеллектуальной собственности как на международном, так и на национальном и региональном уровнях.

В Республике Башкортостан в последние годы реализуется ряд программ поддержки молодых специалистов, в том числе республиканская целевая программа «Молодой специалист Республики Башкортостан» на 2008–2010 гг., направление «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе» в рамках проекта «Развитие АПК». Однако данных действий недостаточно для того, чтобы удержать молодых специалистов в регионе.

На наш взгляд, необходимы программные меры, позволяющие сохранять в регионе специалистов интеллектуально сложного труда, получивших здесь образование (и привлекать специалистов из других регионов). Данные программы должны быть направлены на закрепление квалифицированных специалистов посредством помощи в трудоустройстве, обеспечения соответствующих условий труда, предоставления возможности льготного получения жилья. В качестве одной из мер может стать «Программа

развития человеческого капитала в Республике Башкортостан до 2025 г.», которая, по нашему мнению, должна содержать несколько направлений:

1. Развитие научной и инновационной деятельности, ориентированное на интеграцию вузовской, отраслевой науки и инновационной деятельности в единую эффективную синхронно функционирующую систему и укрепление устойчивости научного и интеллектуального потенциала региона.

2. Обеспечение доступным жильем квалифицированных специалистов (в том числе и развитие системы ипотечного кредитования). Здесь необходимо учитывать такой фактор, как возраст и профессиональные достижения. Например, обеспечение жильем в зависимости от результатов в своей сфере деятельности молодых специалистов до 35 лет, с 36 до 55 лет, с 56 лет и более. Это также позволит мотивировать работников на интенсивный труд.

3. Поддержка в регионе интеллектуального предпринимательства (в научно-технической сфере, сфере управленческих и маркетинговых услуг, подготовки и образования кадров, в расчетно-консультационной деятельности), к примеру развитие опыта «единого окна» при регистрации, участие в конкурсах по финансированию проектов и другие меры поддержки.

4. Усиление защиты прав интеллектуальной собственности с помощью совершенствования нормативно-правовой базы, в особенности защиты интеллектуальной собственности в области авторского права, бизнес-идей и организационных разработок, аутсорсинга и сопровождения.

5. Стимулирование и поддержка международного сотрудничества специалистов и научных сотрудников, стажировки, финансирование международных исследовательских проектов.

В каждом из направлений должны быть разработаны организационно-экономические и финансовые механизмы реализации, определены ожидаемые результаты и индикаторы, установлены ответственные. Данная программа, представляющая собой комплекс последовательных мероприятий, позволит удерживать и развивать интеллектуальный капитал региона.

Таким образом, интеллектуальный капитал становится одним из ключевых ресурсов развития современной экономики, а индивидуумы — носители частного интеллектуального капитала — оказываются вовлеченными в сложную, многогранную и многоуровневую систему социально-экономических взаимосвязей. В виду этого необходим системный подход к регулированию миграции

интеллектуального капитала, в том числе на уровне региона, включающий комплекс мероприятий как по удержанию, так и по поддержке специалистов интеллектуального труда, реализации накопленного ими интеллектуального капитала, по согласованной работе науки и бизнеса, по оптимизации молодежных миграционных потоков. Это позволит создать в регионе условия для формирования, сохранения и приумножения интеллектуального капитала, что в свою очередь будет способствовать улучшению профессионально-квалификационной структуры регионального рынка труда, повышению эффективности регионального социально-экономического развития, роста уровня и качества жизни населения.

Список литературы

1. Бадаева, А. Интеграция европейского образовательного пространства / А. Бадаева ; под ред. А. В. Рябова // *Мировая экономика и междунар. отношения*. 2009. № 4. С. 63–16.

2. Барлыбаева, Ф. Б. Роль человеческого капитала в формировании и развитии экономики, основанной на знаниях Республики Башкортостан / Ф. Б. Барлыбаева, И. А. Ситнова, Д. У. Ишназаров, З. М. Салихова. Уфа : Гилем, 2014.

3. Адоманис, М. Миф об утечке мозгов из России : The Myth of Russia's Brain Drain [Электронный ресурс] / М. Адоманис // *Forbes* : сайт. URL: <http://www.forbes.com/sites/markadomanis/2013/02/27/the-myth-of-russias-brain-drain/>

4. Рынок труда и занятость населения [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан : сайт. URL: http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/statistics/employment/

5. Рынок труда, занятость и заработная плата [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики : сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/

6. Сарксян, В. Б. Пермский край: опыт противодействия интеллектуальной миграции молодежи / В. Б. Сарксян // *Рос. предпринимательство*. 2012. № 17 (215). С. 44–50.

7. Ситнова, И. А. Роль информации и знаний в формировании и эффективной реализации кластерных способов взаимодействия субъектов сельской экономики / И. А. Ситнова, З. М. Салихова // *Вестн. Башк. гос. аграр. ун-та*. 2012. № 4 (21). С. 12–15.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Выделены основные показатели, позволяющие оценить уровень концентрации инвестиционного рынка, дана их характеристика, отмечены основные достоинства и недостатки и произведен расчет данных показателей применительно к инвестиционному рынку РФ. На основании рассчитанных показателей сделаны выводы о территориальной концентрации инвестиций и концентрации по видам экономической деятельности.

Ключевые слова: концентрация, инвестиционный рынок, региональные инвестиции, индекс Херфиндаля — Хиршмана.

В масштабах инвестиционного рынка РФ отдельные регионы конкурируют между собой за привлечение инвестиций, при этом каждый из субъектов Федерации заинтересован в максимизации объема привлекаемых средств. Привлекаемые в регион инвестиции позволяют расширить масштабы производственной деятельности, повысить уровень доходов регионального бюджета за счет налогов, обеспечить эффективность мероприятий в социальной сфере. Кроме того, развивая экономическую и социальную сферу, субъект Федерации увеличивает свою инвестиционную привлекательность и тем самым создает дополнительный потенциал для привлечения средств внешних инвесторов.

Задачей же государственных органов власти является достижение сбалансированного развития всех территорий, входящих в состав государства, а следовательно, при реализации мер внутренней политики должна учитываться неравномерность

экономического развития регионов, и особое внимание необходимо уделять при этом депрессивным территориям. Таким образом, цели инвестиционной политики на федеральном и региональном уровне в ряде случаев становятся конфликтными.

С целью оценки конкурентной ситуации на инвестиционном рынке рассмотрим показатели степени концентрации. В отечественной и зарубежной практике разработан ряд методов, позволяющих произвести подобную оценку.

К числу наиболее распространенных относят коэффициент концентрации, который представляет доли трех (CR_3) и пяти (CR_5) ведущих участников рынка, индекс Херфиндаля — Хиршмана (HHI) и дисперсию рыночных долей. Данные показатели являются взаимодополняющими и позволяют дать комплексную оценку степени рыночной концентрации.

В качестве исследуемого показателя рассмотрим инвестиции в основной капитал (рис. 1).

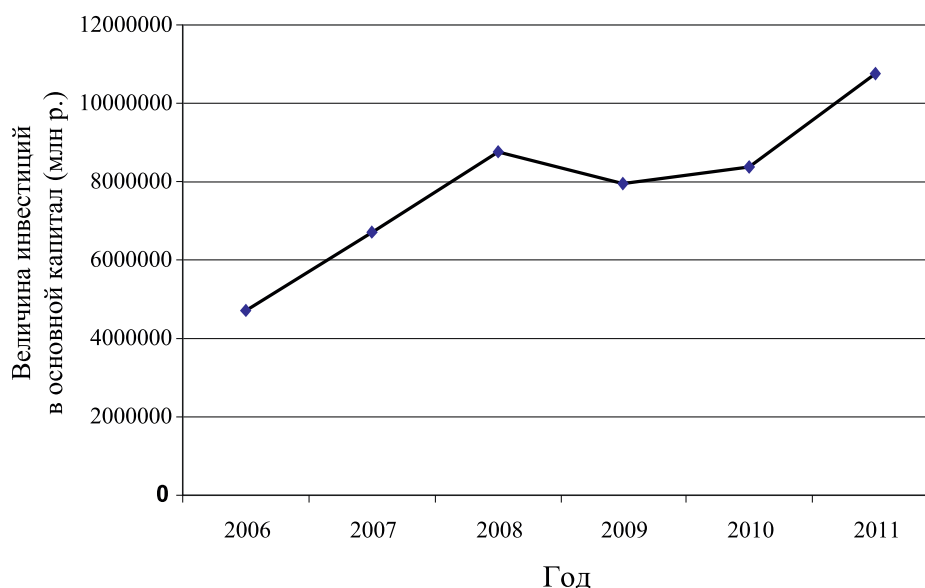


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал на территории Российской Федерации в 2006–2011 гг.

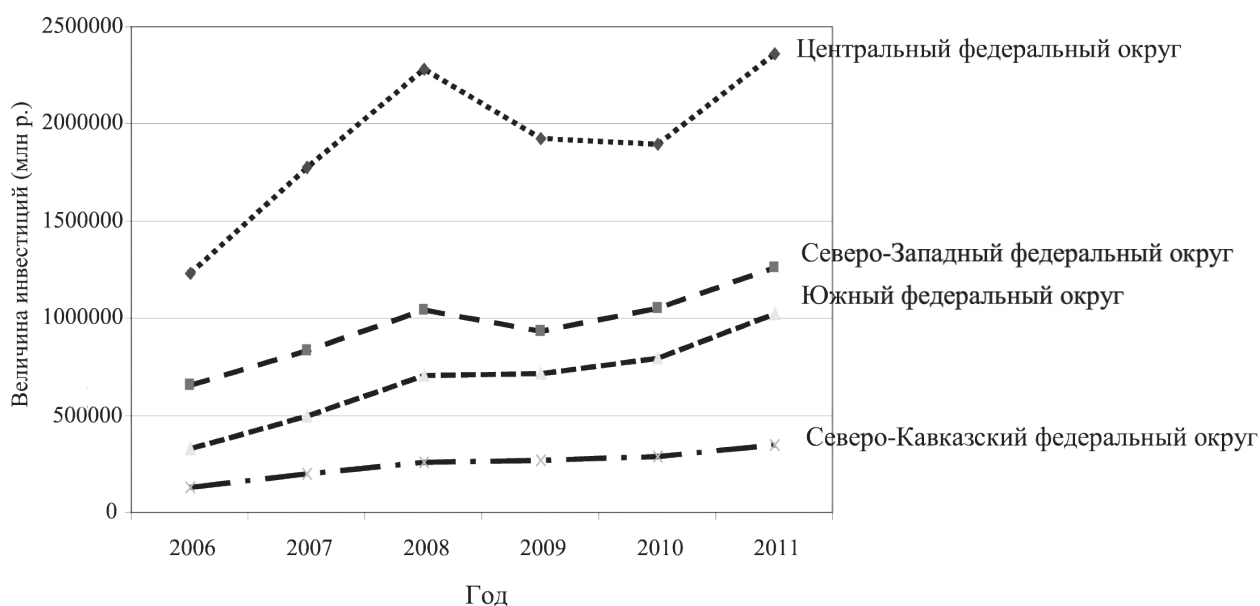


Рис. 2а. Инвестиции в основной капитал по федеральным округам в 2006–2011 годах

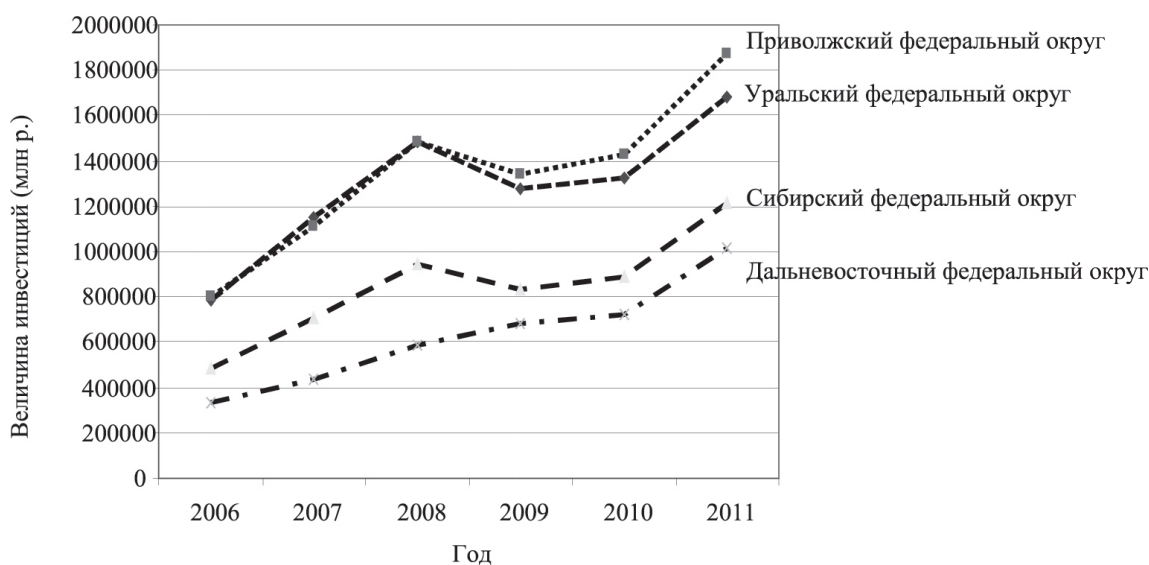


Рис. 2б. Инвестиции в основной капитал по федеральным округам в 2006–2011 годах

Абсолютная динамика данного показателя с 2006 по 2011 г. представлена на рис. 1, 2а, 2б (по данным «Российского статистического ежегодника» за 2012 г.) [5].

Рисунки 1 и 2 отражают положительную динамику инвестиционной активности, однако в 2009 г. в большинстве субъектов Федерации наблюдалось снижение величины инвестиций в основной капитал, что объясняется реакцией на произошедший в 2008 г. экономический кризис. В 2010 г. ситуация стабилизировалась и многие субъекты по данному показателю приблизились

к докризисным значениям. В 2011 г. тенденция роста возобновилась.

Показатели концентрации основаны на сопоставлении величины инвестиций, привлекаемых отдельным субъектом, с размером всего инвестиционного рынка. Чем выше доля отдельных субъектов, тем выше концентрация инвестиционного рынка [3].

Рассмотрим некоторые из таких показателей.

1. Индекс концентрации (CR) измеряется как сумма рыночных долей крупнейших субъектов, действующих на рынке:

$$CR_k = \sum Y_i, \quad i=1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

где Y_i — доля субъекта в общем объеме привлекаемых инвестиций; k — количество субъектов на инвестиционном рынке.

Индекс концентрации является наиболее простым и понятным показателем оценки рыночной ситуации, но в то же время данный показатель не дает информации о том, каково количество и доля субъектов, не попавших в выборку k , а также не говорит о распределении долей между субъектами в самой выборке [3].

К.-Р. Макконелл и С.-Л. Брю отмечают, что рынок является концентрированным, если доля четырех крупнейших субъектов равна или превышает 40% [2].

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) определяет следующие границы для концентрации трех крупнейших субъектов на рынке (CR_3):

- высокая, если доля трех крупнейших субъектов будет выше 70%;
- средняя, если CR_3 находится в пределах 45–70%;
- низкая, если CR_3 меньше 45%.

2. Индекс Херфиндала — Хиршмана (HHI) рассчитывается как сумма квадратов долей всех субъектов данного рынка:

$$HHI = \sum Y_i^2, \quad i=1, 2, \dots, n. \quad (2)$$

Индекс принимает значения от 0 до 10 000 (при расчете рыночных долей в процентах). В отличие от предыдущего показателя, он учитывает доли всех субъектов. Его основным преимуществом является способность чутко реагировать на перераспределение долей между субъектами [3].

Данный показатель используется антимонопольным комитетом США с 1982 г. для оценки характеристик рынка, при этом применяется следующая градуировка состояния рынка:

- если значение индекса лежит в диапазоне от 0 до 1000 — рынок слабоконцентрированный;
- если от 1000 до 1800 — рынок умеренно концентрированный;
- если больше 1800 — рынок высококонцентрированный [4].

В качестве недостатков при использовании данного показателя можно отметить, что вследствие возведения долей в квадрат доминирующий субъект оказывает «преувеличенное» влияние на результат и указанный индекс в некоторых

случаях может не служить адекватной характеристикой рыночной концентрации [1].

3. Дисперсия рыночных долей (σ) служит для измерения степени неравенства величины инвестиций, привлекаемых каждым из субъектов инвестиционной деятельности:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum (Y_i - \hat{Y})^2, \quad (3)$$

где Y_i — доля субъекта на рынке;

\hat{Y} — средняя доля субъекта на рынке, равная $1/n$;

n — количество субъектов на рынке.

Чем больше неравномерность распределения, тем при прочих равных условиях более концентрированным является рынок. Однако дисперсия не характеризует относительный размер инвестиций, привлекаемых субъектами. Этот показатель рекомендуется применять скорее в качестве вспомогательного средства (в большей степени для оценки неравенства исследуемых долей, чем для оценки концентрации) [3].

4. Индекс Холла — Тайдмана (HT) рассчитывается на основе сопоставления относительных рангов фирм на рынке. Он определяется исходя из следующего соотношения:

$$HT = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n R_i Y_i - 1}, \quad (4)$$

где R_i — ранг i -го субъекта на инвестиционном рынке; Y_i — доля i -го субъекта на рынке.

При оценке рангов самому крупному субъекту присваивается ранг, равный единице, а остальным по нарастающей — ранг 2, ранг 3 и т. д.

При оценке рангов самой крупной фирме присваивается ранг, равный единице, а остальным по нарастающей — ранг 2, ранг 3 и т. д. Для рынка совершенной конкуренции значение показателя стремится к нулю. Этот случай соответствует наличию на рынке бесконечно большого числа равных по значению субъектов. Для рынка монополии значение данного индекса будет равно единице.

К достоинствам этого показателя, выделяющим его на фоне других показателей оценки рыночной концентрации, относится возможность учитывать информацию о ранге (степени значимости) отдельных субъектов на рынке наряду с информацией о количестве и долях субъектов. Эта особенность делает оценки, полученные на основе использования индекса HT , более комплексными по сравнению с оценками,

получаемыми на основе других показателей рыночной концентрации.

В табл. 1 приведены рассчитанные значения указанных показателей за период с 2006 по 2011 г.

Санкт-Петербург, Московская область. В 2011 г. первые три места по-прежнему принадлежали Тюменской области, Москве и Краснодарскому краю, четвертое место занимала Московская область, пятое — Республика Татарстан.

Таблица 1

Динамика показателей концентрации инвестиций в основные фонды по субъектам Федерации

Наименование показателя	Значение показателя по годам					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доля трех крупнейших регионов	29,43	29,07	28,12	26,07	25,91	26,11
Доля четырех крупнейших регионов	33,52	33,59	32,37	30,80	30,38	29,78
Доля пяти крупнейших регионов	36,92	37,01	36,15	34,99	34,49	33,34
Индекс Херфиндаля — Хиршмана по федеральным округам	1630,56	1640,13	1618,01	1533,78	1492,16	1478,61
Индекс Херфиндаля — Хиршмана по субъектам Федерации	446,44	424,73	410,72	390,98	384,36	372,72
Дисперсия рыночных долей	0,0004	0,00037	0,00036	0,00033	0,00032	0,00031
Индекс Холла — Тайдмана	0,0302	0,0295	0,0291	0,0287	0,0285	0,0280

На основании представленных результатов можно сделать вывод, что в целом концентрация инвестиций в основные фонды по субъектам РФ является низкой, при этом наблюдается устойчивая тенденция к ее дальнейшему снижению. Отметим, что в 2000 г. по ряду показателей рынок являлся концентрированным, в частности значение индекса Херфиндаля — Хиршмана, рассчитанное для федеральных округов, превышало отметку 2000 и свидетельствовало о среднем уровне рыночной концентрации. Доля четырех крупнейших субъектов инвестиционной деятельности превышала 40%, что также указывает на концентрацию инвестиций в определенных регионах. За весь рассмотренный период в списке крупнейших регионов по объему привлекаемых инвестиций фигурируют одни и те же субъекты при изменении их места в рейтинге. В 2006 г. Краснодарский край не попал в первую пятерку, туда вошли следующие субъекты: Москва, Тюменская и Московская области, Санкт-Петербург, Республика Татарстан. С 2007 по 2009 г. к числу трех крупнейших регионов относились Тюменская область, Москва и Московская область; на четвертом и пятом местах находились Санкт-Петербург и Краснодарский край. В 2010 г. рейтинг пяти крупнейших субъектов выглядел следующим образом: Тюменская область, Москва, Краснодарский край,

За указанный период происходит снижение значений показателя дисперсии рыночных долей, что говорит о снижении разрыва в уровне инвестирования и наличии тенденции выравнивания регионов по уровню инвестиционной активности. Можно предположить, что отчасти такая динамика объясняется политикой государства, направленной на сбалансированное развитие регионов, а отчасти деятельностью самих регионов, заинтересованных в повышении своего экономического потенциала и инвестиционной привлекательности для внешних инвесторов, а также в достижении социального эффекта.

Рассмотрим уровень концентрации инвестиционного рынка с точки зрения привлечения иностранного капитала. Показатели, характеризующие данный инвестиционный аспект, представлены в табл. 2.

Отметим, что здесь наблюдается обратная тенденция, характеризующаяся ростом уровня концентрации в 2010 г. по сравнению с 2000 г. Так, в 2000 г. рынок являлся среднеконцентрированным по результатам оценки долей крупнейших регионов и индексу Херфиндаля — Хиршмана, рассчитанного для субъектов Федерации. В то же время значение данного индекса, рассчитанное для федеральных округов, указывает на высокий уровень концентрации. В 2010 г. значения всех рассчитанных показателей позволяют сделать вывод о том, что рынок

иностранных инвестиций является высококонцентрированным. Наибольшая величина инвестиций при этом концентрируется в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Сахалинской области и Республике Татарстан (по данным на 2010 г.), в то время как в 2000 г. в пятерку лидеров входили Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край,

Рассмотрим концентрацию инвестиций с точки зрения сферы их вложения (показатели концентрации инвестиций по видам экономической деятельности приведены в табл. 3). Можно отметить, что на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается стабильно высокий уровень концентрации инвестиций, а следовательно,

Таблица 2

Динамика показателей концентрации иностранных инвестиций по субъектам Федерации

Показатель	Значение показателя по годам		
	2000	2010	2011
Доля трех крупнейших регионов	56,37	67,65	74,89
Доля четырех крупнейших регионов	63,60	71,99	78,1
Доля пяти крупнейших регионов	69,04	75,61	80,96
Индекс Херфиндаля — Хиршмана по федеральным округам	2430,66	4679,19	5277,52
Индекс Херфиндаля — Хиршмана по субъектам Федерации	1674,83	3435,84	4259,53
Дисперсия рыночных долей	0,00193	0,00413	0,00516
Индекс Холла — Тайдмана	0,08	0,10	0,12

Омская и Челябинская области. Следовательно, у внешних инвесторов далеко не все регионы РФ вызывают интерес с точки зрения вложения капиталов, что объясняется высоким уровнем дифференциации в развитии субъектов Федерации.

В случае когда инвестиции равномерно распределены между всеми субъектами, входящими в состав РФ, доля каждого региона составит 1,25%. Такое распределение характеризует ситуацию, при которой все субъекты Федерации обладают равными шансами на получение инвестиций, что было бы возможным при полном отсутствии дифференциации в уровне экономического развития регионов.

Значение индекса Херфиндаля — Хиршмана для случая равномерного распределения можно рассчитать по формуле

$$HHI = \frac{10000}{n}, \quad (5)$$

где n — число субъектов рынка.

При расчете данного показателя для восьмидесяти субъектов Федерации его значение составит 125, для восьми федеральных округов — 1250.

Для того чтобы успешно конкурировать в борьбе за привлечение иностранных инвестиций, субъектам следует активно наращивать инвестиционный потенциал, что может потребовать серьезных внутренних инвестиций как в экономическую, так и в социальную сферу.

имеется ряд приоритетных направлений, по которым преимущественно осуществляются инвестиционные вложения. Такими приоритетными направлениями являются: транспорт и связь, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, операции с недвижимым имуществом, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

В случае равномерного распределения инвестиций между пятнадцатью видами экономической деятельности значение индекса Херфиндаля — Хиршмана составит 667, а доля инвестиций, приходящаяся на каждый вид деятельности, — 6,67%.

Тенденции, характеризующие уровень концентрации с 2006 по 2011 г., сохраняются по настоящее время, поэтому результаты оценки уровня рыночной концентрации следует учитывать при реализации регионального инвестиционного процесса. С одной стороны, отрасли и регионы, где сконцентрированы большие объемы вложений, отличаются более высокой эффективностью и относительно невысоким уровнем риска. С другой стороны, они характеризуются и более высоким уровнем конкуренции, тогда как доступ на прочие рынки для инвестора может быть упрощен. В регионах, имеющих относительно низкие значения концентрации и соответственно обладающих

Таблица 3

**Динамика значений основных показателей концентрации
по видам экономической деятельности**

Показатель	Значение показателя по годам					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доля трех крупнейших отраслей	56,19	55,14	56,46	55,95	55,98	57,49
Доля четырех крупнейших отраслей	70,79	68,98	69,83	69,84	69,25	70,33
Доля пяти крупнейших отраслей	77,10	75,92	76,86	78,39	79,12	79,76
Индекс Херфиндаля — Хиршмана	1414,63	1363,18	1399,94	1465,92	1473,02	1518,65
Дисперсия долей	0,00093	0,00087	0,00092	0,00100	0,00101	0,00106
Индекс Холла — Тайдмана	0,1452	0,1421	0,1456	0,1482	0,1485	1,15056

более низкой инвестиционной привлекательностью, в свою очередь, должны создаваться условия для привлечения инвестиций, например, за счет предоставления повышенных гарантий, усовершенствования правовой базы и за счет индивидуальной работы с инвесторами.

Список литературы

1. Гальперин, В. М. Микроэкономика : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям и направлениям : в 3 т. Т. 2 / В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев, В. И. Моргунов ;

под общ. ред. В. М. Гальперина. М. : Омега-Л ; СПб. : Экономикс, 2010.

2. Макконелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с 18-го англ. изд. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю, Ш. Н. Флинн. М. : ИНФРА-М, 2011.

3. Розанова, Н. М. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособие / Н. М. Розанова. М. : Юрайт, 2010.

4. Рой, Л. В. Анализ отраслевых рынков : учебник / Л. В. Рой, В. П. Третьяк. М. : ИНФРА-М, 2010.

5. Российский статистический ежегодник. 2011 : стат. сб. / Росстат. М., 2012.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАК ОСНОВНОГО МЕТОДА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Инновационная деятельность очень важна в условиях глобалистических экономических процессов и является важным фактором экономического развития страны. Инновационная деятельность выражается в государственной инновационной политике и создании национальной инновационной системы, стимулирующей инвестиции в частном секторе. Подобные шаги предполагают большие объемы инвестирования и инноваций, способных решить насущные проблемы общества на данном этапе его развития.

Ключевые слова: *механизм, развитие, конкурентоспособность, модернизация, экономика, инновации, инвестиции.*

Главный способ ухода от нестабильности — проведение масштабной модернизации общественной жизни и экономики в частности. Нами предложено следующее определение термина «модернизация»: фундаментальная перестройка структуры экономических отношений, реконструирование технической базы модели хозяйства, государственная помощь в формировании технической политики и развитии образования и науки. Подобный шаг предполагает большие объемы инвестирования и инноваций, способных решить насущные проблемы общества на данном этапе его развития.

В ходе модернизации будут активизированы внутренние общественные резервы, позволяющие развиваться быстрее, чем индустриально развитым экономикам. Также модернизация приведет к изменению национального сознания и обеспечит переход от сырьевого ориентирования экономики, а благодаря структурным реформам станет возможным появление совершенно новых приоритетов экономического развития.

Озвученные ранее задачи перестройки, ускорения, инвестиционности и реструктуризации отличаются от модернизации, поскольку она может быть проведена на базе поддержки инновационного развития, использования научных исследований, разработок и масштабного роста инновационных структур и отраслей.

С экономической точки зрения, средние и малые инновационные предприятия являются весьма эффективным инструментом постоянного обновления производства на каждой стадии, а также выступают средством поддержки конкурентоспособности производимой продукции на высоком уровне [3. С. 42].

Они могут гибко и динамично реагировать на изменения структуры потребительского спроса и новых предложений, которые выступают результатом использования разработок и исследований. Инновационные предприятия малого бизнеса традиционно производят инновации, требующие на начальном этапе значительных материальных и трудовых затрат. Благодаря им формируются новые рабочие места для инициативных высококвалифицированных специалистов, которые работают в условиях постоянного поиска совершенно новых и нестандартных решений. Также малые инновационные предприятия создают финансовые возможности реализации научно-технических достижений в разных сферах народного хозяйства.

Современные условия хозяйствования предполагают выделение механизма сотрудничества малого и крупного бизнеса в инновационной сфере, чтобы адекватно принимать стратегические решения.

Рисунок позволяет понять, что малые предприятия инновационной направленности предоставляют крупному бизнесу разработки высокотехнологичных отраслей экономики: программного обеспечения, исследований в области биотехнологий, телекоммуникации, фармацевтики. В свою очередь крупные предприятия передают технологии.

Малые инновационные предприятия, которые не имеют собственных средств для крупномасштабных исследований в области программного обеспечения или биотехнологий, привлекаются в проекты крупных фирм и, делясь своим опытом, взамен получают финансирование для дальнейших разработок и исследований [6].

Данная тенденция присуща фармацевтическому, телекоммуникационному и биомедицинскому



Рис. 1. Система поддержки крупными производствами малых инновационных предприятий (МИП) в процессе совместного сотрудничества

секторам. Со стороны крупного бизнеса осуществляется организация технопарков и инновационных центров, нацеленных на поддержку малого предпринимательства.

Самой эффективной формой сотрудничества крупного и малого бизнеса, отвечающей современным экономическим требованиям, является промышленный кластер. Кластер — это совокупность географически близко расположенных и связанных между собой компаний, которые поставляют комплектующие, оборудование, специализированные услуги, а также научно-исследовательских институтов, предприятий инфраструктуры, вузов, прочих организаций, взаимодополняющих и усиливающих конкурентоспособность кластера и отдельных предприятий.

Следует отметить, что интеграция малого и крупного бизнеса в условиях формирования промышленных кластеров в современных условиях рассматривается как элемент экономической политики государства, поскольку кластеры — это один из самых эффективных подходов

развития конкурентных преимуществ, в том числе экономики в целом. Описанная нами модель построения национальной инновационной системы, согласно кластерному подходу, включает общественные организации, органы власти, инновационно активные крупные и малые предприятия и научные учреждения [1. С. 31].

В результате формирования промышленного кластера будут созданы благоприятные условия для интеграции крупного и малого бизнеса и государства в области инноваций, а также усилено их влияние на социально-экономическое развитие страны и отдельных регионов.

Достигающие успеха кластеры представляют собой вертикальную цепь, которая состоит из последовательных звеньев предприятий и предоставляющих им оборудование и ресурсы поставщиков. Создание кластеров позволяет ускорить процессы в отдельных отраслях, порождая всплеск инновационной активности и укрепление конкурентоспособности на мировой арене.

Народное хозяйство предполагает две основные связанные между собой формы координации и упорядочения процессов хозяйствования. Это стихийное рыночное и созидательно-плановое ведение хозяйства. Первый подход заключается в координировании индивидуальных планов хозяйств в соответствии со взглядами субъектов хозяйствования, а второй — в регулировании, которое производится с помощью центральных решений определенными органами.

Посредством системы директивных заданий адресного характера органы государственной власти выделяют главные хозяйственные связи и основные параметры функционирования для каждого предприятия. Также государство определяет объем и ассортимент продукции поставщиков, цены и круг потребителей продукции,

предприятия получают директивные задания в отношении повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции, а также относительно внедрения новой техники и создания фонда оплаты труда [4. С. 52].

Регулирование осуществляется в двух направлениях:

- административном;
- правовом.

К рыночным методам регулирования хозяйства относится координация стихийных планов развития индивидуального порядка без единого центра.

Следовательно, рыночные методы регулирования являются мерами воздействия на рынок, ограниченным и непрямым влиянием на формирование индивидуальных планов субъектов хозяйствования.

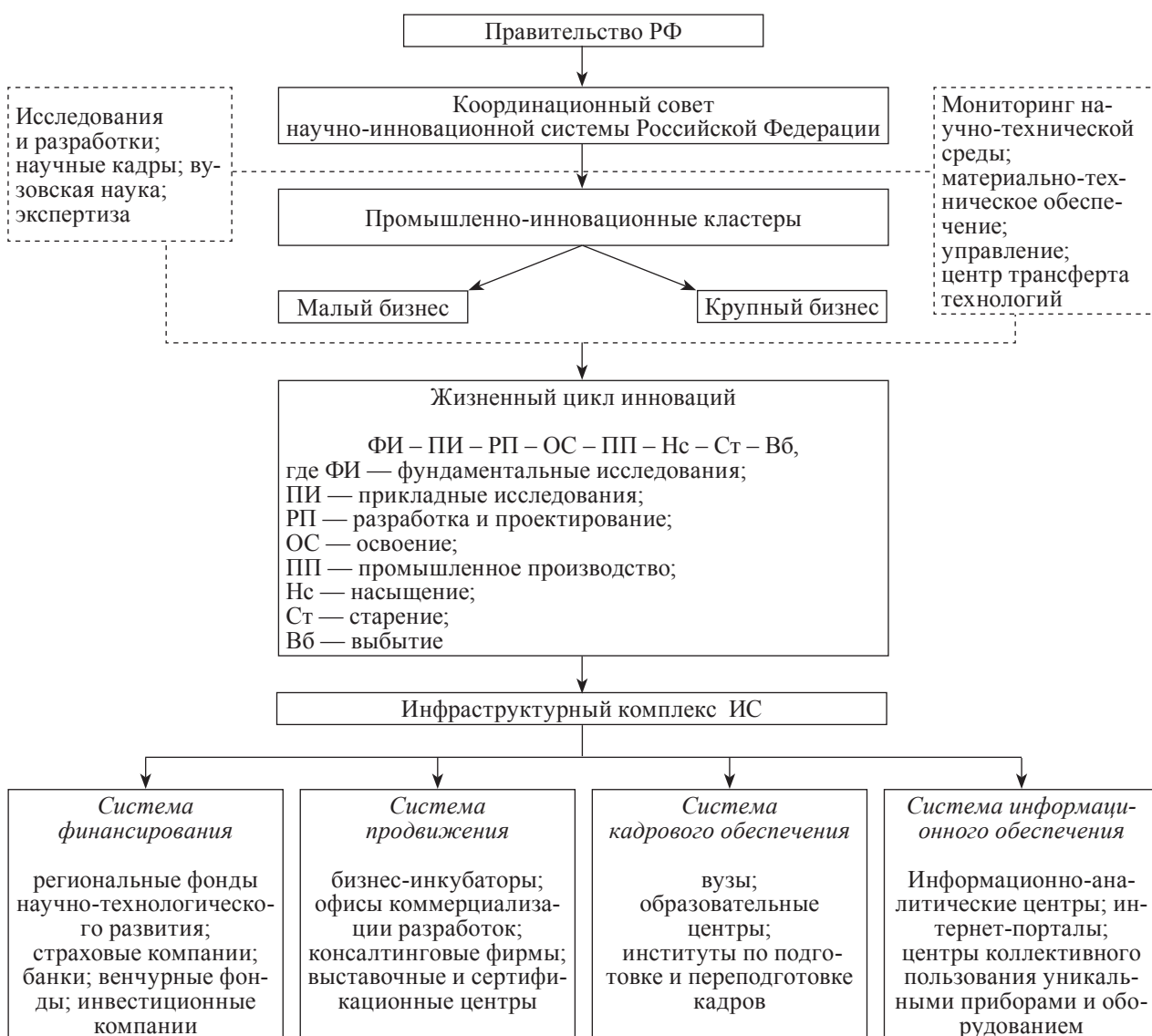


Рис. 2. Национальная инновационная система (ИС)

Рыночные методы включают следующие инструменты:

- инструменты кредитно-денежной политики;
- инструменты финансово-бюджетной политики.

Государственное регулирование включает использование последовательных методов регулирования, поэтому экономическая политика Центра представляет собой план действий относительно координирования процессов хозяйствования, или центральное планирование экономики (рис. 3).

Регулирование на рынке осуществляется стихийно, а не автоматически, а его реализация осуществляется путем координации и соотношения планов развития индивидуальных

субъектов экономической деятельности. Так, рыночное саморегулирование представляется процессом соотношения планов субъектов предпринимательства:

– закон стоимости предполагает оплату отрицательного эффекта инновационной активности, а также он влияет на определение инновационной стратегии в процессе формулирования цели процесса инновационной деятельности и определения источников ее финансирования;

– законы спроса и предложения влияют на инновационную стратегию системы хозяйствования, поскольку в первую очередь она сталкивается с прогнозированием спроса на инновацию. В свою очередь, закон предложения связан с законом прибыли, потому что оказывает прямое

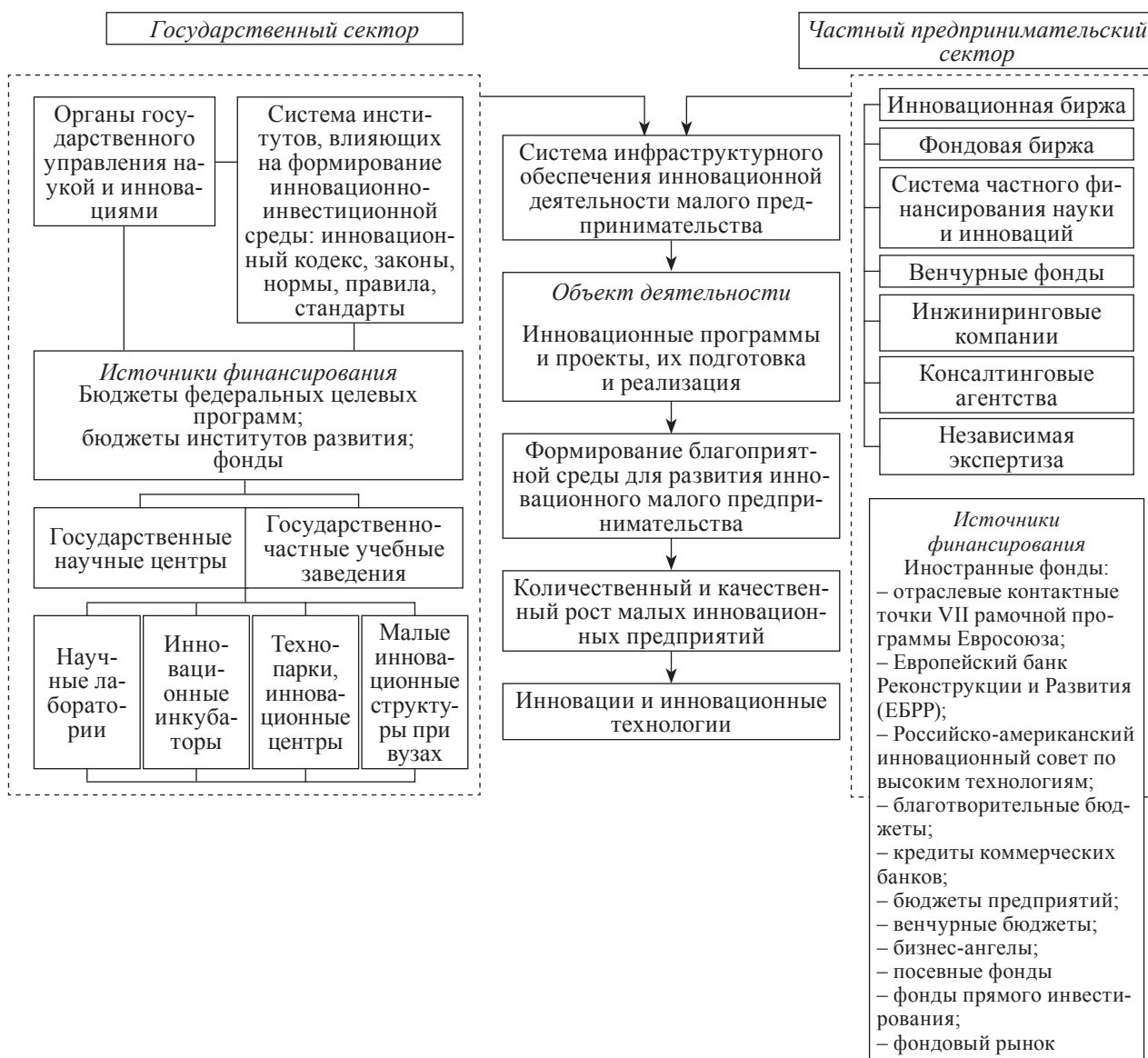


Рис. 3. Структура государственной системы регулирования и координации инновационной деятельности предприятий

влияние на степень коммерческой отдачи от проекта;

– закон прибыли является самым главным принципом рыночных механизмов и выступает наиболее важным стимулом предпринимательства любого вида;

– закон конкуренции присущ экономическому механизму, посредством которого на определенном типе рынка работают и взаимодействуют законы хозяйствования. Инновационная деятельность представляет собой результат конкуренции, и когда инновация признается на рынке, результаты инновационной деятельности трансформируются в методы конкуренции.

Следует отметить, что вмешательство со стороны государства является обязательным, особенно в инновационную сферу, поскольку рыночные механизмы не обладают полным спектром условий для развития данного направления.

Устранение отрицательных явлений путем институциональных трансформаций может быть осуществлено в двух направлениях. Первое направление самое простое и дорогостоящее — это формирование на предприятиях подразделений и служб, которые обеспечивают функционирование в современных условиях рынка.

Второе направление — объединить предприятия разных отраслей в конкурентоспособные масштабные структуры. Значительные финансовые и прочие ресурсы, интерес предпринимательства в получении результатов исследовательской и инновационной работы для повышения уровня конкурентоспособности и выхода на мировой уровень позволяют говорить о необходимости соотношения рыночных и плановых механизмов в процессе регулирования.

Приведенный выше рисунок отражает расположение государственной и коммерческой областей, что говорит о первичности государства в формировании научной базы и научных разработок, которые материализуются в сфере наукоемкого бизнеса. Также можно выделить влияние отношений рынка на область технологий и науки. Имеет место увеличение доли частного капитала в распространении и реализации результатов исследований и разработок на рынке инновационной продукции.

Регулирование со стороны государства области инновационного предпринимательства нельзя подавлять рыночными саморегулирующимися процессами, которые препятствуют

реализации ключевых требований эффективности хозяйствования.

Путем реализации малых быстро окупаемых проектов инновационной деятельности при участии частного инвестирования можно поддерживать более перспективные компании и производства, увеличить долю частных инвестиций, создать необходимые условия для формирования и эффективного функционирования высокотехнологичных малых предприятий, которые могут трансформировать существующие отрасли экономики и создавать новые.

Инновационную деятельность осуществляют на федеральном, или макроуровне, региональном и микроуровне, или уровне предприятия. Федеральный уровень предполагает решение основных задач по формулированию государственной инновационной стратегии, созданию благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности и экономики, реализации государственных инновационных программ.

Региональный уровень предполагает решение схожих задач в соответствии с особенностями регионов. Вместе с федеральным уровнем на региональном уровне формируются условия интенсивного осуществления инновационной деятельности в пределах структур предпринимательства. Регулирование инновационной деятельности нацелено на обеспечение реализации региональной и федеральной инновационных стратегий на предприятиях, а также для направления предпринимательской инициативы в сторону инновационных приоритетов:

– методы нормативно-правового и административного регулирования, которые ориентированы на создание и развитие структур, осуществляющих инновационные процессы: рост эффективности государственного аппарата, общественных институтов, децентрализация поддержки государства, создание институтов развития, осуществление поддержки в сфере обучения персонала и содействия сертификации продукции, обеспечение бизнеса научно-технической информацией и результатами НИОКР, льготы при предоставлении площадей в государственных вузах, осуществление поддержки групп предприятий, а также целевых ассоциаций, создание инновационных кластеров, чтобы осуществлять совместное обучение и качественный обмен опытом между крупным, средним и малым бизнесом;

– методы экономического регулирования, определяющие способы, посредством которых формируются финансовые ресурсы предприятий и рост их заинтересованности в инновациях: налоговые льготы, частичное субсидирование процентных ставок при кредитовании научных работок и исследований; отнесение на себестоимость величины затрат на НИОКР, повышение качества среды предпринимательства.

Целесообразно рассмотреть механизм регулирования инновационной деятельности со стороны государства в условиях рынка.

Данный механизм предполагает наличие косвенных методов регулирования, которые в государственном управлении технологической научной отраслью играют важную роль вместе с прямыми методами. В том числе для привле-

чения частного капитала в сферу инноваций. Для каждой отрасли следует применять собственную научно-техническую политику и перечень косвенных регулирующих инструментов. Главный инструмент — это прогрессивное формы финансово-кредитной, налоговой и амортизационной политики, а также политики ценообразования.

Очень часто в периоды кризиса предприятия главной задачей считают срочное восстановление ликвидности посредством содействия государства. Предприятия нацеливаются на снижение издержек, что эффективно только для тех, кто до кризиса производил продукцию с высокой рентабельностью. Несмотря на это выйти из кризиса можно и другими путями, в том числе посредством инноваций.

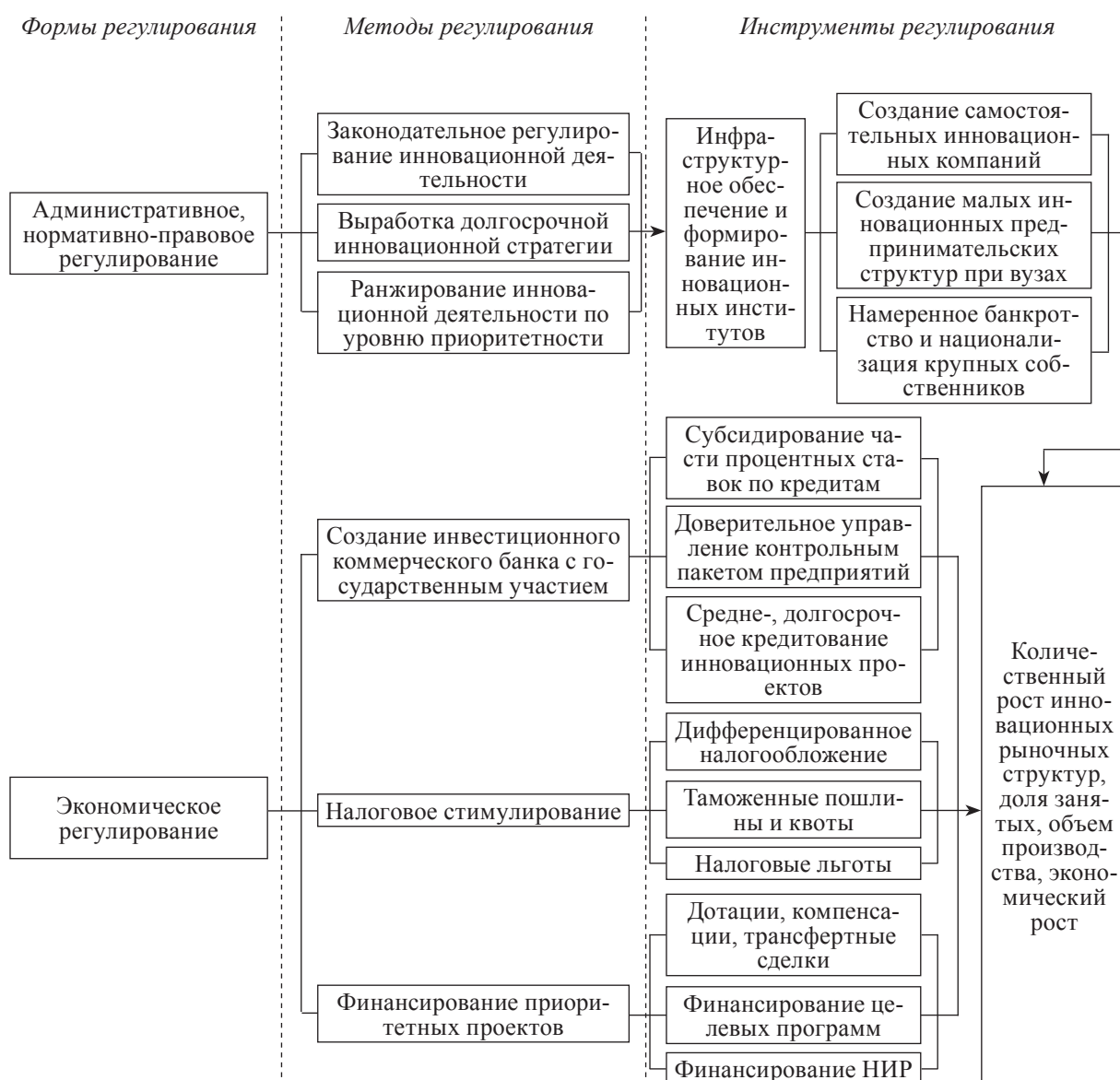


Рис. 4. Система государственного регулирования инновационной деятельности рыночных структур

Одни компании развиваются в направлении увеличения расходов, направленных на расширение инновационной деятельности и формирование необходимых условий для выхода на новый рынок, чтобы увеличить в будущем объемы прибыли и выручки. В таких условиях необходимо усилить поддержку государства путем софинансирования и обеспечения содействия в перспективных проектах, получения ссуд и т. п. [2].

Другие предприятия сокращают расходы, чтобы увеличить прибыль при ограниченном росте выручки или при ее отсутствии. При этом используются налоговые меры, улучшение условий амортизации, компенсации по затратам различных видов и защита рынка от импорта, сопровождающаяся снижением уровня требований по социальным обязательствам. Государственное регулирование в первом и втором случае следует осуществлять в соответствии с приоритетами развития на долгосрочную перспективу.

Сокращать финансирование разработок и исследований нельзя. Когда страна выйдет из кризиса, она должна обладать определенным объемом инновационных технологий, которые готовы к инвестированию и реализации в производственной сфере.

Существует необходимость в создании инвестиционного коммерческого банка при участии государства, который сможет аккумулировать и распределять финансовые средства, содействовать достижению долгосрочного устойчивого экономического развития страны путем удовлетворения инвестиционных потребностей конкурентоспособного экономического сектора несырьевой направленности, который нуждается в ресурсах. Данный банк сможет решать государственные задачи инвестиционной политики, которая определяется Правительством РФ. Также банк, как финансовая организация, сможет выполнять требования для банков и действовать по коммерческим принципам [1. С. 152].

Описанный комплекс инициатив на федеральном уровне должен оказывать непосредственное влияние на возрождение отраслей высоких технологий и укрепление их положения на российском и международном рынке. В результате ожидается повышение общего уровня развития экономики и активности в промышленности и инвестиционном климате, что напрямую связано с социально-экономическим положением России.

Описанные меры регулирования со стороны

государства позволят последовательно переходить к более эффективному взаимодействию бизнеса с наукой и государством, в условиях, где затраты на НИОКР будут осуществляться крупными предприятиями, а государство будет финансировать фундаментальные исследования. Это позволит стимулировать развитие среднего и малого инновационного предпринимательства.

Список литературы

1. Воронина, Н. В. Особенности инвестиционного климата России на современном этапе / Н. В. Воронина // *Финансы и кредит*. 2012. № 4.
2. Килячков, А. Л. Рынок ценных бумаг и биржевое дело : учеб. пособие / А. Л. Килячков. М. : Юристъ, 2010.
3. Логинов, В. Инвестиционная политика: возможности реализации и приоритеты / В. Логинов [и др.] // *Вопр. экономики*. 2011. № 9.
4. Мельников, А. А. Проблемы совершенствования деятельности банков на финансовом рынке России / А. А. Мельников // *Деятельность банков на финансовом рынке : науч. альм. фундамент. и приклад. исслед.* Финанс. акад. при Правительстве РФ. М. : Финансы и статистика, 2010.
5. Рыжов, И. В. Некоторые аспекты проблемы привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику / И. В. Рыжов, Е. Д. Сахончик // *Финансы и кредит*. 2010. № 23.
6. Чебанов, С. Иностранные инвестиции: тенденции развития / С. Чебанов // *Мировая экономика и междунар. отношения*. 2012. № 3.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Ю. С. Попова, Г. Н. Пряхин, А. А. Тараданов

СРАВНИТЕЛЬНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЧЕЛЯБИНСКОЙ И КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТЕЙ

Представлено сравнение показателей социально-экономической эффективности функционирования региональных некоммерческих организаций по данным социологического исследования в Челябинской и Костанайской (Казахстан) областях.

Ключевые слова: социально-экономическая эффективность, некоммерческие организации, некоммерческая сфера, «третий сектор», материальная помощь.

Определение социально-экономической эффективности некоммерческих организаций (НКО) как достижения социальной цели с наименьшими затратами дает основание предположить в качестве исследовательской гипотезы возможность определения эффективности «третьего сектора» по результатам опроса населения региона о размерах и «статях» получаемой им материальной поддержки (помощи) со стороны государства и со стороны НКО. Для этого были опрошены по репрезентативной выборке 1000 взрослых жителей Костаная и Костанайской области и 1000 взрослых жителей Челябинска и Челябинской области (далее — ЧО) — всего 2000 респондентов.

В предыдущих наших публикациях [2; 3] рассмотрены теория вопроса и результаты исследования в Костанайской области Республики Казахстан (далее — КО). В настоящей статье исследуются данные по Челябинской области в сравнении ее с Костанайской областью.

К наиболее социально проблемным группам населения во всех цивилизованных обществах в первую очередь относят население, имеющее уровень доходов ниже прожиточного минимума. На момент проведения исследования в КО прожиточный минимум составил около 14 тыс. тенге; а средний размер душевого месячного дохода — 40 473 тенге [1].

Информация о месячном размере материальной помощи от государства и НКО в зависимости от месячного дохода на одного члена домохозяйства в КО представлена в табл. 1.

Группу с доходами ниже уровня бедности (месячный доход на члена домохозяйства менее 15 000 тенге) составил 131 человек, или 13,1% от выборочной совокупности; далее будем именовать их «бедными».

В общей сложности на 1000 респондентов из КО получается в месяц материальной помощи от государства 240 547 тенге, от НКО — 25 771 тенге. «Бедные» получали в месяц материальной помощи от государства 48 260 тенге; от НКО — 12 407 тенге.

Отнеся размеры материальной помощи, полученной «бедными» от НКО, ко всей материальной помощи, предоставленной НКО всем 1000 опрошенным, и сравнив полученное отношение с аналогичным по материальной помощи, оказанной государственными институтами, получим искомый показатель социально-экономической эффективности (СЭЭ) в виде «степени точности попадания в цель» реализованных государством и НКО «гармонизирующих мероприятий».

$$\text{СЭЭ государства} = \frac{48\,260}{240\,547} \cdot 100\% = 20,1\%.$$

$$\text{СЭЭ НКО} = \frac{12\,407}{25\,771} \cdot 100\% = 48,1\%.$$

То есть данные опроса показывают, что «точность попадания в цель» (социально-экономическая эффективность) по статье «материальная помощь» у НКО в 2,4 раза выше ($48,1 / 20,1 = 2,4$), чем у государственных институтов.

Если же посмотреть на данные результаты с позиций «квинтильного» (распределение доходов по 20-процентным группам населения (квинтилям)) или «децильного» (распределение доходов по 10-процентным группам населения (децилям)) подхода, то социально-экономическая эффективность «третьего сектора» в данной интерпретации вообще «зашкаливает», поскольку самые обеспеченные группы респондентов при

опросе не показали вообще ни одного тенге, полученных от НКО (то есть показали «нулевой» размер этой помощи), но зато показали получение материальной помощи от государства в размерах, довольно заметных.

Аналогичным образом информация о месячном размере материальной помощи от государства и НКО в зависимости от месячного дохода на члена домохозяйства в ЧО представлена в табл. 2.

Полученные данные говорят о том, что «присутствие» НКО в сфере оказания материальной помощи малообеспеченным и социально незащищенным и уязвимым категориям населения в ЧО в 6,2 раза меньше, чем в КО: если доля «присутствия» НКО ЧО составляет 1,7% [(19 200 р. / 1 132 772 р.) · 100%], то в КО — 10,7% [(25 771 тенге / 240 547 тенге) · 100%].

Как и в КО, в ЧО, по данным исследования, имеются достаточно четко обозначенные группы населения, находящиеся по уровню душевого дохода ниже уровня бедности (месячный доход на члена домохозяйства менее 7000 р.) и выше уровня бедности (месячный доход на члена домохозяйства более 7000 р.). Группа «бедности» составила по ЧО 183 человека (в КО — 131 человек), или 18,3% от выборочной совокупности (в КО — 13,1%).

Итак, на 1000 респондентов из ЧО получается в месяц материальной помощи от государства 1 132 772 р., от НКО — 19 200 р. «Бедные» в ЧО (месячный доход на одного члена домохозяйства менее 7000 рублей) получали в месяц материальной помощи от государства 230 690 р. (990 + 16140 + 1520 + 46680 + 165360), от НКО — 3000 р.

Отнеся теперь размеры материальной помощи, полученной «бедными» от НКО ЧО, ко всей материальной помощи, предоставленной НКО ЧО всем 1000 опрошенным, и сравнив полученное отношение с аналогичным по материальной помощи, оказанной государственными институтами, также получим для ЧО искомый показатель СЭЭ в виде «степени-точности попадания в цель» реализованных государством и НКО «гармонизирующих мероприятий».

$$\text{СЭЭ государства} = \frac{230\,690}{1\,132\,772} \cdot 100\% = 20,4\%.$$

$$\text{СЭЭ НКО ЧО} = \frac{3000}{19\,200} \cdot 100\% = 15,6\%.$$

Итак, на данном этапе проведенное исследование показало следующее:

1. Социально-экономическая эффективность деятельности государственных институтов в КО в сравнении с ЧО по показателю «оказание материальной помощи малообеспеченным категориям населения» несколько более высока. Об этом говорит тот факт, что при большей доле респондентов из ЧО с душевым доходом ниже прожиточного минимума (в ЧО — 18,3%, в КО — 13,1%) доля оказываемой материальной помощи данным малообеспеченным категориям населения в общем объеме материальной помощи в ЧО и КО практически одинакова: в ЧО — 20,4%; в КО — 20,1%.

2. В ЧО «точность попадания в цель» (социально-экономическая эффективность) по статье «материальная помощь» у государственных институтов на 31% выше (20,4% / 15,6% = 1,31), чем у НКО.

Итак, в целом по направлению «оказание материальной помощи малообеспеченным категориям населения»:

- в Челябинской области СЭЭ деятельности государственных институтов выше СЭЭ деятельности НКО на 31%;

- в Костанайской области, наоборот, СЭЭ деятельности НКО выше СЭЭ деятельности государственных институтов в 2,4 раза;

- социально-экономическая эффективность деятельности НКО КО выше социально-экономической эффективности НКО ЧО в 3,1 раза («точность попадания в цель» НКО КО — 48,1% против 15,6% НКО ЧО).

И в КО, и в ЧО присутствуют тенденции роста числа разводов и доли родителей (как правило женщин), воспитывающих детей в одиночку.

Для анализа СЭЭ «гармонизирующих» мероприятий в этой проблемной сфере рассмотрим аналогичным вышеизложенному методом такую проблемную в социально-демографическом плане категорию респондентов, как «многодетная неполная семья»: в данных опроса по КО эта группа представлена как состав домохозяйства «четверо: один взрослый и трое детей».

Информация о месячном размере материальной помощи от государства и НКО в зависимости от состава домохозяйства в КО (по данным опроса) представлена в табл. 3.

Отнеся размер материальной помощи, полученной категорией «один взрослый и трое детей» от НКО («третьего сектора») ко всей материальной помощи, предоставленной НКО всем

1000 опрошенным, и сравнив полученное отношение с аналогичным по материальной помощи, оказанной государственными институтами, мы и здесь получим искомый показатель социально-экономической эффективности «точность попадания в цель реализованных гармонизирующих мероприятий»:

$$\text{СЭЭ государства} = \frac{11316}{240547} \cdot 100 \% = 4,7 \%$$

$$\text{СЭЭ НКО ЧО} = \frac{15600}{25771} \cdot 100 \% = 60,5 \%$$

То есть «точность попадания в цель» (социально-экономическая эффективность) НКО по категории «один взрослый и трое детей» по КО в 13 раз выше ($60,5 / 4,7 = 12,9$), чем у государства.

В составе выборочной совокупности ЧО не оказалось респондентов категории «один взрослый и трое детей», но присутствуют респонденты другой проблемной категории — «один взрослый и двое детей». Ситуация здесь выглядит следующим образом (табл. 4).

Отнеся размер материальной помощи, полученной категорией «один взрослый и двое детей» от НКО, ко всей материальной помощи, предоставленной НКО всем 1000 опрошенным, и сравнив полученное отношение с аналогичным по материальной помощи, оказанной государственными институтами, мы и здесь получим искомый показатель социально-экономической эффективности «точность попадания в цель реализованных гармонизирующих мероприятий» НКО ЧО:

$$\text{СЭЭ государства} = \frac{67230}{1132772} \cdot 100 \% = 5,9 \%$$

$$\text{СЭЭ НКО} = \frac{6100}{19200} \cdot 100 \% = 31,8 \%$$

То есть «точность попадания в цель» (социально-экономическая эффективность) НКО по категории «один взрослый и двое детей» по ЧО в 5,4 раза выше ($31,8\% / 5,9\% = 5,4$), чем у государства.

Признанным показателем социально-экономических отношений в обществе является качество бюджета домохозяйства, в частности показатель «бюджета развития» семьи (домохозяйства): это та доля бюджета, которую домохозяйство может позволить себе использовать сверх того, что нужно «на выживание» [4]. Она формируется из средств, остающихся в домохозяйстве после осуществления затрат на удовлетворение

физиологических потребностей: питание, лекарства и лечение, содержание жилья и необходимые одежду и обувь.

Этот показатель позволяет более объективно, чем отдельные единичные показатели материального положения, оценить уровень «гармоничности» общественных отношений. Чем ниже доля бюджета развития общества или социальной группы (категории населения), тем более эта категория является социально проблемной.

Результаты опроса представляют нам следующие данные по структуре бюджета респондентов КО по их роду занятий (табл. 5).

Показатель «качество бюджета» рассчитывается по формуле: «все другие расходы» плюс половина от значений в строке «одежда и обувь», поскольку последние в значительной мере несут на себе влияние моды и престижа. Как видим, показатель «качество бюджета» ниже среднего в КО (21,9%) по категориям «рабочий, рядовой работник» (21,3%); «муниципальный (гос)служащий» (20,6%); «свободные профессии» (21,8%); «студент(ка), учащийся» (19,0%); «безработный» (19,2%); «пенсионер» (19,6%).

Информация о месячном размере материальной помощи от государства и НКО в зависимости от рода деятельности приведена в табл. 6.

Материальная помощь, полученная от государства респондентами, имеющими бюджет развития ниже среднего уровня, и ими же — от НКО, получает, по данным исследования, следующие значения: материальной помощи от государства получено $78\ 809 + 16\ 861 + 15\ 468 + 12\ 400 + 15\ 215 + 3392 = 142\ 145$ тенге; от НКО — $10\ 887 + 6775 + 8109 = 25\ 771$ тенге.

Тогда СЭЭ НКО по показателю «точность попадания материальной помощи в социальную цель» получается равной 100%, поскольку вся материальная помощь, оказанная по линии НКО, пошла клиентам, имеющим показатель качества бюджета ниже среднего. У государства в данной сфере этот показатель почти в два раза ниже и равен $(142\ 145 / 240\ 547) \cdot 100 \% = 59,1 \%$.

По ЧО результаты опроса представляют следующие данные о структуре бюджета респондентов по их роду занятий (табл. 7).

Как видим, показатель «качество бюджета» ниже среднего в ЧО (26,2%) по категориям «рабочий, рядовой работник» (24,3%); «представитель интеллигенции» (22,5%); «ведете домашнее хозяйство» (21,9%); «безработный» (20,0%); «пенсионер» (22,2%).

Месячный размер материальной помощи от государства и некоммерческих организаций в Костанайской области в зависимости от месячного дохода на одного члена домохозяйства, тенге

Показатель	Все опрошенные	Месячный доход на члена домохозяйства (семьи), тенге							
		До 15 000	16 000–25 000	26 000–35 000	36 000–45 000	46 000–55 000	56 000–65 000	Более 65 000	
Количество опрошенных, чел.	1000	131	155	197	196	115	115	85	
Материальная помощь от государства	240 547	48 260	54 200	59 988	40 494	19 550	11 121	6 936	
Материальная помощь от некоммерческих организаций	25 771	12 407	9 930	1 487	1 372	575	0	0	

Таблица 2

Месячный размер материальной помощи от государства и некоммерческих организаций в Челябинской области в зависимости от месячного дохода на одного члена домохозяйства, р.

Показатель	Все опрошенные	Месячный доход на члена домохозяйства (семьи), р.							
		До 1000	1000–2000	2000–3000	3000–5000	5000–7000	7000–10 000	10 000–15 000	Более 15 000
Количество опрошенных, чел.	1000	2	5	8	45	123	314	262	224
Материальная помощь от государства	1 132 772	990	16 140	1 520	46 680	165 360	345 188	351 724	203 810
Материальная помощь от некоммерческих организаций	19 200	0	1 000	0	1 000	1 000	9 050	3 800	2 750

Таблица 3

Месячный размер материальной помощи от государства и некоммерческих организаций в зависимости от состава домохозяйства в Костанайской области, тенге

Показатель	Все опрошенные	В квартире (доме) проживают фактически										
		вы один (одна)	один взрослый и один ребенок	двое взрослых	трое: ребенок и двое взрослых	трое: двое детей и взрослый	трое взрослых	четверо: двое детей и двое взрослых	четверо: один взрослый и трое детей	четверо: трое взрослых и один ребенок	четыре взрослых	больше, чем четверо
Количество опрошенных, чел.	1 000	84	73	115	159	61	100	116	60	72	65	93
Месячный размер материальной помощи от государства	240 547	12 056	27 003	12 285	49 955	12 572	12 200	37 573	11 316	28 202	8 025	25 121
Месячный размер материальной помощи от некоммерческих организаций	25 771	504	0	0	477	549	2 200	1 160	15 600	1 656	1 300	2 325

Таблица 4

Месячный размер материальной помощи (по данным опроса) от государства и некоммерческих организаций в зависимости от состава домохозяйства Челябинской области, р.

Показатель	Все опрошенные	В квартире (доме) проживают фактически										
		вы один (одна)	один взрослый и один ребенок	двое взрослых	трое: ребенок и двое взрослых	трое: двое детей и взрослый	трое взрослых	четверо: двое детей и двое взрослых	четверо: один взрослый и трое детей	четверо: трое взрослых и один ребенок	четыре взрослых	больше, чем четверо
Количество опрошенных, чел.	1000	183	44	272	209	12	80	95	0	32	14	51
Месячный размер материальной помощи от государства	1 132 772	118 200	83 100	157 284	353 276	67 230	28 850	204 688	0	51 664	400	60 480
Месячный размер материальной помощи от некоммерческих организаций	19 200	200	2 200	3 600	2 500	6 100	0	2 100	0	1 000	1 500	0

Результаты опроса по структуре бюджета респондентов Костанайской области по их роду занятий, %

Показатель	Все опрошенные	Кто вы по роду занятий?											
		Руководитель, бизнесмен	Рабочий, рядовой работник	Индивидуальный предприниматель, фермер	Специалист предприятия, фирмы	Муниципальные (гос)служащий	Военный, органы правопорядка, МЧС	Представитель интеллигенции	«Свободные профессии»	Ведете домашнее хозяйство	Студент(ка), учащийся	Безработный	Пенсионер
Количество опрошенных, чел.	1000	76	227	100	133	69	12	60	78	49	64	65	64
Какая часть вашего семейного бюджета идет на:													
питание	36,9	37,6	37,0	35,6	36,6	39,1	33,3	38,2	35,1	36,6	36,4	37,4	39,6
лечение и лекарства	9,3	9,8	9,4	8,7	9,3	8,9	8,7	9,4	9,3	8,7	7,8	10,9	10,8
жилье	23,3	19,8	25,1	20,8	23,3	23,5	21,4	22,6	25,2	24,8	26,8	23,9	22,5
одежду и обувь	17,3	18,8	14,5	20,2	17,8	15,8	18,9	16,0	17,2	16,1	20,0	17,0	15,2
все другие расходы	13,2	13,9	14,0	14,8	13,0	12,7	17,7	13,7	13,2	13,8	9,0	10,7	12,0
Качество бюджета	21,9	23,3	21,3	24,9	21,9	20,6	27,2	21,7	21,8	21,9	19,0	19,2	19,6

Таблица 6

Месячный размер материальной помощи в Костанайской области от государства и некоммерческих организаций в зависимости от рода деятельности, тенге

Показатель	Все опрошенные	Кто вы по роду занятий?											
		Руководитель, бизнесмен	Рабочий, рядовой работник	Индивидуальный предприниматель, фермер	Специалист предприятия, фирмы	Муниципальные (гос)служащий	Военный, органы правопорядка, МЧС	Представитель интеллигенции	«Свободные профессии»	Ведете домашнее хозяйство	Студент(ка), учащийся	Безработный	Пенсионер
Количество опрошенных, чел.	1000	76	227	100	133	69	12	60	78	49	64	65	64
Качество бюджета	21,9	23,3	21,3	24,9	21,9	20,6	27,2	21,7	21,8	21,9	19,0	19,2	19,6
Месячный размер материальной помощи от государства	240 547	20 361	78 809	18 067	36 479	16 861	8 227	1 363	15 468	2 207	12 400	15 215	3 392
Месячный размер материальной помощи от некоммерческих организаций	25 771	0	10 887	0	0	0	0	0	6 775	0	0	0	8 109

Информация о месячном размере материальной помощи в ЧО от государства и НКО в зависимости от рода деятельности приведена в табл. 8.

Материальная помощь, полученная от государства респондентами, имеющими бюджет развития ниже среднего уровня, и ими же — от НКО, составила: от государства — $120\,834 + 2500 + 366\,984 + 87\,940 + 192\,954 = 771\,212$ р.; от НКО — $8000 + 100 + 0 + 1000 + 3050 = 12\,150$ р.

Тогда СЭЭ некоммерческих организаций по показателю «точность попадания материальной помощи в социальную цель» получается равной $(12\,150 / 19200) \cdot 100,0\% = 63,0\%$; у государства в данной сфере этот показатель $(142\,145 / 240\,547) \cdot 100\% = 68,1\%$.

То есть по данному показателю СЭЭ некоммерческих организаций и государственных институтов в ЧО получается практически одинаковой.

Аналогичным образом полученная в процессе опроса информация позволяет нам рассчитать СЭЭ некоммерческих организаций по статье «оздоровительные мероприятия». Данные о месячном размере материальной помощи в КО по статье «оздоровительные мероприятия» от государства и НКО в зависимости от месячного дохода на члена домохозяйства, представлены в табл. 9.

Отнеся теперь материальную помощь на оздоровление, полученную «бедными» от НКО, ко всей материальной помощи, предоставленной НКО всем 1000 опрошенным, и сравнив полученное отношение с аналогичным по материальной помощи на оздоровление, оказанной государственными институтами, мы получаем следующие значения показателей СЭЭ:

$$\text{СЭЭ государства} = \frac{13231}{95973} \cdot 100\% = 13,8\%$$

$$\text{СЭЭ НКО} = \frac{8700}{22064} \cdot 100\% = 39,4\%$$

Данные опроса показывают, что в КО «точность попадания в цель» (социально-экономическая эффективность) по статье «материальная помощь на оздоровление» у НКО почти в три раза выше $(39,4 / 13,8 = 2,9)$, чем у государства.

Результаты месячного размера материальной помощи на оздоровление (по данным опроса) от государства и НКО в ЧО в зависимости от месячного дохода на члена домохозяйства представлены в табл. 10.

Отнеся материальную помощь на оздоровление, полученную «бедными» от НКО ЧО, ко всей

материальной помощи на оздоровление, предоставленной НКО ЧО всем 1000 опрошенным, и сравнив полученное отношение с аналогичным по материальной помощи на оздоровление, оказанной государственными институтами, получаем следующие значения показателей СЭЭ:

$$\text{СЭЭ государства} = \frac{17000 + 48384}{326258} \cdot 100\% = 20,0\%$$

$$\text{СЭЭ НКО} = \frac{1000 + 450}{6100} \cdot 100\% = 23,8\%$$

Исследование показывает, что в ЧО «точность попадания в цель» (социально-экономическая эффективность) по статье «материальная помощь на оздоровление» у НКО незначительно выше, чем у государственных институтов: 23,8% и 20,0% соответственно.

Результаты месячного размера материальной помощи от государства и НКО по статье «оздоровительные мероприятия» в зависимости от состава домохозяйства представлены в табл. 11.

Аналогичным образом получаем искомый показатель СЭЭ «точность попадания в цель» реализованных оздоровительных мероприятий применительно к категории клиентов «один взрослый и трое детей».

$$\text{СЭЭ государства} = \frac{2556}{95973} \cdot 100\% = 2,7\%$$

$$\text{СЭЭ НКО} = \frac{10300}{22064} \cdot 100\% = 46,7\%$$

То есть «точность попадания в цель» (социально-экономическая эффективность) НКО по категории «один взрослый и трое детей» по статье оздоровительных мероприятий в 17 раз выше $(46,7 / 2,7 = 17,3)$, чем у государства.

Данные о месячном размере материальной помощи по статье «оздоровительные мероприятия» от государства и НКО в зависимости от качества бюджета домохозяйства представлены в табл. 12.

Как и ранее, в случае с показателем по всей материальной помощи СЭЭ некоммерческих организаций по показателю «оздоровительные мероприятия» получается равной 100,0%, поскольку вся материальная помощь, оказанная по линии НКО на оздоровительные мероприятия, попала клиентам, имеющим показатель качества бюджета ниже среднего. У государства в данной сфере этот показатель равен

Таблица 7

Результаты опроса о структуре бюджета респондентов Челябинской области по их роду занятий, %

Показатель	Все опрошенные	Кто Вы по роду занятий?											
		Руководитель, бизнесмен	Рабочий, рядовой работник	Индивидуальный предприниматель, фермер	Специалист предприятия, фирмы	Муниципальный (гос)служащий	Военный, органы правопорядка, МЧС	Представитель интеллигенции	«Свободные профессии»	Ведете домашнее хозяйство	Студент(ка), учащийся	Безработный	Пенсионер
Количество опрошенных, чел.	1000	52	260	42	194	45	18	12	14	90	48	25	196
Какая часть вашего семейного бюджета идет на:													
питание	34,5	24,9	35,9	31,4	33,1	35,0	28,9	38,6	30,1	39,7	34,6	38,7	35,7
лечение и лекарства	9,9	10,2	8,4	9,1	8,1	9,2	9,8	10,6	10,3	9,2	9,9	11,1	14,2
жилье	21,5	13,7	23,5	22,1	20,6	20,8	17,7	22,4	16,3	21,5	19,9	24,7	22,9
одежду и обувь	15,0	19,7	15,9	15,3	16,9	16,5	16,2	11,6	17,9	15,5	17,9	11,2	9,9
все другие расходы	18,7	31,5	16,3	22,0	21,3	18,5	27,4	16,8	25,5	14,2	17,7	14,4	17,2
Качество бюджета	26,2	41,4	24,3	29,7	29,7	26,7	35,5	22,5	34,4	21,9	26,7	20,0	22,2

Таблица 8

Месячный размер материальной помощи в Челябинской области от государства и некоммерческих организаций в зависимости от рода деятельности, р.

Показатель	Все опрошенные	Кто вы по роду занятий?											
		Руководитель, бизнесмен	Рабочий, рядовой работник	Индивидуальный предприниматель, фермер	Специалист предприятия, фирмы	Муниципальный (гос)служащий	Военный, органы правопорядка, МЧС	Представитель интеллигенции	«Свободные профессии»	Ведете домашнее хозяйство	Студент(ка), учащийся	Безработный	Пенсионер
Количество опрошенных, чел.	1 000	52	260	42	194	45	18	12	14	90	48	25	196
Качество бюджета	26,2	41,4	24,3	29,7	29,7	26,7	35,5	22,5	34,4	21,9	26,7	20,0	22,2
Месячный размер материальной помощи от государства	1 132 772	24 500	120 834	39 800	202 660	47 520	1 220	2 500	600	366 984	45 260	87 940	192 954
Месячный размер материальной помощи от некоммерческих организаций	19 200	0	8 000	0	2 600	50	0	100	1 400	0	3 000	1 000	3 050

Таблица 9

Месячный размер материальной помощи в Костанайской области по статье «оздоровительные мероприятия» от государства и некоммерческих организаций в зависимости от месячного дохода на члена домохозяйства, тенге

Показатель	Все опрошенные	Месячный доход на члена домохозяйства (семьи), тенге							
		До 15 000	16 000–25 000	26 000–35 000	36 000–45 000	46 000–55 000	56 000–65 000	Более 65 000	
Количество опрошенных, чел.	1 000	131	155	197	196	115	115	85	
Месячный размер материальной помощи от государства в виде пособия по беременности и родам и по инвалидности	95 973	13 231	17 608	37 785	18 150	9 200	0	0	
Месячный размер материальной помощи от некоммерческих организаций в виде медицинской помощи и медикаментов	22 064	8 700	9 930	1 487	1 372	575	0	0	

Таблица 10

Месячный размер материальной помощи на оздоровление (по данным опроса) от государства и некоммерческих организаций в Челябинской области в зависимости от месячного дохода на члена домохозяйства, р.

Показатель	Все опрошенные	Месячный доход на члена домохозяйства (семьи), р.									
		До 1000	1 000–2 000	2 000–3 000	3 000–5 000	5 000–7 000	7 000–10 000	10 000–15 000	Более 15 000		
Количество опрошенных, чел.	1 000	2	5	8	45	123	314	262	224		
Месячный размер материальной помощи от государства в виде пособия по беременности и родам и по инвалидности	326 258	0	0	0	17 000	48 364	100 954	101 940	59 000		
Месячный размер материальной помощи от некоммерческих организаций в виде медицинской помощи и медикаментов	6 100	0	0	0	1 000	450	3 650	0	1 000		

Таблица 11

Месячный размер материальной помощи от государства и некоммерческих организаций по статье «оздоровительные мероприятия» в зависимости от состава домохозяйства, тенге

Показатель	Все опрошенные	В квартире (доме) проживают фактически										
		вы один (одна)	один взрослый и один ребенок	двадцать взрослых	три: двое детей и двое взрослых	три: двое детей и взрослые	три взрослых	четыре: двое детей и двое взрослых	четыре: один взрослый и три детей	четыре: три взрослых и один ребенок	четыре взрослых	больше, чем четыре
Количество опрошенных, чел.	1 000	84	73	115	159	61	100	116	60	72	65	93
Месячный размер материальной помощи от государства в виде пособия по беременности и родам и по инвалидности	95 973	1 370	7 838	1 370	23 611	1 370	1 370	16 127	2 556	10 200	1 370	10 850
Месячный размер материальной помощи от некоммерческих организаций в виде медицинской помощи и медикаментов	22 064	504	2 500	1 000	1 500	549	200	1 160	10 300	1 656	1 300	1 395
Средний месячный размер душевого дохода по результатам опроса, тенге	37 126	49 726	43 856	40 422	44 849	26 467	32 690	36 086	23 400	34 319	34 008	30 344

Таблица 12

Месячный размер материальной помощи от государства и некоммерческих организаций в Костанайской области по статье «оздоровительные мероприятия» в зависимости от качества бюджета по роду деятельности, тенге

Показатель	Все опрошенные	Кто вы по роду занятий?											
		Руководитель, бизнесмен	Рабочий, рядовой работник	Индивидуальный предприниматель, фермер	Специалист предприятия, фирмы	Муниципальный (гос)служащий	Военный, органы правопорядка, МЧС	Представитель интеллигенции	«Свободные профессии»	Ведете домашнее хозяйство	Студент(ка), учащийся	Безработный	Пенсионер
Количество опрошенных, чел.	1 000	76	227	100	133	69	12	60	78	49	64	65	64
Качество бюджета	21,9	23,3	21,3	24,9	21,9	20,6	27,2	21,7	21,8	21,9	19,0	19,2	19,6
Месячный размер материальной помощи от государства в виде пособия по беременности и родам и по инвалидности	95 973	12 700	29 173	13 400	8 500	8 000	3 500	5 900	6 200	0	4 400	2 000	2 200
Месячный размер материальной помощи от некоммерческих организаций в виде медицинской помощи и медикаментов	22 064	0	7 180	0	0	0	0	0	6 775	0	0	0	8 109

$[(29\ 173 + 8000 + 5900 + 6200 + 4400 + 2000 + 2200) / 95973] \cdot 100\% = 60,3\%$.

Результаты месячного размера материальной помощи в ЧО от государства и НКО в зависимости от качества бюджета по роду деятельности представлены в табл. 13.

Как и в КО, в ЧО социально-экономическая эффективность НКО по показателю «оздоровительные мероприятия» получается равной 100,0 %, поскольку вся материальная помощь, оказанная по линии НКО на оздоровительные мероприятия, попала клиентам, имеющим показатель качества бюджета ниже среднего. У государства в данной сфере этот показатель равен $[(28\ 720 + 1800 + 115\ 984 + 6800 + 95\ 354) / 326\ 258] \cdot 100\% = 76,2\%$.

Итак, социально-экономическая эффективность НКО КО, рассчитанная по показателю «точность попадания материальной помощи в социальную цель», где в качестве «социальной цели» определены малообеспеченные категории населения и многодетные матери, а «точность попадания» определяется долей средств, попавших в «социальную цель» относительно всего объема средств, реализованных по той или иной «статье затрат», во всех исследованных вариантах оказалась выше СЭЭ государства в целом в 2,4 раза; разница в пользу НКО колеблется от 1,8 раза по показателю «оздоровительные мероприятия» для клиентов с качеством бюджета ниже среднего до 17,3 раза по показателю «оздоровительные

мероприятия» для клиентов категории «один взрослый и трое детей».

Наоборот, в ЧО «точность попадания в цель» (социально-экономическая эффективность) по статье «материальная помощь» у государственных институтов на 31 % выше ($20,4\% / 15,6\% = 1,31$), чем у НКО.

Социально-экономическая эффективность деятельности НКО КО выше социально-экономической эффективности НКО ЧО в 3,1 раза («точность попадания в цель» 48,1 % НКО КО против 15,6 % НКО ЧО).

Список литературы

1. Мониторинг доходов и уровня жизни населения в Республике Казахстан : бюллетень / Департамент статистики труда и уровня жизни. Астана, 2011.
2. Попова, Ю. С. Теоретико-методологические основы определения социально-экономической эффективности некоммерческой сферы / Ю. С. Попова, А. А. Тараданов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 8 (262). Экономика. Вып. 36. С. 79–84.
3. Попова, Ю. С. Социально-экономическая эффективность некоммерческой сферы («третьего сектора») / Ю. С. Попова, А. А. Тараданов // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 15 (269). Философия. Социология. Культурология. Вып. 24. С. 155–162.
4. Тараданов, А. А. Семейное благополучие в современной России: генезис и практика : дис. ... д-ра социол. наук. Екатеринбург, 2004. С. 94.

А. Ю. Даванков, Я. В. Рипка, В. Р. Ключникова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Показана смена парадигм планирования регионального развития от «предметоцентризма» к «системоцентризму». Приведена последовательность процесса планирования развития территорий. Раскрыты существующие и перспективные методы планирования. Предложено интегративное стратегическое планирование как основа для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: регионализм, региональное социо-эколого-экономическое планирование, методы планирования, интегративное стратегическое развитие.

«Определить контуры будущего развития всегда легче, чем разработать план действия и тем более создать программу этих действий с построением дерева целей», — пишет советский эколог профессор Н. Ф. Реймерс. Далее он сожалеет, что эта «истина недостаточно усвоена в нашей стране, поэтому сразу идет разработка “программ”, которые при ближайшем рассмотрении оказываются сводом благих пожеланий, поставленных труднодостижимых целей и определенных мало-реальных сроков, не объединяемых в единую систему оценкой имеющихся материальных, трудовых и прочих возможностей. Все создаваемые в нашей стране “программы” невыполнимы потому, что они не программы. И составить их невозможно из-за отсутствия соответствующей научной и информационной базы, экономической и законодательно-юридической основы» [9].

Потребность повышения благосостояния населения является движущей силой внутренних социально-экономических процессов на территориях разного уровня. Однако эти проявления различны в зависимости от того, каким образом и насколько эффективно используется территориальный потенциал, организуется трудовой процесс и в целом развито государство. Тем самым формируются территориальные образования с разнообразными экономическими характеристиками, уровнем социально-экономической иерархии. В зависимости от специфики структуры пространства могут возникать районы, территориальные комплексы или региональные системы. Такие пространственные объекты получили название регионов [5]. Понятие «регион» (от лат. regio — область, район) традиционно используется для обозначения частей территории страны, административно-территориальных единиц, географических наименований. На современном этапе понятие «регион» отождествляется с основной

формой территориальной организации производительных сил [7]. Однако нас главным образом интересуют не специальные вопросы изучения какой-либо отдельной стороны территориальной системы, а интегративные научные методы изучения всех сторон социо-эколого-экономической деятельности. Прежде всего это относится к регионализму как пространственной форме интеграции в процессе познания, требующего применения знаний многих отраслей науки [4].

Появление такой науки, как «регионалистика», связано с выходом на ступень синтеза отдельных отраслевых знаний, когда «предметоцентризм» сменяется «системоцентризмом». «Системоцентризм» прослеживает причинно-следственные связи, которые чаще всего лежат за узкими рамками ограниченного предмета. Примером может служить состояние отраслевых экономических наук, которые в своей методологии опирались исключительно на специфику изучаемых отраслей. Каждая отрасль — не самоцель развития, а лишь элемент такой большой системы, территории, в которой регресс отдельных производств может быть прогрессивным в силу прогресса структурной перестройки социо-эколого-экономической деятельности. Отраслевая эффективность далеко не всегда совпадает с общественной, территориальной, поскольку в последних присутствует социальная и экологическая эффективность. Нужен переход к изучению отрасли в системе хозяйства исследуемой территории. Однако с переходом от предметоцентризма к системоцентризму возрастают сложности познания, особенно в связи с тем, что один и тот же объект входит в различные, подчас разнорядковые системы. Один и тот же факт может по-разному интерпретироваться в разных науках.

Если представить предмет исследования в виде множества объектов, каждый из которых

обладает множеством свойств, то возникнет дилемма: либо изучать небольшое число объектов (или даже один), но большее число свойств, или наоборот. Это происходит из-за различных ограничений.

Первый тип исследования, когда изучается малое число свойств большого числа объектов, называется аналитическим. Он преобладает в так называемых частных (отраслевых) науках (или науках «вертикальных» — по отраслям, компонентам, элементам, проблемам). Другой тип исследования — синтетический. Его задача состоит в объединении свойств в группы, которые присущи одному или небольшому числу объектов. С точки зрения всей системы науки такое объединение (синтез поэлементных знаний) может осуществляться в так называемых таксономических науках (науках «горизонтальных»), в том числе в регионалистике.

Наглядно использование аналитического или синтетического исследований можно показать на следующих примерах. Исследование пространственных аспектов в разрезе многих территориальных единиц может привести к открытию свойств, присущих очень большому числу объектов. Так был открыт агломерационный эффект. Повторяющиеся существенные свойства могут стать научным законом. Синтез многих свойств (например всех известных свойств о природе, населении и хозяйстве) одного региона (страны) — это пример синтетического типа исследования.

Известны самые различные варианты стратегии исследования, так что можно говорить о непрерывной шкале исследований от преимущественно аналитических до преимущественно синтетических. По критерию происхождения знания анализ первичен, синтез вторичен (до синтеза нужно провести анализ). Следовательно, в территориальных исследованиях переход от аналитического исследования к синтетическому означает движение от первичных наук к вторичным. Но это не означает перво- или второсортности наук. Речь идет о последовательности накопления знания.

В науке действуют как органическое единство две относительно обособленные программы — исследовательская (отметим сходство с аналитическим типом исследования) и коллекторская (сходство с синтетическим, в нашем случае с территориальным исследованием) программы. Наличие исследовательской программы в составе науки не требует особой аргументации, ибо наука всегда связывают с получением нового знания,

с выявлением законов и т. д. Что же касается программы-коллектора, то здесь налицо проблемная ситуация. Действительно, в регионалистике фактически действует преимущественно программа-коллектор и немало исследователей склонны формулировать цель регионалистики как «складирование» частных знаний по заранее заданным «полочкам». Таким образом, можно предположить, что если региональная экономика и является наукой, то относится она не к экономике, а к информатике, изучающей, в частности, вопросы, связанные со сбором, хранением, переработкой, преобразованием, распространением и использованием региональной информации. Это направление имеет право на существование. Так, известный геополитик Н. С. Мироненко считает, что противопоставление коллекторской и исследовательской программ некорректно [8]. Последовательность происхождения знания в региональной экономике осуществляется путем перехода исследования от аналитического к синтетическому (от «первичных» наук к «вторичным»). Существует как бы органическое единство коллекторской и исследовательской программ, которые в территориальных исследованиях не следует разделять.

В региональных исследованиях достаточное внимание должно быть уделено синтезу (*обобщению весьма разнородных материалов*). Обычно он откладывается «на потом», при этом предполагается, что синтез — это «сложение» результатов отдельных отраслевых исследований. Такое представление характерно для досистемного подхода, когда территория не воспринималась системой и казалось, что ее можно сложить из отдельных элементов. Поэтому если в ходе исследования и получали новый, существенный научный результат, то он касался отдельного отраслевого, а не комплексного исследования [8].

Любая сознательная деятельность человека требует предварительного проекта. Программа научного исследования — это изложение его теоретических предпосылок (общей концепции) исходя из цели работы, гипотезы исследования с указанием методов и логической последовательности исследования. Следовательно, в исследовательской программе изучения региона стоят два основных вопроса: в чем состоит научная задача (проблема) регионалистики и каким методом нужно ее решать?

Региональное социо-эколого-экономическое планирование затрагивает слишком много

различных интересов, в такое планирование вовлекаются специалисты разного профиля, среди которых не всегда есть согласие. Компетентное решение может принять тот, чье образование и образ мышления способны охватить широкий комплекс вопросов. Им может быть специалист по региональному планированию.

Экономисты по отраслям народного хозяйства имеют дело с различными аспектами экономики, они рассматривают развивающуюся структуру экономики с точки зрения: промышленности; сочетания факторов производства, которые увеличивают производство товаров и обеспечивают дальнейшее развитие сферы обслуживания; проблемы денежного обращения и др. Специалист по региональному планированию будет рассматривать те же самые проблемы, но с точки зрения их конкретного пространственного влияния — он будет оценивать влияние территориальных аспектов на эти проблемы. Подобным же образом поступают специалисты, планирующие различные региональные аспекты социальной сферы. Они занимаются изучением изменяющейся социальной структуры населения, его занятости, структуры семьи, доходов, социальных и психологических факторов, ведущих к распаду семей или деградации личности в конкретном регионе.

Другой важный элемент планирования — *изучение самого процесса планирования*, то есть того, какие необходимы знания и как использовать их для достижения намеченных целей. В соответствии с этим «метод планирования» является общим для подготовки специалистов всех типов — в области образования, промышленности, экологии и др. Такие науки, как экономика, география и соседствующие с ними социальные науки, составляют основу конкретного раздела планирования, называемого «региональным».

В течение длительного времени избегали споров об изучении процессов самого планирования, очевидно, потому, что обучение рассматривалось лишь как умение подготавливать физические планы, а не как обучение методами планирования. Первыми, кто поднял серьезно вопрос об изучении процесса планирования, были специалисты промышленного или корпоративного (отраслевого) планирования в американских школах бизнеса. Там почти до 1950-х гг. обучение менеджменту базировалось на довольно узком спектре знаний: прикладной инженерии и бухгалтерии. Цель — добиться максимальной эффективности в работе предприятия как с технической, так

и с финансовой точки зрения. И совсем мало внимания уделялось проблемам принятия решений в сложных ситуациях. Но вскоре в науке о менеджменте произошли изменения. Во-первых, она развилась в науку о принятии решений, которая вобрала в себя некоторые философские и политические концепции, и представляла собой новое направление. Во-вторых, она воздействовала на развитие ряда общественных наук, таких как экономика, социология и психология. Такой стала новая традиция в корпоративном планировании, которая началась примерно в 1960-е гг. и повлияла на направление и содержание обучения региональному планированию.

В общем виде планирование — это создание (формирование) четкой последовательности действий, ведущих к достижению поставленной цели (целей). Классическая последовательность планирования была следующей: исследование (сбор информации) — анализ — план. Сначала проводилось исследование, в ходе которого собиралась информация о социально-экономическом состоянии территории. Затем полученные данные анализировались, экстраполировались на определенный временной интервал и на этой основе делалась попытка представления развития территории. Наконец, составлялся план, который учитывал все факты и выводы, сделанные в ходе исследования и анализа, и велся поиск способов влияния и контроля за дальнейшим развитием. Такой подход к планированию был подвергнут критике. Стало считаться, что необходимо концентрироваться на более общих принципах, а не на деталях, уделять больше внимания временной последовательности для достижения цели, а не представлению конечного результата в деталях. Рекомендовалось начинать планирование с общей картины социально-экономического состояния и пространственных взаимосвязей территории в определенный момент времени, детализируемой затем по мере необходимости.

Новая последовательность, заменившая старую, отражает такой подход к планированию, который представляет собой непрерывный системный процесс. Все начинается с определения целей и объектов для развития данной территории, которые должны непрерывно пересматриваться в ходе планировочного процесса. На основе этого разрабатывается информационная система (технология), которая непрерывно пополняется данными об изменениях в развитии территории. Система может быть использована для разработки

альтернативных предложений о состоянии территории на определенных этапах развития с учетом различных условий (экономических, политических и т. д.). Это делает планировочный процесс более гибким и разнообразным. Затем альтернативы сравниваются (оцениваются) с основным вариантом, то есть осуществляется система контроля за реализацией плана, которая в свою очередь модифицируется по мере постановки новых целей, так как информационная система собирает данные о новых явлениях, возникающих в ходе развития. Новую последовательность можно представить так: цели — непрерывная информация — выявление и имитация альтернативных вариантов — оценка — выбор — непрерывный мониторинг [10].

Признание необходимости специфической оценки альтернатив, основывающейся на определенных фиксированных критериях, является новым аспектом в процессе планирования. Планирование стало более гибким, имея дело с гораздо большим объемом информации. Развитие информационных технологий не означает, что планирование облегчается. Конечно, процесс, например, подробных расчетов упрощается, но информационные технологии не уменьшают размеры человеческой ответственности — ответственности принятия решения.

Уже в конце 1980-х гг. у многих российских управленцев-практиков возникло весьма устойчивое, во многом справедливое мнение, что территориальное планирование — довольно бесплодное занятие (жонглирование цифрами, рутинное перекалывание бумаг без всяких последствий), практически не дающее результатов. Такое отношение к планированию, дополненное в начале 1990-х гг. романтизмом свободного рынка и безосновательной верой в достаточность монетарного регулирования, вызвало во многих регионах и городах нигилистическое отношение к разработке программ и планов вообще. Бюрократические аппараты органов власти принимали решения без всякого предварительного обоснования.

Такая ситуация не может считаться удовлетворительной. В странах с рыночной экономикой в последние тридцать лет планирование, не подменяя собой другие способы воздействия на общество, стало весьма широко использоваться. Современное эффективное планирование есть нечто большее, чем составление плана. При этом принципиально важно, что будущее формируют

как из общих соображений (сверху вниз), так и основываясь на использовании опыта (снизу вверх).

Перейдем к ответу на второй важный вопрос: какие методы используются в планировании регионального развития? В мировой практике известны и используются шесть основных методов планирования [1]:

1) всеобъемлющее рациональное планирование, основу которого составляют системный подход и всесторонний анализ альтернативных вариантов;

2) протекционное планирование, главное содержание которого состоит в стремлении учитывать интересы малоимущих слоев населения;

3) аполитичное планирование, базирующееся на представлении о том, что оно осуществляется лишь как техническая функция (на деле плановики должны скрывать учет политических аспектов, постоянно возникающих в их работе);

4) критическое планирование, уделяющее главное внимание методам распределения власти в обществе и указывающее на важность свободных коммуникаций в поисках консенсуса при ее распределении;

5) стратегическое планирование, зародившееся в корпоративном мире, имеющее своей основной целью выработку и осуществление стратегии по достижению вполне определенной корпоративной цели и основанное на организационной интеграции и координации, которые помогают справиться с возникшими случайностями и лучше использовать представившиеся возможности. Использование данного метода планирования превращает стратегию развития региона в «бизнес-план», центральное место в котором занимают макроэкономические виртуальности;

6) инкрементальное планирование, основанное на утверждении, что принятие решений является процессом инкрементальным (идущим бесконечно малыми приращениями). При этом принятие эффективных решений осуществляется путем малых последовательных скоординированных действий (шагов). В ходе этого происходит взаимное приспособление заинтересованных сторон, которое не требует жесткой централизованной координации, но предполагает, что стороны предвидят поведение друг друга. Предусматриваются последовательность и постепенность действий: при планировании постоянно происходит выбор из мало отличающихся одна от другой альтернатив, к тому же не слишком расходящихся с теми, что встречались в прошлом.

К сожалению, у нас в стране наибольшее распространение получил инкрементальный подход к планированию. Как было сказано выше, сущность его в том, что принимаемые решения актуализируются в конкретной ситуации; решения принимаются исходя из восприятия лиц, их принимающих; значения критериев выбора того или иного плана также устанавливаются лицами, принимающими решения. Бессистемность и упрощенность данного подхода не позволяет в должной мере планировать выход страны и ее регионов из экономического кризиса. К кризису привели упование на рыночные механизмы саморегуляции и практический отход государства от регулирования (планирования) экономических процессов [7].

Определение стратегии развития, с точки зрения системного планирования, представляет собой необходимое условие для достижения взаимопонимания и социального согласия между разными слоями населения, которое проживает на территории конкретного региона и консолидируется во имя достижения единой цели. Созданная при участии всех стратегия стабилизирует политическую обстановку, является основой экономического созидания, определяя направления трансформаций развития региональной социально-экономической системы в целях повышения качества жизни населения и обеспечения для субъектов хозяйствования благоприятных условий функционирования и развития.

В. С. Бочко предложил вариант технологии (планирования) интегративного стратегического развития территорий, состоящий в осознанном, творческом и целенаправленном предвидении инновационного будущего, формировании ценностей, развивающих личность, гражданское общество и скоординированное функционирование экономики, и включающий организационное обеспечение подготовки документа, этапы его разработки, формирование органов управления интегративным стратегическим развитием территории, методологию определения миссии, целей и задач, учет индивидуальных особенностей территорий, методические аспекты оформления документа, процедуру актуализации действующего стратегического развития и перевода его в интегративное стратегическое развитие территории [2].

Применение интегративного стратегического подхода в планировании и принятие на его основе управленческих решений — одно из направлений совершенствования территориальных процессов. Данный подход не претендует на исключительность, не может дать мгновенных результатов в решении проблем, он является исследовательским и конструктивным. Его цель — помочь обществу в осознанном и логичном решении своих проблем — например, таких как улучшение качества окружающей среды на конкретной территории. Надо научиться понимать, что зачастую получить благо можно, только отказываясь от возрастающего объема других благ, которые тоже надо иметь. Такого рода проблемы, к сожалению, не получили у нас достаточного научного обеспечения и требуют специальных исследований [3].

Список литературы

1. Бенвенисте, Г. Овладение политической планирования : пер. с англ. / Г. Бенвенисте. М., 1994.
2. Бочко, В. С. Интегративное стратегическое развитие территорий: теория и методология / В. С. Бочко. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010.
3. Даванков, А. Ю. Социально-экономическая оценка природно-техногенных комплексов / А. Ю. Даванков. Екатеринбург : УрО РАН, 1998. С. 221.
4. Даванков, А. Ю. Программно-целевой подход в планировании территориального развития / А. Ю. Даванков, Т. А. Верещагина // Человек, общество, окружающая среда. Екатеринбург : УрО РАН, 2001. С. 128–130.
5. Иваничка, К. Социально-экономическая география : пер. со словац. / К. Иваничка ; под ред. Э. Б. Алаева. М. : Прогресс, 1987.
6. Методы страноведческого исследования / под ред. Н. С. Мироненко. М. : Изд-во МГУ, 1993.
7. Осипов, А. К. Экономика региона: механизм комплексного развития / А. К. Осипов. Екатеринбург : УрО РАН, 1996.
8. Преображенский, В. С. Междисциплинарные исследования территориальных систем и моделирование / В. С. Преображенский // Системные исследования природы. Вопрос географии. М. : Мысль, 1977. С. 95–104.
9. Реймерс, Н. Ф. Экология (теория, законы, правила, принципы и гипотеза) / Н. Ф. Реймерс. М. : Издат. центр журн. «Россия молодая», 1994.
10. Холл, П. Городское и региональное планирование : пер. с англ. / П. Холл. М. : Стройиздат, 1993.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Проанализированы и сопоставлены различные методики оценки инвестиционной привлекательности. На основе их применения исследованы институциональные факторы и условия формирования инвестиционной привлекательности регионов России и предложены направления совершенствования институционального обеспечения данного процесса.

Ключевые слова: *инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, институциональное обеспечение, факторы и условия инвестиционной привлекательности региона.*

Важнейшим условием устойчивого функционирования и стабильного развития региона в современных условиях становится реализация его социально-экономического потенциала на основе совершенствования механизмов ресурсного обеспечения. Одним из основных элементов данного процесса является инвестиционная составляющая, включающая, в том числе, формирование благоприятной инвестиционной среды, уровень привлекательности которой способствует активизации хозяйствующих субъектов, рассчитывающих на получение длительного социально-экономического эффекта, и становится определяющим показателем для осуществления предпринимательской и/или иной полезной деятельности на территории региона.

Анализ динамики результатов оценки инвестиционной привлекательности регионов России позволяет определить текущую ситуацию в сфере инвестиционного обеспечения хозяйственной деятельности, выявить проблемы и закономерности, характерные для различных регионов России на современном этапе развития, обозначить возможные направления корректировки региональных программ инвестирования.

Существует ряд методик оценки инвестиционной привлекательности, каждая из которых в разной степени отражает благоприятность условий осуществления инвестиционной деятельности и диагностирует наличие ряда факторов, способствующих или препятствующих данному процессу.

К числу наиболее доступных и распространенных форм представления результатов оценки инвестиционной привлекательности можно отнести рейтинги, поскольку, будучи компактными и простыми в построении, данные инструменты сравнительного анализа являются достаточно понятными и информативными. Объекты анализа

(в нашем случае — регионы) ранжируются по различным критериям с целью сопоставления в единой системе представлений итоговых результатов и систематизации соотношения объектов по выбранным направлениям исследований.

Методики рейтинговой оценки условно можно разделить на три группы:

1) основанные на применении экспертных балльных оценок (методика Гарвардской школы бизнеса, методика журнала «Euromoney», методика присвоения кредитного рейтинга и др.);

2) основанные на применении статистических балльных оценок (методика «Эксперт РА», методика экономического департамента Банка Австрии, методика «Инвестиционной газеты», методика К. Гусевой и И. Бланка и др.);

3) основанные на применении интегрального показателя, включающего различные частные показатели инвестиционной привлекательности (методика экономического департамента Банка Австрии, методика «Эксперт РА» и др.) [5].

Необходимо отметить, что каждой из перечисленных групп методик присуща некоторая методологическая ограниченность. Так, экспертные балльные оценки в подавляющем большинстве случаев являются субъективными и, как правило, нивелируют реальный разброс показателей инвестиционной привлекательности исследуемых территорий в силу влияния человеческого фактора (личное предпочтение) и инстинктивного отторжения экспертами крайних (как положительных, так и отрицательных) оценок. Статистические балльные оценки могут также содержать значительную погрешность, поскольку изначально ограничены применяемыми интервалами разделения данных или заранее заданным диапазоном балльных оценок. Кроме того, ряд признаков инвестиционной привлекательности региона не может быть оценен статистическими методами:

географическое положение относительно выхода на внешние рынки, политическая стабильность и т. д. Интегральные показатели, широко применяемые сегодня в целях сравнительного анализа, также методологически несовершенны. Сопоставление регионов относительно друг друга по одному или совокупности признаков показывает, насколько один регион превосходит другой (другие) по данному критерию. Однако без должного внимания остаются прочие частные показатели инвестиционной привлекательности, что может быть немаловажным в определении приоритетов вложения средств для потенциальных инвесторов. Тем не менее, именно рейтинги позволяют оценить реальное соотношение инвестиционной привлекательности регионов и определить возможные направления совершенствования региональной и национальной инвестиционной политики.

Для целей нашего исследования особый интерес представляют критерии, отражающие институциональные факторы и условия, по которым осуществляется ранжирование регионов, поскольку именно их соотношением определяется инвестиционная привлекательность как отдельных регионов, так и страны в целом.

Так, согласно методике Гарвардской школы бизнеса [7], ранжирование регионов может быть проведено на основе оценки следующих показателей: законодательных условий для иностранных и национальных инвесторов; политической ситуации в стране или регионе; возможности использования национального (регионального) капитала в инвестиционных целях; возможности свободного вывоза инвестиционного капитала; уровня инфляции. Данный набор критериев достаточно узок и связан в основном с оценкой рисков инвестиционной деятельности в стране или регионе. Тем не менее, данная методика считается одной из первых успешных попыток оценки инвестиционной привлекательности, ее инструментарий со временем был развит и усовершенствован.

Методика журнала «Euro money» [6] включает девять групп критериев, с помощью которых оцениваются: эффективность экономики, уровень политического риска, наличие и состояние задолженности страны или региона, способность или неспособность обслуживать внешний и внутренний долг, кредитоспособность страны или региона, доступность банковских кредитов, краткосрочного финансирования,

долгосрочного ссудного кредитования на инвестиционные цели. Данная методика также является узкоспециальной, направленной в основном на оценку финансовой устойчивости страны или региона.

Методика Экономического департамента Банка Австрии основана на исследовании риска вложения капитала в различные регионы с учетом экономической, политической и социальной ситуации. То есть в данной методике заложен механизм анализа не только инвестиционного риска, но и инвестиционного климата региона как совокупности благоприятных (или неблагоприятных) факторов [4]. На основе применения данной методики Экономическим департаментом Банка Австрии был подготовлен материал «Regional Risk Rating in Russia», включающий генеральный рейтинг страны (расчет оценок групп риска показателей с учетом их веса) и рейтинг отдельных регионов с учетом степени благоприятности условий осуществления инвестиционной деятельности.

Недостатком вышеназванных методик является неоднозначность трактовок различными исследовательскими коллективами понятия «инвестиционная привлекательность», что повлекло за собой разнородность применяемых оценочных систем и разночтение полученных результатов, ограниченность набора учитываемых показателей, эпизодичность проведения исследований и некоторую предвзятость учета российского опыта реформирования экономики. Тем не менее, рейтинговые исследования российских регионов, проводимые зарубежными исследовательскими группами, положили начало систематическим исследованиям проблем социально-экономического развития регионов.

Российские методики также отличаются разнообразием исследуемых предметных областей и набором критериев оценки. Так, методика «Инвестиционной газеты» основана на анализе совокупности показателей, отражающих инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. При этом анализируются финансовый, политический, экономический и законодательный риски. Потенциал включает трудовые ресурсы, уровень развития производства и инфраструктуры в стране или регионе, инновационный, институциональный и финансовый потенциал территории. Данная методика была взята за основу и получила дальнейшее развитие в широко применяемой сегодня системе оценки инвестиционной

привлекательности регионов рейтингового агентства «Эксперт РА».

Методика К. Гусевой базируется на учете различий «стартовых условий» вхождения регионов в рынок и включает, помимо оценки традиционных факторов, определяющих инвестиционные процессы, факторы рыночного реформирования системы региональных экономических отношений [5]. Принципиальной особенностью методики является возможность оценки реакции регионов на рыночные преобразования с помощью такого показателя, как «степень адаптации регионов к новым условиям». При этом «положительная рыночная реакция означает активное формирование предпосылок для оздоровления инвестиционного климата, отрицательная — подавление инвестиционных мотиваций» [2].

Методика И. А. Бланка основана на сопоставлении ряда наиболее важных показателей социально-экономического развития региона: уровня общеэкономического развития, уровня развития инвестиционной инфраструктуры, демографической характеристики, уровня развития рыночных отношений и коммерческой инфраструктуры, степени безопасности осуществления инвестиционной деятельности [1].

Методики, связанные с оценкой инвестиционной привлекательности муниципальных образований, применимы для анализа текущего состояния социально-экономического развития муниципальных территорий, эффективности формирования и использования местных бюджетов, качества администрирования в муниципальном образовании, успешности управления муниципальным долгом и иными долговыми обязательствами местных органов власти [2].

Одной из наиболее комплексных и адекватно отражающих ситуацию в российской экономике методик оценки инвестиционной привлекательности регионов является интегральная оценка рейтингового агентства «Эксперт РА», согласно которой инвестиционная привлекательность регионов может быть оценена по состоянию и динамике двух комплексных показателей, интегрирующих в себе все вышеперечисленные институциональные факторы и условия, — инвестиционного риска и инвестиционного потенциала. При этом инвестиционный риск регионов рассчитывается по социальной, экономической, финансовой, криминальной, экологической, управленческой составляющим. Инвестиционный потенциал включает трудовой, потребительский, производственный,

финансовый, институциональный, инновационный, инфраструктурный, природно-ресурсный, туристический потенциалы. Необходимо отметить, что данная методика разработана с учетом отечественного и зарубежного опыта сопоставительного анализа инвестиционной привлекательности различных стран и регионов.

Инвестиционный риск — показатель, отражающий вероятность потерь, связанных с недополучением (снижением) дохода и/или утратой капитала вследствие неопределенности условий осуществления инвестиционной деятельности.

Совокупный инвестиционный риск регионов за 2012 г., рассчитанный согласно методике рейтингового агентства «Эксперт РА», представлен в табл. 1*.

Ранг региона по каждому виду риска рассчитывается по значению индекса — относительному отклонению от среднероссийского уровня риска, принимаемого за единицу. Интегральный индекс инвестиционного риска каждого региона рассчитывается как средневзвешенная сумма частных инвестиционных рисков данного региона. Значение ранга «1» по инвестиционному риску получает регион, имеющий наименьший риск.

Как видно из таблицы, для регионов с наименьшим уровнем риска характерны: благоприятное географическое положение (как правило, регионы расположены в центральной части России), развитая инженерно-транспортная инфраструктура и/или высокая обеспеченность природными ресурсами (Москва, Санкт-Петербург, близлежащие области — традиционные лидеры по созданию благоприятных условий для инвестиций в бизнес; республики Татарстан, Башкортостан, Ханты-Мансийский автономный округ (ХМАО) — Югра — регионы, экономика которых в значительной степени зависит от эффективности работы предприятий по добыче и переработке минерально-сырьевых ресурсов).

Однако низкий инвестиционный риск не всегда означает высокий инвестиционный потенциал. Так, Липецкая область, находящаяся на третьем месте по инвестиционному риску (причем второй год подряд), по инвестиционному потенциалу имеет ранг 42, Тамбовская область (шестое место по инвестиционному риску) — ранг 56, Москва (десятое место по инвестиционному риску) — ранг 1 и т. д.

* В таблице приведены данные по регионам, вошедшим в первую десятку, а также регионы-лидеры по отдельным составляющим инвестиционного риска.

Таблица 1

Инвестиционный риск российских регионов в 2012 году

Ранг риска		Регион	Индекс риска	Ранг составляющей риска					
2012	2011			социальный	экономический	финансовый	криминальный	экологический	управленческий
1	2	Белгородская область	0,164	4	7	15	11	5	28
2	1	Краснодарский край	0,169	14	3	19	16	10	7
3	3	Липецкая область	0,173	3	12	14	12	30	16
4	5	Санкт-Петербург	0,178	2	15	2	41	45	29
5	4	Московская область	0,181	5	5	12	59	24	27
6	10	Тамбовская область	0,190	6	23	38	38	6	3
7	9	Республика Татарстан	0,191	19	2	39	15	34	12
8	7	Ленинградская область	0,192	8	13	4	51	46	19
9	23	Воронежская область	0,193	24	26	17	13	12	8
10	11	Москва	0,199	1	25	6	4	32	68
11	8	Калужская область	0,202	20	16	30	62	25	1
14	12	Республика Башкортостан	0,234	67	1	8	53	39	42
24	24	Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	0,255	40	24	1	64	73	43
33	42	Калининградская область	0,268	72	40	59	19	1	5
35	44	Хабаровский край	0,271	39	29	43	1	67	58

Источник: данные рейтингового агентства «Эксперт РА». Цифры в таблице означают место, занимаемое регионом по инвестиционному риску (первое место — минимальный риск).

Проанализируем составляющие инвестиционного риска.

Экономический риск характеризует основные тенденции в экономическом развитии страны (региона). Как явление экономический риск — это совокупность факторов, способствующих или препятствующих осуществлению экономической деятельности. Как процесс — вероятность потерь, связанных с осуществлением экономической деятельности.

По совокупности всех экономических факторов в контексте минимизации их негативного влияния регионами-лидерами являются республики Башкортостан (1)* и Татарстан (2), Краснодарский край (3), Ростовская (4) и Московская (5) области.

Регионы-лидеры характеризуются положительной динамикой показателей регионального экономического развития, налаженными связями с регионами-контрагентами, что подтверждается уже заключенными и находящимися на стадии согласования двух- и многосторонними

* Здесь и далее в скобках указано место региона в соответствующем рейтинге.

договорами о сотрудничестве в различных сферах жизнедеятельности, ростом объемов инвестиций как в средние и крупные предприятия, так и в малый бизнес.

В последнюю десятку по данному виду риска вошли регионы Дальнего Востока и Южного федерального округа, Республика Карелия, Курганская и Костромская области.

Финансовый риск отражает вероятность потерь, связанных с неустойчивостью системы финансового обеспечения инвестиционной деятельности. Как правило, величина финансового риска зависит от уровня инфляции в регионе, степени прозрачности финансовых потоков, в том числе бюджетных, развитости финансовой инфраструктуры, стабильности национальной валюты, ее позиции относительно валютной корзины. Регионами, в которых созданы наиболее благоприятные финансовые условия для осуществления инвестиционной деятельности, являются ХМАО — Югра (1), Санкт-Петербург (2), Ямало-Ненецкий автономный округ (3), Ленинградская (4), Иркутская (5) области. Финансово рискованные регионы: республики Дагестан (79), Тыва (81),

Ингушетия (82), Северная Осетия — Алания (80), Чеченская Республика (83).

Социальный риск характеризует вероятность потерь инвестора, обусловленных уровнем социальной напряженности в регионе, который определяется уровнем жизни и социальным благополучием населения, насыщенностью региона социальными и культурными объектами, степенью реализации государственных и региональных социальных программ (образование, здравоохранение, социальная инфраструктура). Стабильно в данном рейтинге лидируют Москва (1) и Санкт-Петербург (2), Липецкая (3), Белгородская (4) и Московская (5) области. Социально неблагоприятная ситуация в республиках Тыва (83), Калмыкия (82), Бурятия (80), Марий Эл (82), Алтай (78), Чувашия (81).

Экологический риск отражает вероятность потерь, связанных с уровнем загрязнения окружающей среды (загрязнение отходами производства, радиационный фон), эффективностью работы региональных институтов мониторинга окружающей среды, соблюдением промышленными предприятиями экологических стандартов. Характерным является то, что регионы — лидеры по экономическому развитию являются не вполне благополучными по критериям «экологической чистоты» и эффективности реализации мер по сбережению окружающей среды, хотя и не входят в лидирующую пятерку. Так, наиболее «загрязненными» являются Республика Саха (Якутия) (79), Ненецкий автономный округ (80), Магаданская область (81), Чукотский автономный округ (82), Ямало-Ненецкий автономный округ (83). Первые пять мест в экологическом рейтинге занимают Калининградская (1), Курская (2), Белгородская (5) области, республики Адыгея (3), Мордовия (4).

Криминальный риск характеризует вероятность ухудшения ситуации в регионе вследствие высокого уровня экономической преступности с учетом тяжести преступлений, а также совершения преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков. Наиболее благоприятная ситуация — в Хабаровском крае (1), Пензенской (2), Ростовской (3), Ярославской (5) областях и Москве (4). Сложная криминогенная ситуация — в республиках Дагестан (83), Ингушетия (80), Чечне (82), Тюменской области (79) и Камчатском крае (81).

Управленческий риск отражает насыщенность и полноту существующей системы власти,

эффективность деятельности органов управления, их легитимность и полноту реализации полномочий. Результаты оценки агентством «Эксперт РА» данного показателя следующие: регионы лидеры — Калужская (1), Сахалинская (2), Тамбовская (3) области, Республика Саха (Якутия) (4), Калининградская область (5). Наиболее неблагоприятная ситуация в плане организации системы управления регионом сложилась в республиках Северная Осетия — Алания (80), Тыва (81), Ингушетия (82), Карачаево-Черкесии (79) и в Чукотском автономном округе (83).

Необходимо отметить, что практически по всем составляющим инвестиционного риска рейтинги регионов являются стабильными по составу как лидеров, так и аутсайдеров. Такая ситуация отражает сложившиеся на постсоветском пространстве тенденции, характеризующиеся интенсивной эксплуатацией природных ресурсов, использованием существующей инфраструктуры, преобладанием нерыночных методов обеспечения региональных бюджетов и неэффективной системы регулирования финансовых потоков при обеспечении инвестиционной деятельности в большинстве регионов, нецелостностью механизмов реализации большинства федеральных программ. Опасение вызывает устойчивая стабильность «нижней части» рейтинга. По всем видам рисков в состав неблагоприятных регионов чаще всего входят республики Северного Кавказа и Центральной Сибири, регионы Дальнего Востока.

Наряду с инвестиционным риском не менее значимой характеристикой инвестиционной привлекательности регионов является **инвестиционный потенциал**, представляющий собой совокупность возможностей развития региона и отражающий степень его готовности к приему инвестиций с предоставлением соответствующих гарантий для инвестора. Совокупный инвестиционный потенциал регионов за 2012 г., рассчитанный по методике рейтингового агентства «Эксперт РА», представлен в табл. 2*.

Первое место по инвестиционному потенциалу занимает Москва, что обеспечивается ее статусом национального бизнес-центра (более 80% активов банковской системы и более 90% фондовых активов сосредоточено в столице). В число экономически сильных регионов

* В таблице приведены данные по регионам, вошедшим в первую двадцатку.

входят Санкт-Петербург и Московская область с большой долей предприятий машиностроения и высоких технологий, развитой наукой и культурой, Свердловская, Нижегородская области, Республика Татарстан, Красноярский край с диверсифицированными и конкурентоспособными промышленностью, наукой и образованием. Не входят в число лидеров субъекты с высокой концентрацией предприятий военно-промышленного комплекса, финансирование которых в советское время осуществлялось за счет бюджетных ассигнований.

Характерной особенностью рейтинга инвестиционного потенциала является его относительная стабильность во времени и наличие явных регионов-лидеров. Десять регионов из двадцати, находящихся на первых позициях рейтинга, сохранили свои позиции по сравнению с прошлым периодом (колебание составило ± 1 балл). Данная

ситуация отражает реальное малодинамичное положение дел в инвестиционном пространстве страны. Типичной как для регионов-доноров, так и для регионов-реципиентов становится эксплуатация ранее созданных институциональных условий для осуществления хозяйственной деятельности.

Кардинально меняющей ситуацию в регионе должна стать реализация крупнейших инвестиционных проектов: саммита Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества в Приморском крае, зимней Олимпиады-2014 — в Краснодарском крае, Унивесиады-2013 — в Республике Татарстан, саммита Шанхайской организации сотрудничества и стран БРИКС — в Республике Башкортостан.

Однако данные проекты могут улучшить лишь инфраструктурную и туристическую составляющие инвестиционного потенциала, что не в полной мере решает все проблемы регионов

Таблица 2

Инвестиционный потенциал российских регионов в 2012 году

Ранг потенциала		Регион	Доля в общем потенциале страны	Ранг составляющей потенциала								
2011	2012			трудо-вой	потребительский	производственный	финансовый	институциональный	инновационный	инфраструктурный	природно-ресурсный	туристический
1	1	Москва	14,832	1	1	1	1	1	1	1	82	1
2	2	Московская область	6,249	2	2	2	2	3	2	3	49	3
3	3	Санкт-Петербург	5,434	3	3	3	3	2	3	2	83	4
4	5	Свердловская область	2,723	8	4	5	5	7	7	46	13	5
5	4	Краснодарский край	2,654	4	5	7	7	4	19	5	26	2
6	7	Республика Татарстан	2,521	5	7	6	6	5	5	15	40	6
7	6	Красноярский край	2,462	14	14	15	8	14	18	74	1	9
8	13	Нижегородская область	1,969	10	11	13	13	10	4	30	56	12
9	8	Самарская область	1,930	7	9	12	10	9	11	16	47	16
10	9	Республика Башкортостан	1,929	11	6	9	9	12	15	45	22	7
11	10	Ростовская область	1,914	6	8	14	15	6	17	20	33	15
12	12	Челябинская область	1,907	9	10	10	14	11	9	29	27	10
13	13	Пермский край	1,904	19	13	7	11	15	12	62	6	11
14	14	ХМАО — Югра	1,730	24	20	4	4	39	45	71	8	59
15	15	Кемеровская область	1,701	18	16	11	13	24	28	51	5	29
16	16	Новосибирская область	1,628	12	15	21	18	8	6	47	39	32
17	17	Белгородская область	1,417	29	29	22	19	26	36	10	4	39
18	18	Иркутская область	1,382	20	21	19	16	20	31	76	7	13
19	20	Республика Саха (Якутия)	1,200	52	45	39	34	53	35	81	2	68
20	22	Приморский край	1,154	21	27	25	31	21	23	43	19	8

Источник: данные рейтингового агентства «Эксперт РА».

в части обеспечения привлекательности их для инвесторов. Необходимы долгосрочные стратегические инициативы, вложения в реализацию которых будут эффективны для всех участников инвестиционного процесса в регионе.

Рассмотрим составляющие инновационного потенциала российских регионов.

Трудовой потенциал включает уровень и качество человеческого капитала, образовательный уровень населения, степень обеспеченности предприятий и организаций высококвалифицированной рабочей силой, стабильность ситуации на региональных рынках труда (положительные тенденции: спрос и предложение на рынке труда уравновешены, структура экономики формируется с учетом отраслевой специфики и демографических процессов, уровень безработицы находится в пределах естественного; отрицательные тенденции: значительные диспропорции спроса и предложения, интенсивная (постоянная и временная) трудовая миграция за пределы региона, высокий уровень безработицы).

Условия «наибольшего благоприятствования» для реализации трудового потенциала созданы в центральных регионах России. Лидером, как во всех прочих составляющих инвестиционного потенциала, является Москва (1). Московская область занимает 2-е место, Санкт-Петербург — 3-е, Краснодарский край — 4-е, Республика Татарстан — 5-е. Замыкают рейтинг трудового потенциала регионов Магаданская область (79), Республика Алтай (80), Еврейская автономная область (81), Чукотский автономный округ (82), Ненецкий автономный округ (83).

Потребительский потенциал представляет собой совокупную характеристику, отражающую покупательную способность населения, объем приобретения товаров длительного пользования, размер и структуру средней по региону потребительской корзины. Лидируют Москва (1) и Санкт-Петербург (3), Московская (2) и Свердловская (4) области, Краснодарский край (5), республики Башкортостан (6) и Татарстан (7). Отстают в плане потребительской способности населения Республики Алтай (79) и Калмыкия (81), Еврейская автономная область (80), Ненецкий автономный округ (82), Чукотский автономный округ (83).

Производственный потенциал включает валовой внутренний продукт (ВВП), валовой региональный продукт (ВРП), объем производства промышленности региона, структуру производства основных видов продукции на душу

населения, обеспеченность различными видами энергии, емкость рынка продукции, наличие и эффективность выхода производителей на международный уровень, конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках. Лидируют в данном рейтинге регионы, которые являются лидерами и по потребительскому потенциалу: Москва (1) и Санкт-Петербург (3), Московская (2) и Свердловская (4) области, Краснодарский край (5), республики Башкортостан (5) и Татарстан (6). Низкий производственный потенциал характерен для Еврейской автономной области (79), республик Алтай (80), Калмыкия (81), Тыва (82), Ингушетия (83).

Финансовый потенциал отражает сбалансированность регионального и местного бюджетов, устойчивость финансовой системы, уровень инфляции и его динамику, наличие и объемы золотовалютных резервов страны и прогнозы относительно их изменения, объем чистого экспорта, насыщенность региональных финансовых потоков, объем налоговой базы, прибыльность отраслей экономики. Лидируют Москва (1), Московская область (2), Санкт-Петербург (3), ХМАО — Югра (4), Свердловская область (5). Замыкают рейтинг регионов по финансовому потенциалу республики Тыва (79), Алтай (80), Калмыкия (81), Еврейская автономная область (82), Ненецкий автономный округ (83).

Институциональный потенциал отражает способность региона выполнять свои функции, степень развития институтов рыночной экономики, степень легитимности институтов. Данная составляющая инновационного потенциала характеризует насыщенность институциональной среды осуществления инвестиционной деятельности внутренними и внешними инвесторами. Среди регионов-лидеров Москва (1) и Санкт-Петербург (2), Московская область (3), Краснодарский край (4), Республика Татарстан (5). Аутсайдерами являются Магаданская область (79), республики Ингушетия (80) и Тыва (81), Чукотский (82) и Ненецкий (83) автономные округа.

Инновационный потенциал отражает степень благоприятности условий для активного воспроизводственного процесса создания инноваций путем развития человеческого и интеллектуального потенциала, аккумуляции на приоритетных направлениях развития основного капитала и фондов, рациональной эксплуатации природного потенциала на основе интеграции всех

необходимых ресурсов: знаний, инноваций, финансовых средств, материальных запасов и человеческого капитала. Инновационный потенциал включает задел собственных и приобретенных научно-технических разработок и изобретений; информационное обеспечение хозяйственной деятельности; кадровый потенциал; инфраструктурное обеспечение фундаментальных и прикладных исследований, отраслевую и фундаментальную науку. Лидируют в данном рейтинге Москва (1) и Санкт-Петербург (3), Московская (2) и Нижегородская (4) области, Республика Татарстан (5). Замыкают рейтинг республики Калмыкия (79), Алтай (80), Хакассия (81), Ингушетия (82), Чукотский автономный округ (83).

Инфраструктурный потенциал характеризует экономико-географическое положение региона и его инфраструктурную обеспеченность: качество коммуникаций и транспортных магистралей, наличие нефте- и газопроводов, надежную связь, удобство и функциональность логистических центров, насыщенность территории региона сервисными и ремонтными организациями. Наиболее благоприятные инфраструктурные условия созданы в Москве (1) и Санкт-Петербурге (2), Московской (3) и Калининградской (4) областях, Краснодарском крае (5). Неблагоприятными в данном плане являются республики Алтай (79), Саха (Якутия) (81), Тыва (82), Томская область (80), Ненецкий автономный округ (83).

Природно-ресурсный потенциал отражает обеспеченность экономики природными ресурсами: наличие и объемы запасов природных ресурсов, степень их разработки и вовлечения в промышленный оборот; природно-климатические факторы и условия. Наиболее благоприятная ситуация сложилась в Красноярском крае (1), Республике Саха (Якутия) (2), Ямало-Ненецком автономном округе (3), Белгородской (4) и Кемеровской (5) областях. Незначительная обеспеченность природными ресурсами (или их отсутствие) характерны для Ивановской области (79), республик Адыгея (80) и Ингушетия (81), Москвы (82) и Санкт-Петербурга (83).

Туристический потенциал отражает возможности региона по созданию и предоставлению туристических услуг: наличие объектов для водного, горного, сельского, культурного, экстремального туризма, исторических и культурных памятников; условия размещения; уровень обслуживания;

рекреационный потенциал территории. В несколько лучшем положении находятся Москва (1), Краснодарский край (2), Московская область (3), Санкт-Петербург (4), Свердловская область (5). Наименьший ранг по данному потенциалу имеют Магаданская область (79), Республика Калмыкия (80), Еврейская автономная область (81), Чеченская Республика (82), Ненецкий автономный округ (83).

Сгруппируем все вышеперечисленные факторы и условия инвестиционной привлекательности регионов по их институциональной принадлежности (рис. 1).

Нормативно-правовые: совершенство законодательства, регулирующего инвестиционную деятельность и создание соответствующих благоприятных нормативно-правовых условий для отечественных и иностранных инвесторов; степень соответствия национального законодательства международным нормативно-правовым актам, регулирующим отношения, складывающиеся в процессе осуществления инвестиционной деятельности; уровень разработанности регионального нормативно-правового обеспечения инвестиционной деятельности; наличие и полнота гарантий соблюдения прав отечественных и иностранных инвесторов.

Политические: политическая ситуация в стране или регионе; политическая стабильность; соблюдение прав и свобод граждан; уровень политического риска; степень и формы участия государства в инвестиционных процессах; предсказуемость мер государственного регулирования инвестиционной деятельности и реализации государственной инвестиционной политики; полнота и легитимность политических институтов в стране и регионе, их эффективность и значимость для населения.

Организационные: состояние и уровень развития рыночной инфраструктуры и рыночных отношений; наличие условий для развития внешнеэкономической торговли; степень безопасности осуществления инвестиционной деятельности; структура и масштабы институциональных преобразований в стране (регионе); благоприятные административные условия, полнота и адекватность современным требованиям организационного обеспечения инвестиционной деятельности в стране (регионе); наличие каналов свободного перемещения инвестиционного капитала.

Кредитно-валютные: состояние и стабильность валютных институтов; текущее и прогнозное

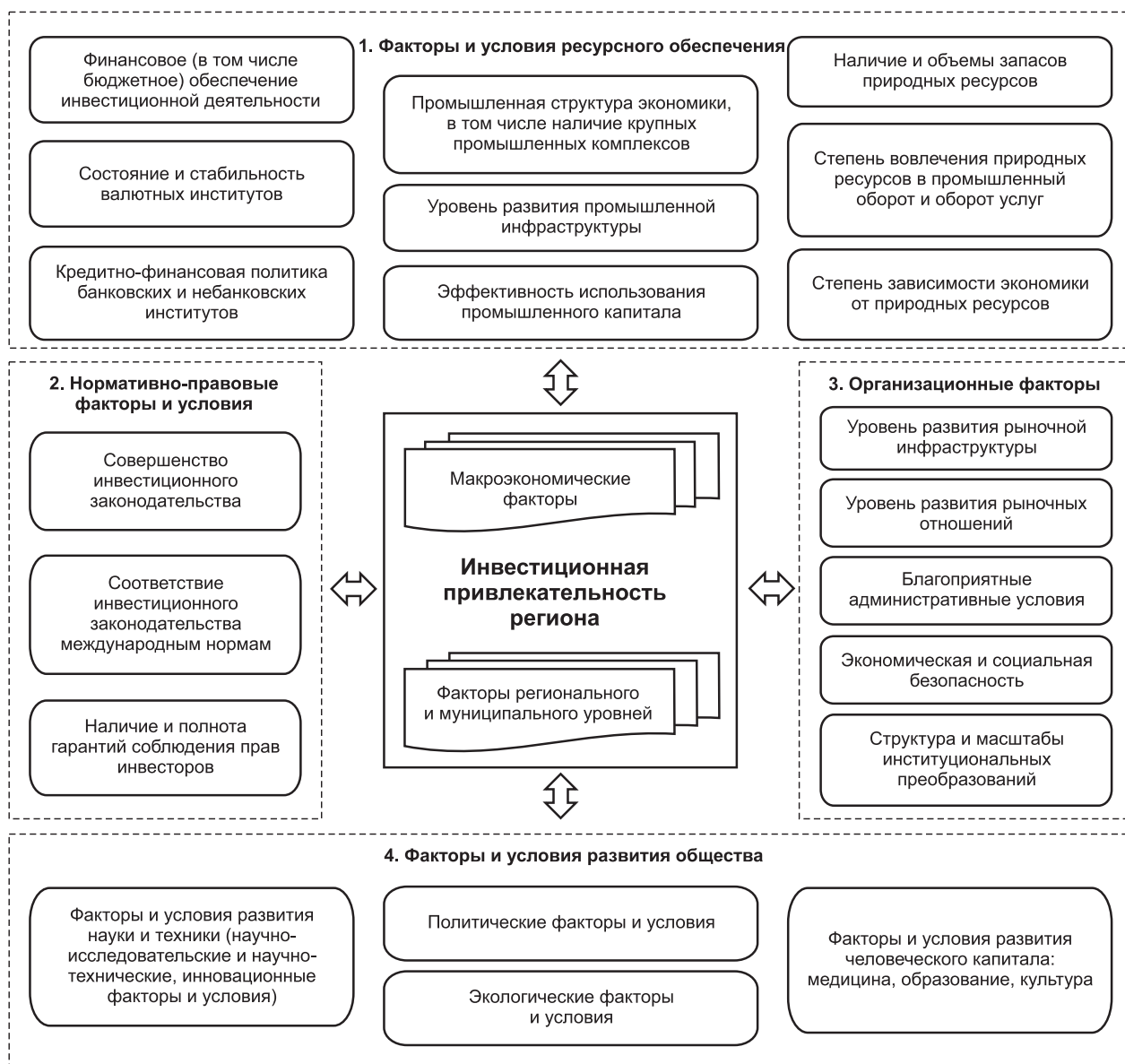


Рис. 1. Факторы и условия инвестиционной привлекательности регионов

состояние национальной валюты; устойчивость национальной валюты к конъюнктурным колебаниям на валютных рынках; внешняя и внутренняя задолженность; способность (неспособность) обслуживать внешний и внутренний государственный (региональный) долг; кредитоспособность страны (региона); доступность банковского кредитования, краткосрочного финансирования, долгосрочного ссудного капитала; степень участия субъектов экономических отношений в кредитно-валютных операциях.

Макроэкономические: эффективность экономики; тип экономической системы; объем ВВП (ВРП); структура экономики; уровень инфляции; степень контроля над ключевыми секторами экономики; международный статус страны

(региона); близость страны (региона) к мировым экономическим центрам; изменения и их динамика в торговом балансе; уровень развития межбюджетных отношений; качество налогового законодательства; качество управления бюджетами всех уровней; качество администрирования на всех уровнях власти.

Социальные: структура и качество трудовых ресурсов; общая демографическая ситуация в стране (регионе); наличие и развитость социальной инфраструктуры в стране и регионе; разработанные и реализуемые социальные программы (образование, здравоохранение, государственная поддержка малообеспеченных слоев населения, людей с ограниченными возможностями и пр.), факторы и условия развития человеческого капитала.

Капитальные: наличие промышленных комплексов национального и регионального уровня; уровень развития промышленной инфраструктуры; возможность использования национального и регионального капитала; возможность свободного вывоза инвестиционного капитала за пределы страны и региона; эффективность использования капитала (прирост отдачи на единицу капитала); эффективность инвестирования в капитал (прирост отдачи на единицу инвестиционных вложений).

Природно-ресурсные: обеспеченность и прогнозируемые запасы природных ресурсов; степень их вовлечения в промышленный оборот; масштабы геологической разведки и добычи полезных ископаемых; прогнозируемые объемы добычи и переработки полезных ископаемых; степень зависимость экономики страны и региона от наличия и использования природных ресурсов;

природно-климатические факторы и условия; привлекательность природных ресурсов для туристов; уровень развития туристских услуг.

Научно-технические (инновационные): производственно-технологический и инновационный потенциал; наличие и уровень развития научно-образовательной инфраструктуры; реализация приоритетных инновационных проектов на территории региона; инновационные формы привлечения и использования инвестиций.

Экологические: охрана окружающей среды; сохранение биоразнообразия; формирование экологически устойчивых и безопасных агро- и промышленных систем; производство экологически чистой продукции.

В результате совокупного воздействия всех перечисленных институциональных факторов формируется инвестиционная привлекательность региона (рис. 2).

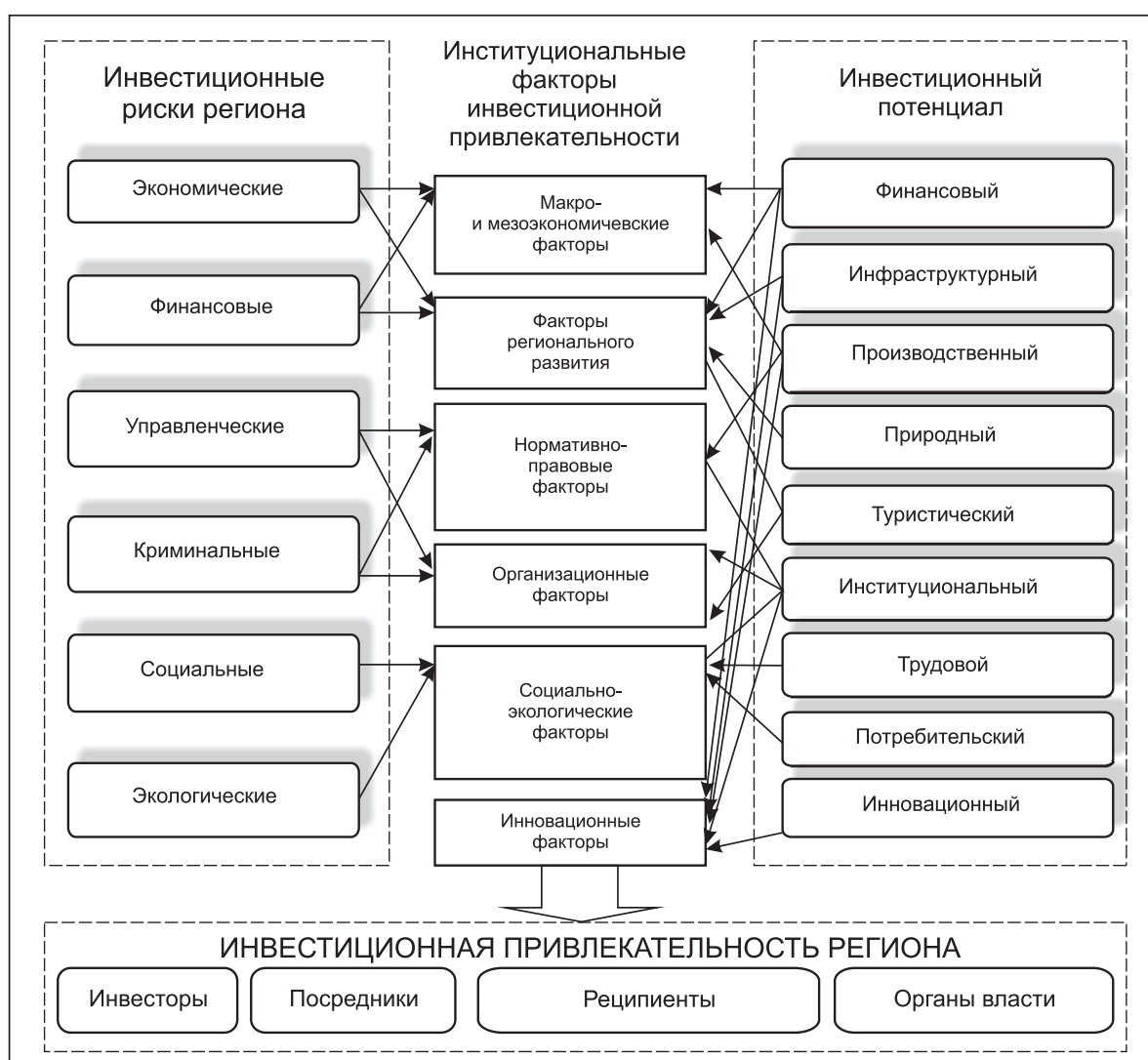


Рис. 2. Взаимодействие рисков, потенциала и факторов инвестиционной привлекательности

Институциональные факторы инвестиционной привлекательности увязываются в единую систему взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности, основными из которых являются инвесторы, инвестиционные посредники, получатели (реципиенты) инвестиций, государственные, региональные и муниципальные органы управления. С другой стороны, каждый из субъектов экономики в ходе осуществления инвестиционной деятельности вырабатывает свою линию поведения, оформляя ее соответствующими проектными и распорядительными документами, формируя собственные и привлекая внешние источники инвестирования.

Сопоставление институциональных факторов и условий инвестиционной привлекательности,

а также результатов их влияния на инвестиционную привлекательность регионов позволяет смоделировать прогнозную структуру ресурсного обеспечения формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе (рис. 3).

Нормативно-правовое обеспечение играет важную роль в увеличении возможностей регионов в плане привлечения инвестиционных ресурсов, поскольку обеспечивает реализацию интересов и гарантирует соблюдение прав и обязанностей всех субъектов инвестиционной деятельности на территории. Дальнейшее его совершенствование должно быть направлено на создание нормативно-правового поля, соответствующего, с одной стороны, интересам субъектов

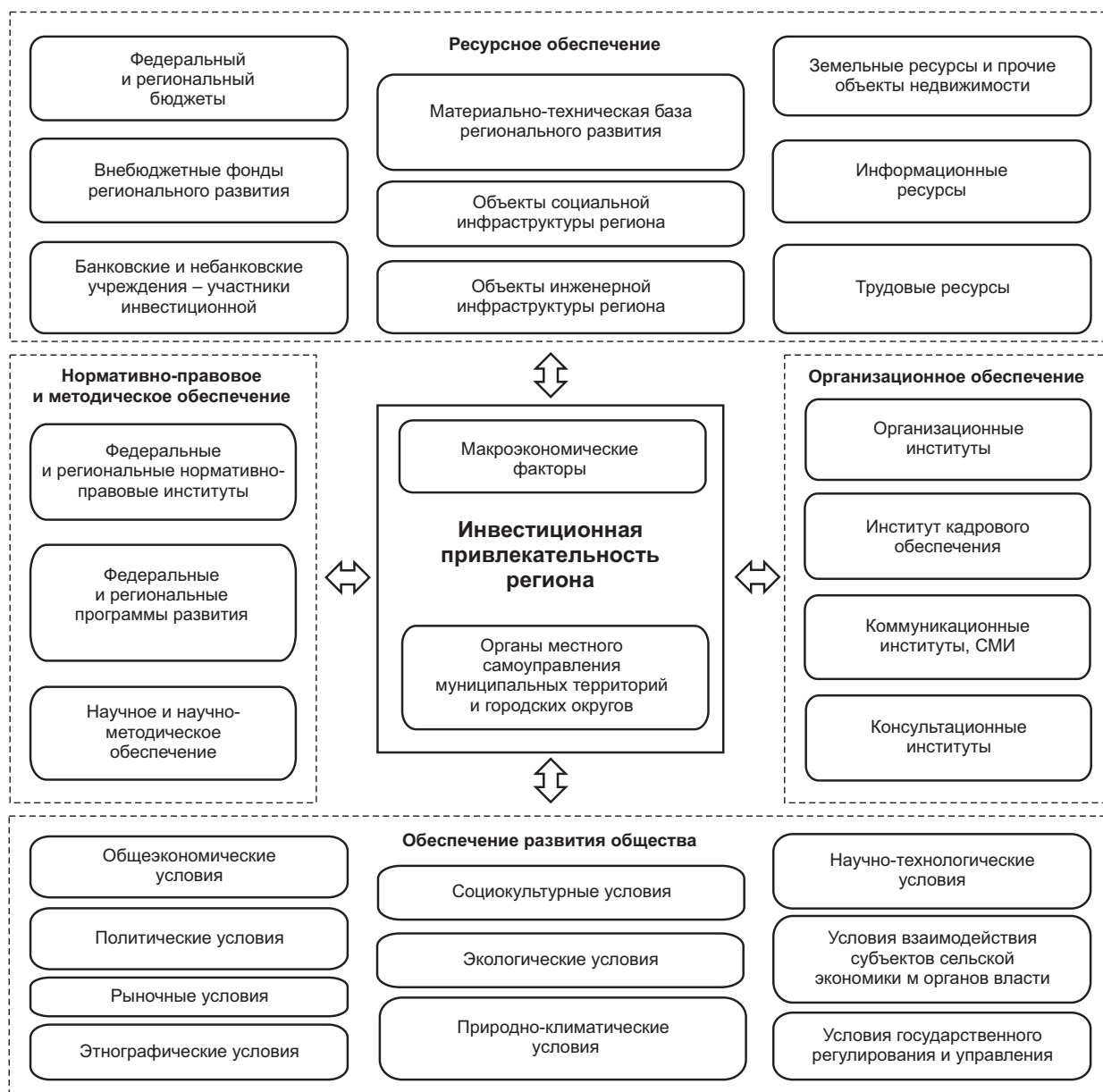


Рис. 3. Институциональное обеспечение инвестиционной привлекательности региона

социально-экономических отношений, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории региона, с другой — требованиям международных нормативно-правовых актов, регулирующих стандарты взаимодействия участников инвестиционного процесса.

Методическое обеспечение способствует унификации процедур, сопутствующих организации и осуществлению инвестиционной деятельности, позволяет минимизировать затраты времени на оформление необходимой документации, оптимизирует систему отношений, возникающих в процессе взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности.

Организационное обеспечение инвестиционной деятельности на уровне регионов формирует институциональную среду эффективного взаимодействия экономических субъектов. Его совершенствование может быть осуществлено в следующих направлениях:

1) создание эффективного механизма привлечения и размещения инвестиций в приоритетных для региона и выгодных для инвесторов направлениях деятельности, отраслях народного хозяйства, промышленных комплексах и предприятиях: разработка реализация соответствующих региональных программ;

2) совершенствование организационно-регламентных процедур осуществления инвестиционной деятельности на территории региона: порядок регистрации предприятий (в том числе иностранных), осуществляющих инвестиционную деятельность на территории региона; лицензирование субъектов инвестиционной деятельности; создание специальных структур в органах власти субъектов РФ, непосредственно реализующих программы поддержки и привлечения инвестиций на территорию региона;

3) акцентирование внимания на социально-экономическом развитии региона: определение приоритетных для инвестирования направлений развития региона, отраслей регионального хозяйства и предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории региона; разработка и принятие целевых инвестиционных программ по созданию импортозамещающих производств в регионе, повышению конкурентоспособности отдельных отраслей и объектов;

4) оптимизация механизмов бюджетного финансирования и обеспечения инвестиционной деятельности: прямое участие субъектов РФ и муниципальных образований в финансировании

инвестиционных проектов, реализуемых на территории региона и муниципального образования; предоставление инвестиционных кредитов на льготных условиях за счет средств региональных и местных бюджетов; выпуск региональных и муниципальных ценных бумаг; создание региональных целевых инвестиционных фондов; предоставление государственных гарантий субъектов РФ по обеспечению исполнения обязательств инвесторами; создание залогового фонда субъектов РФ;

5) разработка системы действенных льгот и привилегий участникам инвестиционной деятельности: предоставление и обеспечение гарантий прав инвестора; предоставление льгот и освобождений по налогам и сборам в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты, предоставление инвестиционных налоговых кредитов; решение вопросов ускоренной амортизации; создание льготных условий пользования землей; предоставление льготных ставок в части арендной платы за недвижимость, пользование недрами, природными ресурсами;

6) осуществление государственного контроля и защиты государственных интересов: мониторинг инвестиционной деятельности на территории региона; создание эффективного механизма защиты интересов регионов от незаконных действий инвесторов, связанных со злоупотреблением предоставленными правами, с недобросовестной конкуренцией и ограничительной деловой практикой; разработка механизма компенсации возможных социальных и экологических потерь.

Реализация данных мероприятий будет способствовать модернизации хозяйственной деятельности на территории региона, структурной перестройке региональной экономики, повышению конкурентоспособности перерабатывающих комплексов и производств, ускоренному развитию секторов «новой экономики», прежде всего инновационной и информационной отраслей, формированию нового технологического облика современного регионального хозяйства, всемерному содействию развитию территорий и населенных пунктов, их становлению как самостоятельных, самодостаточных и устойчиво развивающихся субъектов экономики, что в свою очередь будет способствовать активизации деятельности всех субъектов инвестиционного процесса в регионе и эффективному выходу региональной экономики на качественно новый уровень развития.

Список литературы

1. Бланк, И. А. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. Киев : Ника-Центр, 2003.
2. Гусева, К. Ранжирование регионов по степени благоприятности инвестиционного климата / К. Гусева // Вопр. экономики. 1996. № 6.
3. Марченко, Г. Кредитный рейтинг как механизм повышения инвестиционной привлекательности муниципальных образований / Г. Марченко, О. Мичульский // Новые рынки. 2002. № 6.
4. Оценка инвестиционного климата регионов России. Методика Экономического департамента Банка Австрии // Директор (Новосибирск). 1997. № 15.
5. Панасейкина, В. С. Оценка инвестиционной привлекательности территориальных образований: основные концепции / В. С. Панасейкина // Общество: политика, экономика, право. 2010. № 2.
6. Сафиуллин, А. Регион во главе угла / А. Сафиуллин // Экон. стратегии. 2009. № 8.
7. Robert, B. Stoubaugt How to Analyze Foreign Investment Climates / B. Robert // Harvard Bussiness Rev. 1999. Sept.— Okt.

Л. Я. Бухарбаева, Ю. В. Егорова, З. А. Давлетова

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЯМИ ДИСПРОПОРЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Дан анализ диспропорций в здравоохранении Республики Башкортостан. Предложено для выравнивания диспропорций использовать системную модель здравоохранения, в основу которой положены показатели эффективности деятельности органов исполнительной власти. На основе данных показателей произведен расчет интегральных оценок эффективности муниципальных образований, которые использовались для кластерного анализа.

Ключевые слова: диспропорции, здравоохранение, системная модель, показатели эффективности, ранжирование, интегральные оценки, кластерный анализ.

В общем случае под диспропорциями подразумевается несоответствие потенциалов или темпов развития отдельных частей некоей системы, в результате чего часть общего потенциала или продукта остается не востребованной. В случае экономической системы диспропорции ведут к непроизводительным потерям рабочего времени, материальных ресурсов и капиталов. Диспропорции свидетельствуют о гипертрофированном развитии одних секторов экономики за счет других, об отсутствии сбалансированности экономических процессов [4].

Устранение или хотя бы уменьшение негативных для системы здравоохранения последствий разноуровневых диспропорций позволит существенно улучшить ее функционирование. Поэтому использование органами управления здравоохранением информации о группах основных диспропорций — важное условие повышения эффективности системы.

В региональном здравоохранении, на наш взгляд, можно выделить два типа диспропорций.

Первый тип — **территориальные диспропорции**, характеризующие несбалансированность развития системы здравоохранения по территориальному признаку. К ним относятся диспропорции в уровне финансирования, диспропорции между спросом и предложением, кадровые диспропорции, диспропорции в уровне экономического развития и развития системы здравоохранения. Проведем анализ территориальных диспропорций в региональной системе здравоохранения.

Территориальные диспропорции в уровне финансирования. Для характеристики территориальной дифференциации бюджетного финансирования здравоохранения можно привести показатели уровня подушевых расходов

на здравоохранение из бюджета по отношению к уровню финансирования в Уфе. Графическая иллюстрация данной территориальной диспропорции приведена на рис. 1. Наблюдаемое неравенство отражает различия в экономических возможностях регионов финансировать здравоохранение.

Диспропорции между спросом и предложением. Спрос в здравоохранении отражают показатели заболеваемости населения по обращаемости. Предложение можно охарактеризовать мощностью лечебно-профилактического учреждения (ЛПУ), то есть планируемым числом посещений в смену (для амбулаторно-поликлинических учреждений). Были построены графики мощности ЛПУ и заболеваемости — в процентах от среднего значения по Республике Башкортостан. Графики ведут себя несогласованно, более того, часто наблюдаются противоположные пики, что свидетельствует о диспропорции между спросом на медицинские услуги и их предложением.

Кадровые диспропорции. Основных кадровых диспропорций несколько. Первая: медицинские кадры концентрируются вокруг крупных краевых, областных стационаров, университетских и академических клиник, а их дефицит возникает в первичном звене, где живут и работают люди, а помощь должна быть максимально приближена к ним. Вторая диспропорция наблюдается между различными медицинскими специальностями: по некоторым специальностям существует дефицит более 40%, в других наблюдается концентрация медицинских работников, в разы превышающая потребность. Третья диспропорция касается неправильного соотношения количества врачей и медсестер, из-за чего врачи выполняют функции, не требующие их квалификации.



Рис. 1. Территориальные диспропорции в уровне финансирования здравоохранения Республики Башкортостан

Диспропорции в уровне развития системы здравоохранения и экономического развития региона. Комплексная оценка показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления Республики Башкортостан включает рейтинг экономического развития районов республики, а также рейтинг районов по здравоохранению и здоровью населения [3]. Проанализировав эти показатели, можно сделать вывод об отсутствии связей между ними, что свидетельствует о наличии диспропорций в уровнях экономического развития и развития системы здравоохранения (рис. 2).

Второй тип — *структурные диспропорции*, характеризующие непропорциональное соотношение отдельных показателей и систем показателей в рамках одного региона либо в рамках системы здравоохранения в целом. Среди структурных диспропорций в здравоохранении можно выделить диспропорции в соотношении видов медицинской помощи, диспропорции в соотношениях между первичной медико-санитарной

и специализированной помощью, диспропорции соотношений затрат на здравоохранение и результатов. Проанализируем структурные диспропорции в региональной системе здравоохранения.

Диспропорции в соотношении видов медицинской помощи. В настоящее время система здравоохранения РФ и Республики Башкортостан развивается в рамках стационароцентричной модели оказания медицинской помощи, и при этом плохо обеспечиваются координация и преемственность в оказании разных видов помощи: первичной, специализированной амбулаторной, стационарной. Имея намного меньше финансовых средств, отечественное здравоохранение направляет их преимущественно в наиболее затратный сектор отрасли: доля стационарной помощи в общем объеме расходов на здравоохранение у нас составляет 60% против 30–40% в европейских странах. На рис. 3 отражена структурная диспропорция в соотношении видов медицинской помощи в Республике Башкортостан.

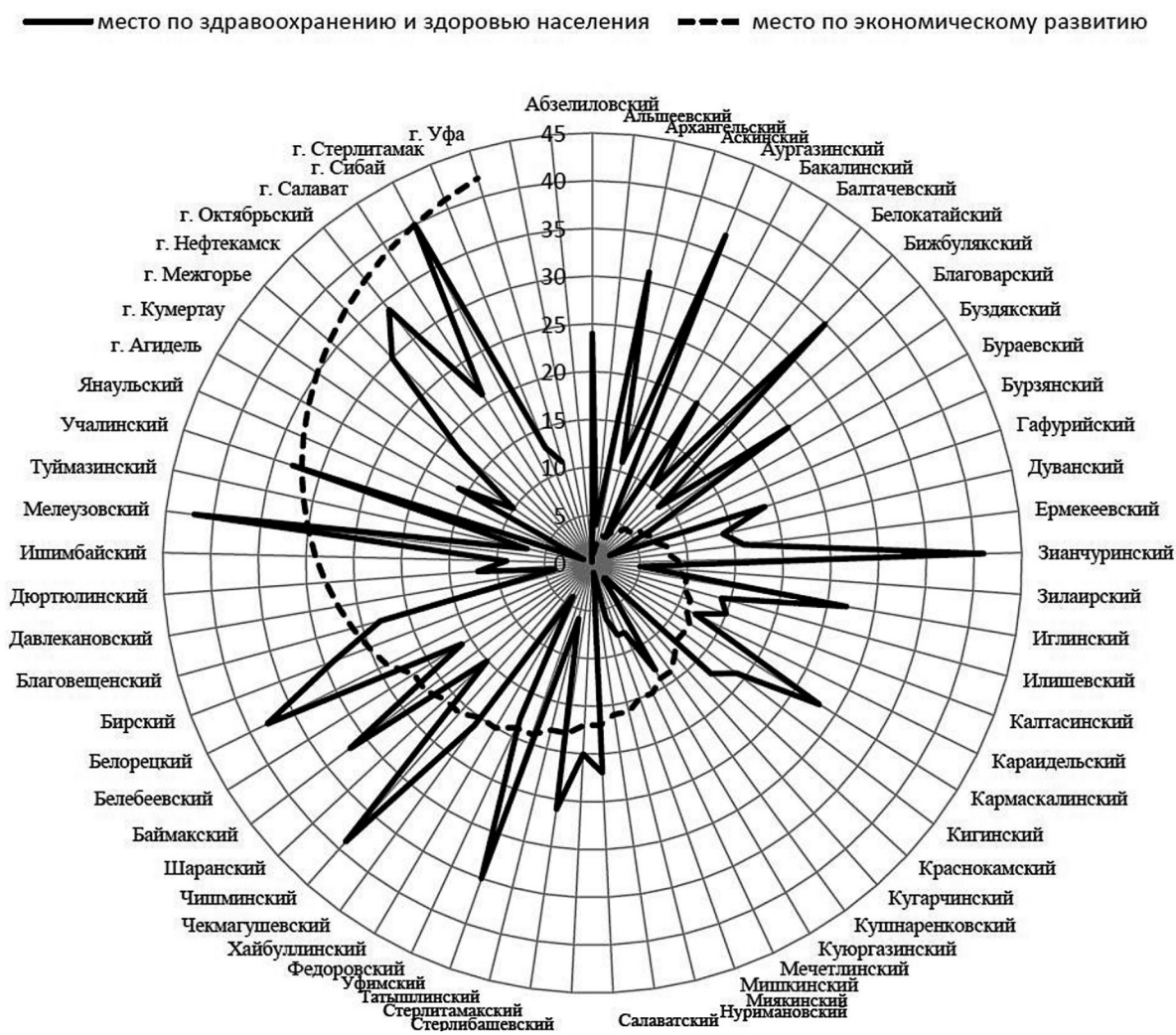


Рис. 2. Территориальные диспропорции в уровне развития системы здравоохранения и экономического развития региона

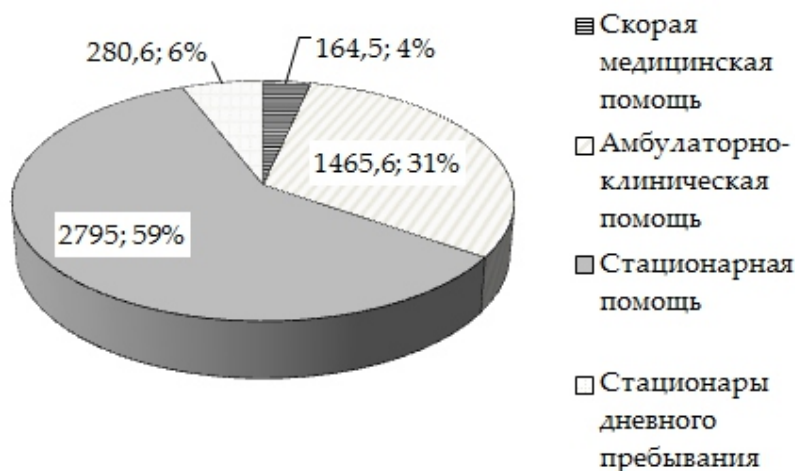


Рис. 3. Структурные диспропорции в объемах финансирования основных видов медицинской помощи в расчете на одного жителя, р. (данные по Республике Башкортостан, 2010)

Большинство европейских стран проводит реформы, направленные на рационализацию сети медицинских учреждений.

Среди принимаемых мер по рационализации сети медицинских учреждений основной акцент делается на реструктуризацию стационарного сектора посредством замещения избыточной дорогостоящей стационарной помощи в амбулаторных учреждениях, где внедряются более эффективные и экономичные медицинские технологии.

Рационализация медицинской помощи идет параллельно с внедрением методов ее оплаты, стимулирующих к снижению средней продолжительности пребывания больного на койке, сокращению коечного фонда, перепрофилированию коек в более дешевые койки долговременной медицинской помощи и восстановительного лечения.

Диспропорции в соотношениях между первичной медико-санитарной и специализированной помощью. Уровень развития первичной медико-санитарной помощи крайне низок и имеет тенденцию к ухудшению. Частота направлений больных участковыми врачами к специалистам в отечественных ЛПУ превышает 30% от числа первичных посещений, в то время как в западных странах этот показатель составляет 4–10%. Поскольку врачи поликлиник не заинтересованы в конечных результатах своей работы, вся надежда пациента — на обследование и лечение в стационаре.

В мировой практике утвердилось понимание закономерности: чем выше доля врачей первичного звена в общей численности врачей (ниже доля узких специалистов), тем меньше средств необходимо для достижения конечных результатов функционирования системы здравоохранения. В российском здравоохранении доля врачей участковых служб не превышает 25% против 45–55% в западных странах. В Республике Башкортостан общее количество врачей первичного звена (терапевтов и педиатров) также не превышает 25%.

Опыт российских регионов свидетельствует о том, что укрепление первичной медико-санитарной помощи на основе модели общей врачебной практики позволяет значительно сократить число обращений пациентов к узким специалистам, снизить уровень госпитализации и количество вызовов «скорой помощи».

Такие результаты достигаются за счет расширения функций, выполняемых врачами первичного

звена, активизации профилактической работы, качественного наблюдения и лечения хронических состояний, что также способствует повышению удовлетворенности пациентов качеством медицинского обслуживания.

Диспропорции соотношений затрат на здравоохранение и результатов. При анализе взаимосвязи душевых затрат на здравоохранение и эффективности деятельности муниципальных образований по специальной методике подсчитан ранговый коэффициент корреляции Спирмена, равный 0,198, что свидетельствует о слабой прямой связи. Очевидны диспропорции соотношений затрат и результатов в здравоохранении: районы, получающие хорошее финансирование, не всегда показывают высокую эффективность деятельности, и наоборот.

Устранение диспропорций требует эффективных управленческих воздействий. Для решения данной задачи предлагается использовать системную модель управления здравоохранением (рис. 4), в рамках которой здравоохранение рассматривается как социально-экономическая система, основной целью которой является сохранение и восстановление здоровья населения.

В представленной схеме рассматривается шесть групп показателей: характеристики входов X_i , характеристики выходов Y_i , характеристики внутреннего состояния S_i , характеристики управления U_i , целевые характеристики Z_i , характеристики внешней среды D_i .

В целях уменьшения размерности решения сложной проблемы управления диспропорциями в республиканском здравоохранении из шести классов показателей системной модели здравоохранения были выделены три: характеристики входов X_i , характеристики выходов Y_i , характеристики внутреннего состояния S_i , что, в общем-то, соответствует кибернетической модели черного ящика.

В оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти Республики Башкортостан, согласно ведомственным данным, участвуют 62 показателя, с помощью которых можно достаточно точно охарактеризовать показатели входов, выходов и внутреннего состояния. Также имеется широкий спектр показателей данных групп в статистических сборниках, формируемых ежегодно Медицинским исследовательским аналитическим центром. Все эти показатели были использованы в совокупности для расчета интегральной оценки муниципальных районов.

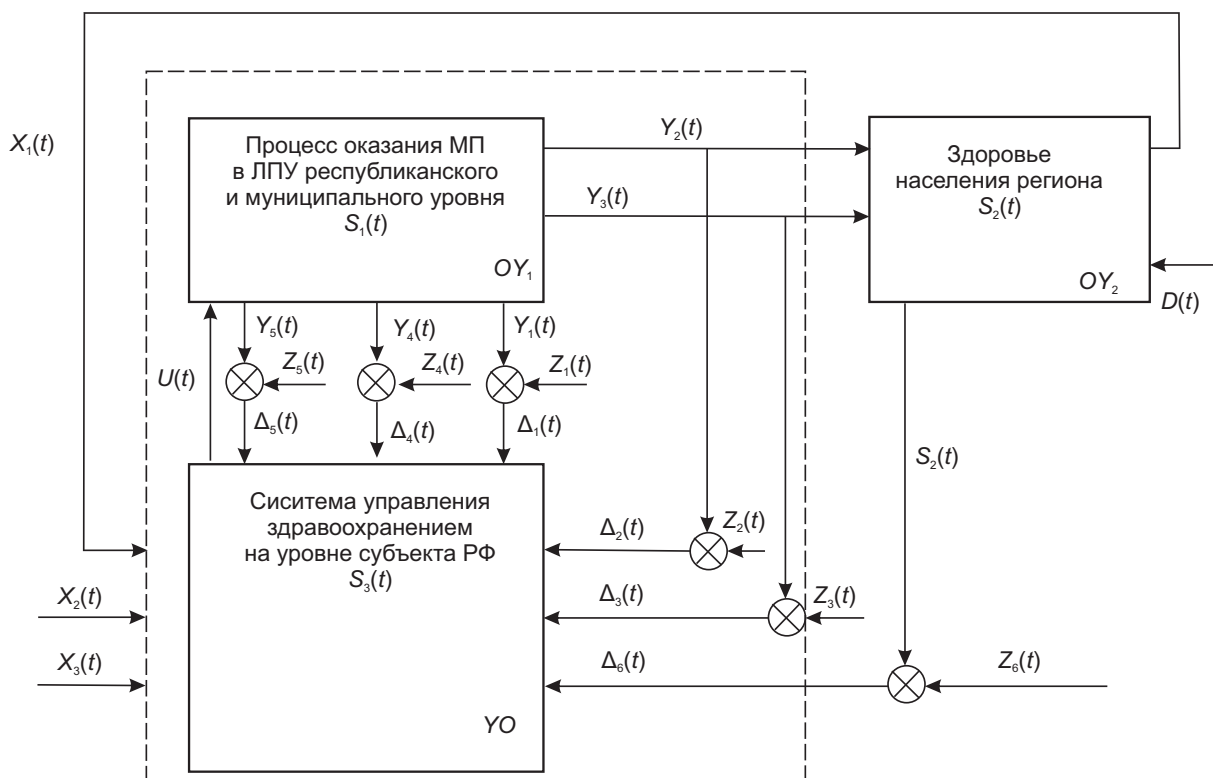


Рис. 4. Схема управления здравоохранением на региональном уровне

Интегральная оценка определялась с использованием метода ранжирования. Интегральный показатель группы (характеристик входов, выходов, состояний) был рассчитан с использованием среднегеометрического рангов муниципальных образований по отдельным показателям. Такой подход позволил сравнивать между собой показатели, имеющие разное физическое содержание и единицы измерения.

Полученные интегральные оценки муниципальных образований были использованы для проведения кластерного анализа с целью формирования нескольких кластеров, имеющих значительную общность по показателям функционирования муниципальных систем здравоохранения.

Кластерный анализ был использован как инструмент количественной оценки уровня дифференциации в развитии сферы здравоохранения муниципальных регионов. Были рассмотрены различные методы кластеризации: метод *K* средних, иерархический подход, двухходовое объединение. С нашей точки зрения, метод *K* средних является наиболее удобным для построения кластерной модели, поскольку он обладает следующими преимуществами: простота использования; понятность и прозрачность алгоритма.

Наиболее явной и значимой является диспропорция затрат на здравоохранение и результатов эффективности системы здравоохранения. Статистический анализ выявил противоречия в увеличении финансирования и эффективности деятельности данной сферы. Тесноту связи этих двух показателей позволяет оценить парный коэффициент корреляций, равный 0,17, что свидетельствует об очень слабой положительной связи между показателями. Районы, получающие хорошее финансирование, не всегда показывают высокую эффективность деятельности, и наоборот.

С целью выделения группы районов с наиболее выраженными диспропорциями между затратами и эффективностью был проведен кластерный анализ методом *K* средних с использованием пакета Statistica 7.0. Результаты кластерного анализа представлены на рис. 5.

Наиболее выраженными диспропорциональными соотношениями затрат и эффективности обладает 2 кластер, в котором при высоких значениях финансирования эффективность системы здравоохранения ниже среднего по региону. К данному кластеру относятся Белорецкий, Буздякский, Мелеузовский, Миякинский, Стерлибашевский районы, города Кумертау, Октябрьский, Салават, Стерлитамак, Уфа.

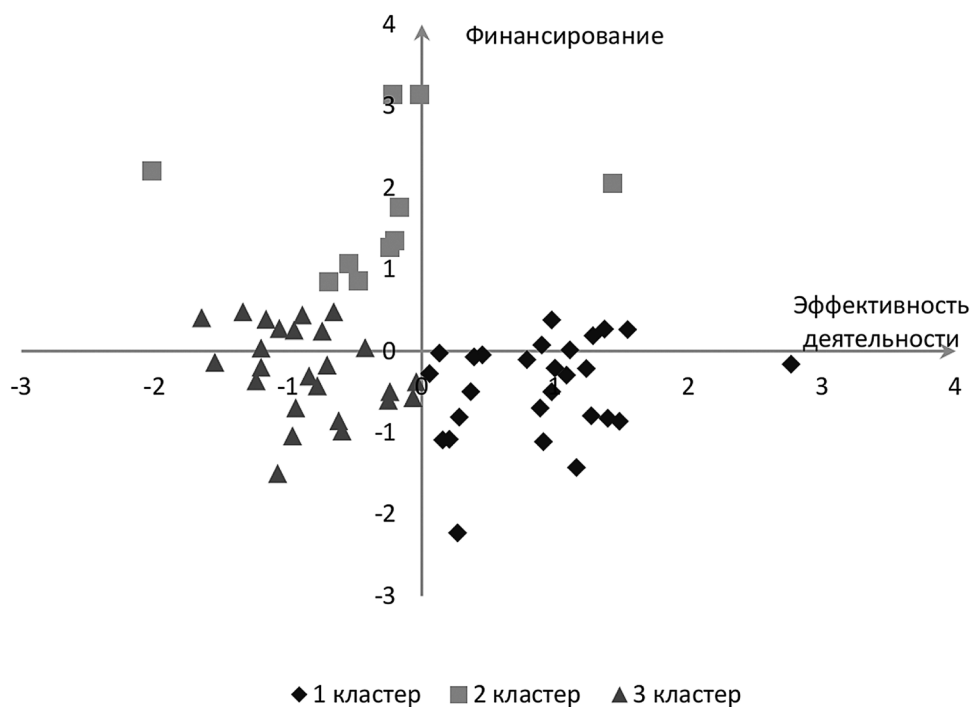


Рис. 5. Результаты кластерного анализа

Для выявления причин низкой эффективности здравоохранения в данных регионах, несмотря на высокий уровень финансирования, необходимы дополнительные исследования: анализ показателей материального и кадрового обеспечения муниципальных систем здравоохранения; определение системы показателей, характеризующих воздействие внешней среды на деятельности муниципальной системы здравоохранения.

Кластеризация позволяет унифицировать процесс принятия управленческих решений и разработку мероприятий по их реализации в системе управления республиканским здравоохранением, что, безусловно, приведет к повышению эффективности системы здравоохранения Республики Башкортостан.

Список литературы

1. Здоровье населения и деятельность учреждений здравоохранения Республики Башкортостан в 2011 году : стат. сб. Уфа : М-во здравоохранения Респ. Башкортостан, 2012.

2. Индикативные показатели оценки качества жизни населения и эффективность деятельности муниципальных образований Республики Башкортостан в сфере здравоохранения в 2010 году : стат. сб. Уфа : М-во здравоохранения Респ. Башкортостан, 2011.

3. Павлов, К. В. Теоретико-методологические аспекты исследования региональных диспропорций [Электронный ресурс] / К. В. Павлов // Материалы VI Всероссийской научно-практической интернет-конференции «Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем». URL: http://isei-conf2012.ucoz.ru/_ld/0/26_pdf

4. Бухарбаева, Л. Я. Разработка методики формирования системы показателей функционирования республиканской системы здравоохранения для информационно-аналитического обеспечения процесса принятия управленческих решений / Л. Я. Бухарбаева, Ю. В. Егорова, Л. А. Каримова // Материалы конференции «Управление экономикой: методы, модели, технологии». Уфа : УГАТУ, 2011. С. 306–309.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

Рассматриваются вопросы моделирования процессов управления развитием регионального туристского комплекса. Описана математическая модель регионального туризма, дана схема его имитационной модели. Приведены результаты имитационных экспериментов.

Ключевые слова: туристско-рекреационный комплекс, механизм управления, имитационное моделирование, система поддержки принятия решений.

Известно, что, несмотря на наличие благоприятных природных и исторических туристских ресурсов, которыми располагает Челябинская область, вклад туристской индустрии в экономику области крайне незначителен. То же можно сказать и о большинстве других российских регионов. Ранее была обоснована концепция совершенствования механизма управления рынком туристских услуг и сделан вывод о необходимости в рамках этой концепции использовать современные средства поддержки принятия решений, в частности имитационное моделирование [1].

Общий вид математической модели процесса развития регионального туризма за счет финансовой поддержки, осуществляемой в ходе выполнения региональных программ развития туризма, выглядит следующим образом:

$$S_{\text{от}} = \mu_{\text{от}} B_{\text{рег}}; S_{\text{от}} = \sum_{i=1}^n S_{\text{от}}^i; P_{\text{рт}} = \sum_{i=1}^n d_{\text{т}}^i,$$

где $B_{\text{рег}}$ — размер регионального бюджета; $S_{\text{от}}$ — средства, выделяемые из регионального бюджета на развитие туризма; $S_{\text{от}}^i$ — средства, выделяемые на развитие i -го объекта туристского комплекса; $d_{\text{т}}^i$ — доход i -го объекта туристского комплекса; $P_{\text{рт}}$ — размер валового продукта регионального туристского комплекса; $\mu_{\text{от}}$ — доля средств, выделяемых на развитие туризма от общего размера регионального бюджета; n — общее количество объектов туристского комплекса, участвующих в региональных программах развития туризма.

Для определения того, насколько увеличится доход каждого из объектов туристского комплекса, участвующего в региональных программах финансовой поддержки, необходима разработка бизнес-проектов с учетом всех появляющихся возможностей от дополнительного финансирования:

$$d_{\text{т}|t+\Delta t}^i = d_{\text{т}|t=0}^i + d_{\text{т}|\Delta t}^i,$$

где $d_{\text{т}|t+\Delta t}^i$ — доход i -го предприятия после осуществления проекта за время Δt ; $d_{\text{т}|t=0}^i$ — доход предприятия до начала финансирования проекта; $d_{\text{т}|\Delta t}^i$ — добавочный доход от реализации проекта.

Задача моделирования региональной системы развития туристско-рекреационного комплекса сложна, что обусловлено значительными размерами системы, ее разнородностью, сложностью описания функциональных и иных зависимостей, описывающих состояние системы. Помимо этого, многие процессы и явления, протекающие в системе регионального туристско-рекреационного комплекса, носят случайный характер, то есть являются стохастическими. По этим причинам представляется целесообразным для исследования системы регионального туризма использовать метод имитационного моделирования. Применение метода имитационного моделирования обусловлено следующим: региональные туристско-рекреационные комплексы как экономические системы еще не сформировались окончательно, и идет процесс их познания; имитационное моделирование является более простым методом исследования системы, чем аналитические методы; проведение экспериментов на реальных туристских объектах региона невозможно, так как связано с вероятностью социальных и экономических потерь; использование имитационного моделирования позволяет исследовать процессы в другом масштабе времени, использовать сценарный подход и предсказать неочевидные нежелательные явления в системе.

Для проведения имитационных экспериментов, позволяющих определять эффективность распределения субсидий или иных финансовых управляющих воздействий между объектами туристско-рекреационного комплекса, были использованы представленные ниже балансовые соотношения.

Наиболее распространенными финансовыми управляющими методами являются безвозмездные

субсидии и субсидии на возмещение процентов по кредитам, сумма которых равна общей сумме средств, выделяемых на региональные программы развития туризма:

$$S_{\text{от}} = S_{\text{об}} + S_{\text{вп}},$$

где $S_{\text{об}}$ — объем безвозмездных субсидий; $S_{\text{вп}}$ — объем субсидий на возмещение процентов по кредитам.

В свою очередь, эти средства могут быть распределены между перечисленными выше объектами туристско-рекреационного комплекса и предприятиями, эксплуатирующими или обслуживающими эти объекты:

$$S_{\text{об}} = S_{\text{бвот}} + S_{\text{бвпт}},$$

$$S_{\text{вп}} = S_{\text{впот}} + S_{\text{впт}},$$

где $S_{\text{бвот}}$ — объем безвозмездных субсидий на развитие объектов туристско-рекреационного комплекса; $S_{\text{бвпт}}$ — объем субсидий на возмещение процентов по кредитам объектов туристско-рекреационного комплекса; $S_{\text{впот}}$ — объем безвозмездных субсидий на развитие предприятий, обслуживающих туристско-рекреационный комплекс; $S_{\text{впт}}$ — объем субсидий на возмещение процентов по кредитам предприятий, обслуживающих туристско-рекреационный комплекс.

Каждый из этих потоков может быть разделен, в свою очередь, между соответствующими элементами туристско-рекреационного комплекса:

$$S_{\text{бвот}} = S_{\text{бвоп}} + S_{\text{бвки}} + S_{\text{бвао}} + S_{\text{бвис}} + S_{\text{бвк}} + S_{\text{бвпт}} + S_{\text{бвппи}},$$

где $S_{\text{бвоп}}$, $S_{\text{бвки}}$, $S_{\text{бвао}}$, $S_{\text{бвис}}$, $S_{\text{бвк}}$ — объем безвозмездных субсидий, выделяемых на развитие соответственно природных объектов, объектов культурно-исторического наследия, объектов активного отдыха, инфраструктуры и коммуникаций; $S_{\text{бвпт}}$ — размер безвозмездных субсидий предприятиям, осуществляющим свою деятельность в сфере туризма; $S_{\text{бвппи}}$ — размер безвозмездных субсидий предприятиям, обслуживающим или развивающим инфраструктуру регионального туристско-рекреационного комплекса.

Для указанных выше объектов целесообразно включать в модель распределение субсидий на возмещение процентов, так как кредиты могут брать не объекты инфраструктуры, а хозяйствующие субъекты. Средства же, направленные на развитие перечисленных выше объектов регионально-туристского комплекса, хотя и являются

по определению безвозмездными, должны принести экономический или иной эффект экономике региона.

Субсидии на возмещение процентов по кредитам могут быть распределены между предприятиями, осуществляющими свою деятельность в сфере туризма, и предприятиями, обслуживающими или развивающими инфраструктуру регионального туристско-рекреационного комплекса:

$$S_{\text{вп}} = S_{\text{впт}} + S_{\text{вппи}},$$

где $S_{\text{впт}}$ — размер субсидий на возмещение процентов по кредитам предприятиям, осуществляющим свою деятельность в сфере туризма; $S_{\text{вппи}}$ — размер субсидий на возмещение процентов по кредитам предприятиям, обслуживающим или развивающим инфраструктуру регионального туристско-рекреационного комплекса.

В свою очередь, для каждого из объектов туристско-рекреационного комплекса, управляемого при помощи регулирующих воздействий со стороны региональных властей, должны быть определены функциональные или иные зависимости, показывающие как изменение показателей состояния этих объектов вследствие управляющих воздействий, так и выбранные критерии эффективности управления процессом развития регионального туристско-рекреационного комплекса.

Так, для природных объектов были определены следующие показатели, определяющие состояние их развития: $D_{\text{п}}^i$ — доход от использования объекта в целом; $D_{\text{пт}}^i$ — доход от использования объекта в туристских целях; $N_{\text{п}}^i$ — региональные налоговые поступления от использования объекта в целом; $N_{\text{пт}}^i$ — региональные налоговые поступления от использования объекта в туристских целях; $U_{\text{п}}^i$ — нагрузка на природные объекты; $I_{\text{по}}^i$ — истощение ресурсов объекта.

Между этими показателями должны быть определены следующие зависимости:

$$D_{\text{пт}}^i = f(U_{\text{п}}^i, S_{\text{бвоп}});$$

$$I_{\text{по}}^i = f(U_{\text{п}}^i).$$

Аналогичным образом должны быть определены зависимости для остальных элементов модели туристско-рекреационного комплекса.

Для региональных культурно исторических памятников:

$$I_{\text{к}}^i = f(U_{\text{к}}^i);$$

$$S_{\text{ВП}} = S_{\text{ВВПТ}} + S_{\text{ВППИ}} + S_{\text{Бвао}} + S_{\text{Бвис}} + S_{\text{Бвк}} + S_{\text{Бвпт}} + S_{\text{ВППИ}};$$

$$D_{\text{ТТ}}^i = f(U_{\text{Т}}^i, S_{\text{Бвк}}^i);$$

$$I_{\text{Т}}^i f(U_{\text{Т}}^i);$$

$$I_{\text{По}}^i \leq I_{\text{По}}^N; I_{\text{К}}^i \leq I_{\text{К}}^N; I_{\text{О}}^i \leq I_{\text{О}}^N; I_{\text{И}}^i \leq I_{\text{И}}^N; I_{\text{Т}}^i \leq I_{\text{Т}}^N.$$

Для объектов активного отдыха и развлечений:

$$D_{\text{От}}^i = f(U_{\text{О}}^i, S_{\text{Бвао}}^i);$$

$$I_{\text{О}}^i = f(U_{\text{О}}^i).$$

Для объектов инфраструктуры туристского комплекса:

$$D_{\text{ИТ}}^i = f(U_{\text{И}}^i, S_{\text{Бвис}}^i);$$

$$I_{\text{И}}^i = f(U_{\text{И}}^i).$$

И для объектов транспортных коммуникаций:

$$D_{\text{ТТ}}^i = f(U_{\text{Т}}^i, S_{\text{Бвк}}^i);$$

$$I_{\text{Т}}^i = f(U_{\text{Т}}^i).$$

Установить единую целевую функцию для многочисленных задач, возникающих в процессе управления развитием регионального туристско-рекреационного комплекса, довольно затруднительно. Вполне логичным представляется выбор критерия, наиболее полно определяющего эффективность использования финансовых средств, выделяемых из регионального бюджета в виде субсидий, при их распределении по всем разделам программ развития или объектам регионального туристско-рекреационного комплекса. Тогда целевая функция может быть представлена в следующем виде:

$$\sum_{i=1}^n (D_{\text{ПТ}}^i + D_{\text{КТ}}^i + D_{\text{ОТ}}^i + D_{\text{ИТ}}^i + D_{\text{ТТ}}^i) \cdot \mu_{\text{Нб}} \rightarrow \max,$$

где $\mu_{\text{Нб}}$ — доля налоговых поступлений в региональный бюджет от доходов предприятий туристско-рекреационного комплекса.

Таким образом, окончательно математическая модель будет иметь следующий вид:

$$\sum_{i=1}^n (D_{\text{ПТ}}^i + D_{\text{КТ}}^i + D_{\text{ОТ}}^i + D_{\text{ИТ}}^i + D_{\text{ТТ}}^i) \cdot \mu_{\text{Нб}} \rightarrow \max;$$

$$S_{\text{Ст}} = S_{\text{Бв}} + S_{\text{ВП}};$$

$$S_{\text{Бв}} = S_{\text{Бвот}} + S_{\text{Бвпт}};$$

$$S_{\text{ВП}} = S_{\text{ВВПТ}} + S_{\text{ВППИ}};$$

$$S_{\text{Бвот}} = S_{\text{Бвоп}} + S_{\text{Бвки}} + S_{\text{Бвао}} + S_{\text{Бвис}} + S_{\text{Бвк}} + S_{\text{Бвпт}} + S_{\text{Бвпи}};$$

$$S_{\text{ВВПТ}} = S_{\text{ВВПТ}} + S_{\text{ВППИ}};$$

$$D_{\text{ПТ}}^i = f(U_{\text{П}}^i, S_{\text{Бвоп}}^i); I_{\text{По}}^i f(U_{\text{П}}^i);$$

$$D_{\text{КТ}}^i = f(U_{\text{КТ}}^i, S_{\text{Бвки}}^i); I_{\text{К}}^i f(U_{\text{К}}^i);$$

$$D_{\text{ОТ}}^i = f(U_{\text{О}}^i, S_{\text{Бвао}}^i); I_{\text{О}}^i f(U_{\text{О}}^i);$$

$$D_{\text{ИТ}}^i = f(U_{\text{И}}^i, S_{\text{Бвис}}^i); I_{\text{И}}^i f(U_{\text{И}}^i);$$

$$D_{\text{ТТ}}^i = f(U_{\text{Т}}^i, S_{\text{Бвк}}^i); I_{\text{Т}}^i f(U_{\text{Т}}^i);$$

$$I_{\text{По}}^i \leq I_{\text{По}}^N; I_{\text{К}}^i \leq I_{\text{К}}^N; I_{\text{О}}^i \leq I_{\text{О}}^N; I_{\text{И}}^i \leq I_{\text{И}}^N; I_{\text{Т}}^i \leq I_{\text{Т}}^N.$$

На рис. 1 представлена структурная схема основных блоков разработанной имитационной модели развития регионального туристско-рекреационного комплекса.

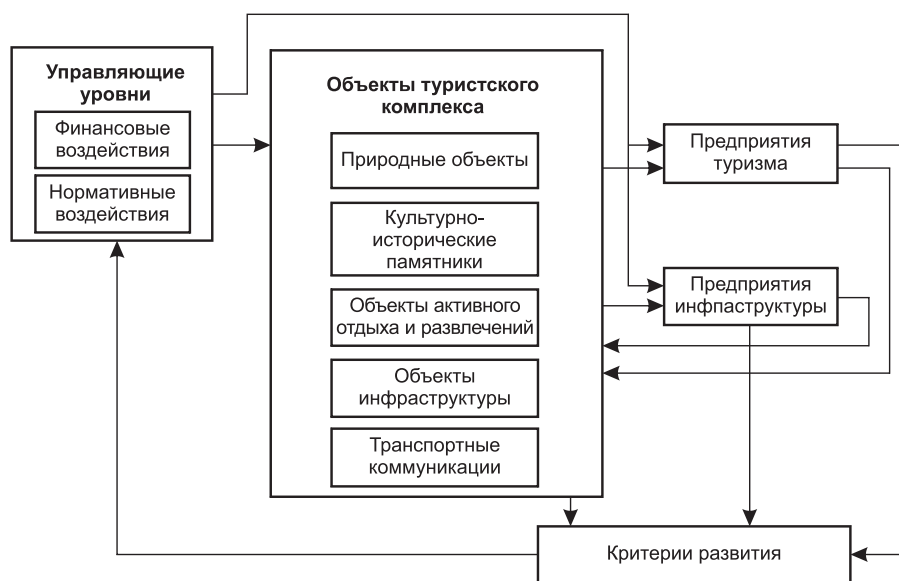


Рис. 1. Структурная схема блоков имитационной модели регионального управления развитием туристско-рекреационного комплекса

Для каждого вида управляющих воздействий финансового или нормативного характера определены функциональные или иные зависимости, определяющие изменение каждого уровня системы при изменении значения. Также для каждого из видов управляющих воздействий определены системные взаимодействия и их влияние на измерители эффективности системы.

Описанную выше имитационную модель регулирования процессов развития регионального туристского комплекса можно использовать как для анализа программ развития регионального туризма в целом, так и для анализа принятия решений при управлении отдельными его объектами.

На рис. 2 представлен график, показывающий различные варианты регулирования расположенного в Челябинской области горнолыжного туристского центра при различных управляющих воздействиях со стороны региональных властей.

При первом варианте (рис. 2, а) развитие осуществляется только за счет собственных и заемных средств владельцев предприятий горнолыжного центра. При втором (рис. 2, б) — за

счет субсидий из регионального бюджета на постройку дорог и реконструкцию гостиниц и горнолыжных трасс.

Для региональных объектов активного отдыха в целом был проведен имитационный эксперимент, результаты которого графически представлены на рис. 3.

Итогом данного имитационного эксперимента явилось определение размера годовых субсидий на развитие регионального туристского комплекса, при котором не превышает допустимая нагрузка на его объекты.

Разработанные модели и реализующая их компьютерная имитационная система поддержки принятия решений в управлении развитием регионального туристского комплекса позволяют провести имитационные эксперименты для различных сценариев развития отрасли и внешней среды и проанализировать полученные результаты с разработкой рекомендаций по наиболее эффективным способам регулирования развития регионального туристско-рекреационного комплекса.

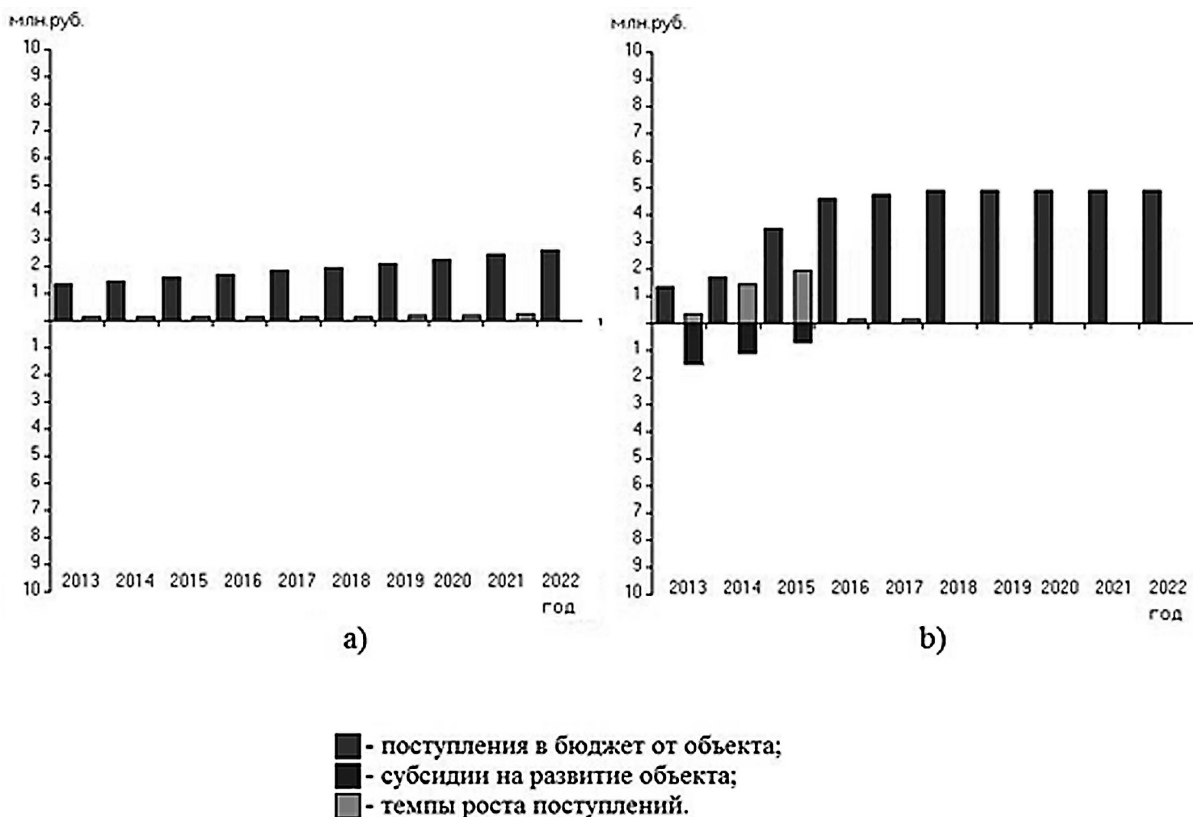


Рис. 2. Сценарии развития горнолыжного центра

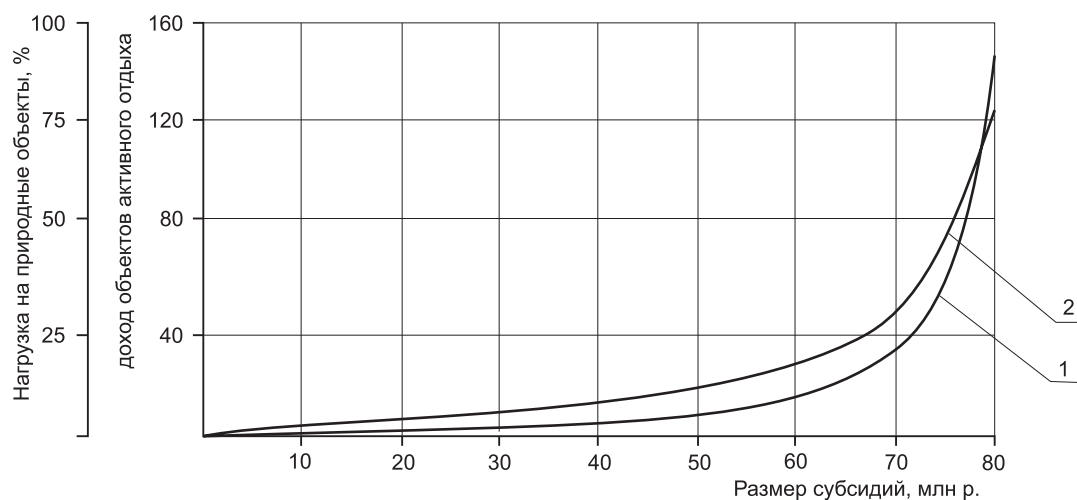


Рис. 3. Результаты имитационного эксперимента:

- 1 — доход объектов активного отдыха;
- 2 — нагрузка на природные объекты

Список литературы

1. Аристов, С. А. Концепция развития механизма управления региональным рынком туристских

услуг / С. А. Аристов, А. С. Ребреш // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2012. № 8. Экономика. Вып. 36. С. 84–86.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ РАСЧЕТОВ ЗА ТРАНСПОРТИРОВКУ ПРИРОДНОГО ГАЗА

Обосновывается актуальность и предлагается принципиально новый для газовой отрасли России метод RAB — регулирования тарифов за транспортировку природного газа. Раскрываются отличительные черты нового метода относительно применяемого в настоящее время. Его внедрение позволит решить одну из самых актуальных проблем в региональном газораспределении России — дефицит финансирования реконструкции и модернизации существующих газораспределительных систем.

Ключевые слова: *транспортировка, тариф, доходность инвестированного капитала, RAB-регулирование.*

Одним из инструментов увеличения инвестиций в инфраструктуру региона, в развитии которой крайне заинтересован потребитель природного газа, может стать внедрение метода доходности инвестированного капитала. Дополнительные источники финансирования остро необходимы газораспределительной организации (далее — ГРО) для реновации газораспределительных сетей, которые в массе своей прокладывались в 1960–70-е гг. и уже устарели (средний износ — свыше 50%), что приводит к возрастанию аварийности. Если принять во внимание потребность в инвестициях газораспределительной отрасли, которую ОАО «Газпром газораспределение» оценивает в 12 млрд долл. до 2020 г., то внедрение RAB-регулирования можно считать верным шагом, который позволит компаниям сектора привлекать частное финансирование для модернизации газораспределительных сетей и снимает часть нагрузки с государственного бюджета. При этом, по оценкам ОАО «Газпром газораспределение», накопленный ежегодный дефицит финансирования реконструкции в дочерних и зависимых обществах к 2020 г. составит около 140 млрд р. (54% потребности дочерних и зависимых обществ ОАО «Газпром газораспределение») [1].

По нашему мнению, существенный рост тарифа можно ожидать для региональных ГРО с наибольшей долей газопроводов на балансе (относительно эксплуатируемых сетей), а также с наибольшей потребностью в инвестициях, которую характеризуют уровень газификации региона и степень износа основных средств. Таким образом, главными центрами ответственности могут стать: ОАО «Воронежоблгаз», ОАО «Брянскоблгаз», ОАО «Владимироблгаз», ОАО «Смоленскоблгаз», ОАО «Тамбовоблгаз», ОАО «Тверьоблгаз», ОАО «Тулаоблгаз» и др.

Суть данного метода применительно к региональному газораспределению в России состоит в следующем. Во-первых, устанавливаются долгосрочные тарифы (на три-пять лет). Во-вторых, прибыль, закладываемая в тарифы, рассчитывается не путем суммирования экономически обоснованных расходов, финансируемых за счет прибыли, а путем умножения установленной нормы доходности на стоимость капитала, инвестированного в развитие компании. Акционер, потенциальный инвестор или кредитная организация могут довольно четко спрогнозировать изменение тарифа ГРО и, таким образом, иметь представление о периоде возврата вложенных средств. Следовательно, применение данного метода снижает риск вложения средств в развитие газораспределительной сети отдельно взятых регионов. Кроме того, величина инвестированного капитала увеличивается с реализацией каждого нового инвестиционного проекта, поэтому в целях максимизации прибыли компания заинтересована в наращивании объема инвестиций.

С другой стороны, регулятор начисляет доходность только на тот капитал, который был создан в результате реализации согласованных им инвестиционных проектов, что позволяет достигнуть баланса экономических интересов производителей и потребителей услуг по транспортировке природного газа.

Для создания стимулов к снижению эксплуатационных затрат, повышению надежности и качества оказываемых услуг методом доходности инвестированного капитала предусмотрены сохранение достигнутой экономии эксплуатационных расходов на пять лет, введение индекса эффективности расходов, определяемого на основании сравнения аналогов, и штрафные санкции за снижение показателей надежности и качества оказываемых услуг.

Таким образом, внедрение метода обеспечит увеличение инвестиций в инфраструктуру региона, в развитии которой крайне заинтересованы потребитель, регулятор и ГРО. Долгосрочный тариф, предусматривающий наличие источников для возврата заемных средств, позволит привлекать большие кредитные ресурсы под меньший процент, а также даст возможность регулятору оптимизировать тарифную политику в целом по виду деятельности.

РАВ (Regulated Asset Base) — регулируемая база активов, она же — величина инвестированного капитала. Под инвестированным капиталом понимается капитал, использованный для создания активов, которые необходимы для осуществления регулируемой деятельности. Величина инвестированного капитала ежегодно уменьшается на величину возврата капитала и увеличивается на величину капитала, созданного в рамках согласованной инвестиционной программы.

Для перехода на регулирование с применением рассматриваемого метода нужно выполнить ряд условий. Со стороны ГРО к таким условиям относятся следующие:

1. Оценка основных средств регулируемой организации для определения базы инвестированного капитала. Так, в процессе выборочного анализа проведенных переоценок основных средств в региональных ГРО установлены коэффициенты переоценки, что отражено в табл. 1.

Таблица 1

Коэффициенты переоценки основных средств региональных газораспределительных организаций в 2008–2011 годах

Организация	Коэффициент переоценки
Газ-сервис	1,6
Костромаоблгаз	1,6
Газпром газораспределение	1,7
Тверьоблгаз	1,7
Карелтрансгаз	1,8
Нижегородоблгаз	2,1
Леноблгаз	2,7
Кировоблгаз	2,8
Оренбургоблгаз	3,2
Калмгаз	4,7
Волгоградоблгаз	5,1
Брянскоблгаз	7,8
Страврополькрайгаз	11,7
Саратовоблгаз	12,0
Смоленскоблгаз	12,8

Установленные данные позволяют сделать вывод о недооцененности стоимости основных активов региональных газораспределительных организаций [3].

2. Разработка и согласование долгосрочных инвестиционных программ. Со стороны органов исполнительной власти требуется утверждение:

- нормативно-методической базы, необходимой для применения данного метода, в частности самих методических указаний;
- принципов проведения оценки капитала;
- методической базы для определения уровня надежности и качества оказываемых услуг;
- требований к инвестиционным программам и порядка их согласования.

В результате определяющими факторами при принятии решения о переходе на регулирование тарифов ГРО с применением метода доходности инвестированного капитала являются степень готовности ГРО к использованию нового метода (наличие оценки капитала и долгосрочных инвестиционных программ), а также тарифные последствия от его внедрения.

Согласно проведенным расчетам при условии применения определенных механизмов сглаживания можно выбрать такой алгоритм определения нормы доходности инвестированного капитала, который позволит уже в ближайшие два-три года перейти на новый метод расчета тарифов. Однако в условиях нестабильной экономической ситуации подобные нововведения в ближайший год будут нецелесообразны, поскольку с учетом макроэкономической ситуации осложняется привлечение заемных средств, требуются уточнение и корректировка инвестиционных программ, а также оценочной рыночной стоимости основных средств.

В контексте исследования проблем тарифообразования услуг на транспортировку природного газа в России нами сформулированы основные отличия РАВ-регулирования от существующей модели ценообразования, которые отражены в табл. 2 [1].

Из данных табл. 2 следует, что основными отличиями РАВ-регулирования от действующей системы ценообразования на основе экономически обоснованных расходов являются: период регулирования, расчет операционных расходов, расчет амортизации, способ расчета прибыли и т. д.

В результате можно сделать заключение о том, что метод РАВ-регулирования является принципиально новым для газовой отрасли России.

Таблица 2

Основные отличия RAB-регулирования от действующей системы ценообразования

Показатель	Существующая модель	RAB-регулирование
Период регулирования	1 год	3–5 лет
Операционные расходы	Прямым счетом	Индексная модель
Амортизация (в модели RAB — возврат капитала)	На основе данных бухгалтерского учета	Регуляторный учет (первоначальная оценка + результат реализации инвестиционных программ)
Прибыль	Минимально необходимая величина прибыли	Фиксированная доходность на капитал
Учет иных факторов (изменение количества активов, дополнительный / недополученный доход, ограничения по росту тарифов)	Прямым счетом (непрозрачный механизм)	Прозрачная формула

Из данных исследования следует, что применение этого метода целесообразно начинать с крупных, экономически развитых регионов России с большим числом потребителей и высоким уровнем газификации, способных нивелировать возможный рост тарифа на транспортировку природного газа — в частности с Нижегородской, Тульской, Ростовской областей, Пермского края и т. п. [2]. Такие регионы должны проводить внедрение метода RAB-регулирования в первую очередь. Остальные региональные ГРО — несколько позже, с учетом накопленного опыта.

Список литературы

1. Маслов, Л. А. Модернизация системы управления региональными газораспределительными организациями / Л. А. Маслов. Н. Новгород : М-Принт, 2011.
2. Маслов, Л. А. Особенности формирования тарифной политики по транспортировке природного газа и специальных надбавок в газораспределительных организациях России / Л. А. Маслов, А. М. Озина // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39).
3. RAB-регулирование: преимущества и риски // Энергетика и промышленность России. 2010. № 8 (148).

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В СЛОЖНОУСТРОЕННОМ РЕГИОНЕ

Рассматриваются вопросы формирования эффективного финансово-экономического механизма аграрной отрасли в условиях сложноустроенного региона — Тюменской области. Проанализированы основные показатели развития отрасли, а также государственной поддержки сельского хозяйства. Выявлены ключевые проблемы финансирования процессов воспроизводства в регионе.

Ключевые слова: аграрная сфера, финансы, воспроизводство, государство, региональная политика.

Основные мероприятия государственной политики по поддержке развития аграрной сферы осуществляются на региональном уровне. На власти субъектов РФ возлагаются задачи по анализу тенденций развития аграрной сферы, определению приоритетов государственной политики по поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также реализации конкретных мероприятий в данном направлении.

Поэтому региональная специфика не может не оказывать влияния на особенности государственной политики в сфере поддержки агропромышленного комплекса (АПК), что определяет актуальность настоящего исследования.

Особое внимание следует уделить финансовым аспектам данной политики, поскольку они всецело определяются особенностями межбюджетных отношений, способностью региона к финансовому самообеспечению и его потребностью в поддержке федерального бюджета, структурой бюджетных расходов субъекта. Цель исследования — повысить эффективность

финансирования воспроизводственных процессов в аграрной сфере сложноустроенного региона. Для достижения данной цели поставлена задача — изучить специфику формирования финансово-экономического механизма в аграрной сфере сложноустроенного региона.

Финансово-экономический механизм государственной поддержки АПК представляет собой совокупность государственных институтов, хозяйствующих субъектов, определенных форм и рычагов их взаимодействия, направленного на решение ряда важнейших социально-экономических задач. Модель финансово-экономического механизма воспроизводства в АПК представлена на рис. 1.

Методы построения эффективного финансово-экономического механизма АПК представляют собой конкретные приемы и способы, посредством которых практически реализуются отдельные элементы механизма, определяются отношения и связи между его субъектами. Наглядно классификация методов построения финансово-экономического механизма представлена на рис. 2.

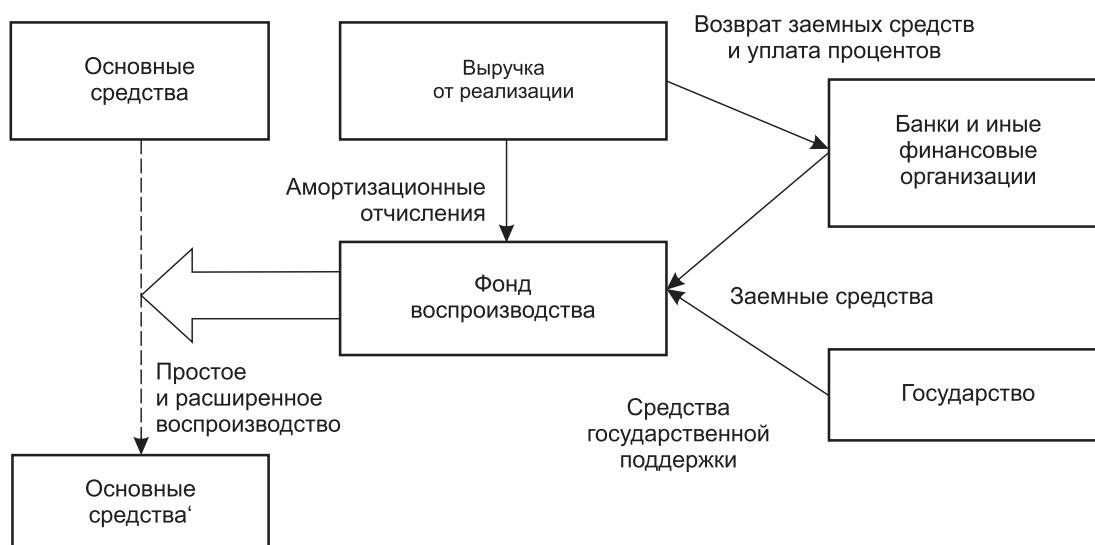


Рис. 1. Графическая модель финансово-экономического механизма расширенного воспроизводства агропромышленного комплекса



Рис. 2. Классификация методов построения финансово-экономического механизма

На практике для достижения максимальной эффективности механизма необходимо оптимальное сочетание всех методов.

Государственная политика в области регулирования финансово-экономического механизма АПК определяется особенностями региона, в котором она осуществляется.

Одним из наиболее своеобразных субъектов РФ является Тюменская область.

При анализе экономики Тюменской области необходимо учитывать специфику данного региона. В соответствии с Конституцией РФ Тюменская область является полноправным субъектом Федерации, на ее территории расположены Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа (ХМАО и ЯНАО), которые также являются полноправными субъектами Федерации [1. С. 6]. Вследствие этого за Тюменской областью закрепилось наименование «сложноустроенный регион» [2. С. 80].

На всей территории области действует единый законодательный орган — Тюменская областная Дума, избираемая жителями всей области. Существуют также законодательные органы ХМАО и ЯНАО, избираемые на территориях соответствующих субъектов, в компетенции которых находится принятие нормативно-законодательных актов для соответствующих территорий.

Исполнительные органы власти независимы, решения Правительства Тюменской области

распространяются только на территорию области (без округов), решения окружных правительств — на территории соответствующих округов. Органы федеральной власти имеют единые территориальные подразделения на всей территории области, в том числе и в автономных округах.

Безусловно, столь специфичное устройство отразилось на особенностях функционирования финансово-экономического механизма расширенного воспроизводства в аграрной сфере.

Все три субъекта, входящие в «большую» Тюменскую область, имеют отдельные бюджеты и независимые органы государственного управления регионального уровня. Поэтому можно выделить региональные финансово-экономические механизмы для каждого субъекта РФ, составляющего Тюменскую область. Нельзя говорить о наличии единого финансово-экономического механизма расширенного воспроизводства для области в целом, поскольку отсутствует единая программа развития АПК для территории всей области, органы исполнительной власти всех трех субъектов проводят свою, независимую политику в данной сфере.

Ситуация осложняется существенными различиями в условиях деятельности АПК в разных субъектах. Если на юге Тюменской области сравнительно благоприятные природные условия позволили развиваться полноценному АПК, то в автономных округах развитие получили

только некоторые аграрные подотрасли — молочное животноводство, оленеводство, рыбное хозяйство.

Тем не менее, экономики субъектов, образующих сложноустроенный регион, существенно связаны между собой. Отчасти это объясняется спецификой развития региональной инфраструктуры, большая часть которой сформировалась до 1991 г., то есть в период, когда Тюменская область выступала как единое целое с социально-экономической точки зрения. В результате на территории «большой» Тюменской области сложился единый хозяйственный механизм, элементы которого взаимосвязаны и взаимозависимы.

Взаимозависимость территорий обусловлена особенностями технологического цикла некоторых отраслей. Так, крупнейшие реки региона — Обь и Иртыш — протекают по территории всех трех субъектов, следовательно, развитие рыбного хозяйства требует согласованных усилий. Рыбная молодежь, выпущенная в бассейны названных рек на юге Тюменской области, в конце концов будет выловлена на территории одного из округов. Следовательно, и затраты на ее воспроизводство должны быть распределены между всеми заинтересованными субъектами [3. С. 54]. Разрыв связей между субъектами привел к существенному снижению объемов продукции рыбного хозяйства [4].

Фактически бюджет юга области получал своеобразную дотацию, что было одним из главных преимуществ вхождения территорий юга в данный сложноустроенный регион. Однако с 2010 г. вся сумма поступлений от НДСПИ подлежит зачислению в федеральный бюджет [6]. В результате произошло сокращение доходов бюджета, а также ослабление взаимосвязей между субъектами сложноустроенного региона.

Тесные взаимосвязи между субъектами проявляются, в том числе, и в совместной реализации проектов в аграрной сфере. Существует интерес во взаимовыгодном сотрудничестве: автономные округа являются потребителями продукции АПК, произведенной на юге области. В свою очередь, бюджеты округов могут участвовать в финансировании предприятий отрасли, находящихся на юге.

Можно сделать вывод, что на территории Тюменской области сформировалась своеобразная модель интеграции финансово-экономических механизмов аграрного сектора, тесно взаимодействующих друг с другом, однако данное взаимодействие реализуется преимущественно косвенным образом.

Проанализируем сравнительную роль АПК в экономике субъектов РФ, входящих в сложноустроенный регион (табл. 1).

Таблица 1

Производство продукции сельского хозяйства, млн р.

Произведено продукции	Год					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
В Тюменской области (без автономных округов), всего	21 165,7	26 859,4	30 346,3	39 302,2	40 773,3	42 356,7
В том числе:						
продукции растениеводства	10 029,1	13 636,1	15 240,3	19 980,6	19 546,3	18 942,1
продукции животноводства	11 136,7	13 223,3	15 105,9	19 321,6	21 227,1	23 414,6
В Ханты-Мансийском автономном округе, всего	2 550,6	3 095,6	3 223,6	4 297,5	5 317,1	5 540,0
В том числе:						
продукции растениеводства	1 762,4	2 150,2	2 097,1	2 843,5	3 594,4	3 778,8
продукции животноводства	788,2	945,4	1 126,6	1 453,9	1 722,6	1 761,2
В Ямало-Ненецком автономном округе, всего	497,3	705,0	891,4	1 255,9	1 303,9	1 406,1
В том числе:						
продукции растениеводства	34,6	37,4	53,6	57,8	46,2	48,2
продукции животноводства	462,6	667,6	837,8	1 198,2	1 257,7	1 357,9

До недавнего времени взаимосвязь субъектов региона проявлялась в системе финансирования. Так, поступления от налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), основная доля которых приходится на автономные округа, зачислялись в областной бюджет [5].

Наибольший вклад в совокупное сельскохозяйственное производство сложноустроенного субъекта вносит Тюменская область — 86–88 %. Вклад ХМАО не превышает 11 %, ЯНАО — 3 %.

Распределение сельскохозяйственного производства по отраслям отражает региональную

специфику, обусловленную различиями в природно-климатических условиях.

Прирост сельскохозяйственного производства был неравномерным, наибольшие темпы прироста отмечены в 2006–2008 гг. (за исключением ХМАО, где рост повышенными темпами продолжался до 2009 г.). В 2010 г. темпы роста существенно замедлились во всех субъектах региона.

Сравнительная характеристика расходов бюджетов субъектов Российской Федерации, входящих в сложнустроенный регион, на плановый период 2012–2014 гг. представлена в табл. 2.

в Тюменской области и ХМАО. В ЯНАО объем производства сельскохозяйственной продукции меньше, чем сумма средств, выделяемых на поддержку АПК.

Можно выделить следующие наиболее значимые проблемы воспроизводственных процессов в АПК сложнустроенного региона:

1) его аграрный комплекс формировался как единая финансово-хозяйственная система, ориентированная на оптимальное использование природно-климатического потенциала территории;

Таблица 2

Бюджетные расходы субъектов сложнустроенного региона на поддержку аграрной сферы

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
<i>Тюменская область</i>			
Расходы бюджета, млн р.	139 810,8	111 921,8	104 445,5
Расходы на АПК, млн р.	6 087,2	5 579,7	5 593,8
Доля расходов на АПК, %	4,35	4,99	5,36
<i>Ханты-Мансийский автономный округ</i>			
Расходы бюджета, млн р.	143 706,2	142 080,3	149 668,7
Расходы на АПК, млн р.	1 069,0	978,2	1 046,9
Доля расходов на АПК, %	0,74	0,69	0,70
<i>Ямало-Ненецкий автономный округ</i>			
Расходы бюджета, млн р.	122 462,4	121 052,1	124 248,4
Расходы на АПК, млн р.	2 810,3	2 473,2	1 994,8
Доля расходов на АПК, %	2,30	2,04	1,61

Можно заметить, что расходная часть бюджетов всех трех субъектов Российской Федерации сопоставима. Максимальная доля расходов на АПК предусмотрена в бюджете Тюменской области. Почти в три раза меньше планируется потратить на АПК властями ЯНАО. Минимальную долю затраты на АПК занимают в бюджете ХМАО.

Проанализируем соотношение объемов производства сельскохозяйственной продукции и бюджетных расходов на АПК для субъектов в 2010 г. (табл. 3).

2) существовавшие связи частично сохранились и продолжают развиваться на новом уровне, однако значительная часть взаимосвязей была утрачена, что привело к падению объемов производства в отдельных отраслях АПК;

3) отсутствует единая аграрная политика сложнустроенного региона, не проводится согласование аграрных политик субъектов, образующих регион;

4) взаимодействие бюджетов регионов в части государственной поддержки АПК минимально;

Таблица 3

Объемы государственной поддержки агропромышленного комплекса

Показатель	Тюменская область	Ханты-Мансийский автономный округ	Ямало-Ненецкий автономный округ	Всего по региону
Производство сельскохозяйственной продукции, тыс. р.	42 356 700,0	5 540 000,0	1 406 100,0	49 302 800,0
Расходы из регионального бюджета на поддержку АПК, тыс. р.	6 373 466,0	970 788,7	1 741 042,2	9 085 297,0
Производство продукции на 1 р. государственной поддержки, р.	6,65	5,71	0,81	5,43

Как следует из представленных данных, наибольшая отдача от вложенных в АПК средств государственной поддержки достигнута

5) единого финансово-экономического механизма расширенного воспроизводства АПК в сложнустроенном регионе не существует

несмотря на наличие объективных преимуществ, обеспечиваемых таким механизмом.

Вместе с тем в регионе имеется неплохой потенциал для формирования интегрированного финансово-экономического механизма в сфере АПК. Частично данный потенциал задействован при реализации отдельных инвестиционных проектов, осуществляемых при совместном участии бюджетов различных субъектов, а также предприятий, расположенных на территории субъектов.

Таким образом, развитие аграрной сферы региона требует формирования интегрированного финансово-экономического механизма расширенного воспроизводства АПК сложностроенного региона, объединяющего Тюменскую область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

Первоочередными мероприятиями в данном направлении, на наш взгляд, должны быть следующие:

1. Разработка единой программы развития АПК Тюменской области, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, учитывающей исторически сложившиеся взаимосвязи сельскохозяйственных производителей и переработчиков продукции, объективно обусловленные взаимосвязи подотраслей АПК территории, потребности входящих в регион субъектов в продуктах питания, возможности перекрестного финансирования аграрной сферы. В регионе имеется опыт реализации подобных программ, сотрудничества в сфере социального обеспечения и здравоохранения.

2. Выработка единых мер государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей на территории всех трех субъектов сложностроенного региона. Конкретные размеры поддержки должны быть дифференцированы с учетом уровня развития и эффективности аграрного производства в конкретной местности.

3. Создание единой инвестиционной программы развития АПК региона с образованием единого фонда, совместно финансируемого из бюджетов всех трех субъектов. Инвестиционная программа должна быть направлена на развитие взаимовыгодной кооперации и сотрудничества между предприятиями разных субъектов, входящих в сложностроенный регион.

4. Совместная согласованная деятельность органов государственного управления субъектов, составляющих регион, по защите интересов

регионального АПК на уровне федеральной власти. Такие действия особенно актуальны в период реформирования системы государственной поддержки аграрной отрасли, обусловленной вступлением России во Всемирную торговую организацию.

5. Оказание широкой информационной, научной и методической поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям региона, предприятиям по переработке продукции сельского хозяйства, финансово-кредитным организациям, заинтересованным в инвестировании АПК.

Реализация данных мероприятий, на наш взгляд, существенно повысит эффективность отрасли, обеспечит продовольственную безопасность региона, будет способствовать решению важных социально-экономических задач.

Список литературы

1. Бакулин, В. В. География Тюменской области / В. В. Бакулин, В. В. Козин. Екатеринбург : Ср.-Урал. кн. изд-во, 1996. С. 6.

2. Ульянов, В. И. От сложностроенных субъектов к новой модели Федерации / В. И. Ульянов // Налоги. Инвестиции. Капитал. 2000. № 1–2. С. 80.

3. Горохов, А. А. Финансово-экономический механизм расширенного воспроизводства в товарном и промышленном рыболовстве Тюменской области / А. А. Горохов // Стратегические проекты освоения водных ресурсов Сибири и Арктики в XXI веке: концептуальное мышление и идентификация личности : сб. докл. Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. Т. 2. Тюмень : ТюмГАСУ, 2012. С. 54.

4. Боталов, Н. Что мешает рыбоводу? / Н. Боталов // Тюмен. изв. 2010. № 180.

5. Закон Тюменской области от 7 ноября 2008 г. № 60 «Об областном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» // Тюмен. изв. 2008. № 202.

6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998) (ред. от 27.07.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 02.09.2010). Ст. 50 [Электронный ресурс] // Библиотека юриста : сайт. URL: <http://www.lawbase.ru/content/view/8621/35/>

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматривается механизм развития муниципального образования. Выявлены ключевые проблемы управления муниципальными образованиями в Российской Федерации. Представлен опыт деятельности муниципальных образований в таких странах, как Япония, Великобритания. Предложены пути совершенствования системы взаимодействия общества и власти, бизнеса.

Ключевые слова: муниципальное образование, органы местного самоуправления, рыночный механизм, центр стратегического партнерства.

Формирование модели управления местным сообществом на современном этапе развития Российской Федерации осуществляется в период процессов разгосударствления, перехода к частной и смешанной форме собственности, что требует регулирования экономических процессов на местах и наличия реальной обеспеченности финансовыми и материальными ресурсами. Анализ эффективности муниципальной деятельности делает необходимым рассмотрение различных форм и методов организации управления.

Существует много факторов, делающих оценку деятельности органов местного самоуправления сложным и трудно осуществимым процессом. Сложность выражается в существенных отличиях механизмов управления, оценки эффективности, востребованности потребителями частных и муниципальных благ. Степень удовлетворенности населения предоставляемыми муниципальными услугами также не всегда применима для оценки деятельности муниципальных образований.

Современные условия развития демократического общества приводят к тому, что многие приемы и методы, показавшие свою результативность в коммерческих организациях, постепенно переходят в практику муниципального управления. В то же время муниципальными образованиями недостаточно внедряются технологии управления, показавшие свою эффективность в коммерческом секторе. Потребители благ, производимых частными компаниями, «голосуют кошельком», чего нельзя сказать об услугах, предоставляемых муниципальными организациями. Население вынуждено потреблять блага, производимые муниципальными организациями, в том объеме и качестве, которые предлагаются. Для совершенствования муниципальной деятельности нужны определенные условия, зависящие не

только от развития политических и экономических, правовых отношений местного сообщества, но и от возникающих демократических интересов населения и местных органов власти, местных традиций.

В большинстве муниципальных органов власти РФ преобладают традиционные иерархические структуры. Определенная система управления базировалась на директивном планировании показателей социально-экономического развития городов на основе межотраслевого баланса, общесоюзных нормативов и стандартов. Их преимущества заключались в четком распределении функций, соподчиненности всех звеньев управления, упорядоченности системы функционирования.

В традиционной модели управления большой масштаб и широкая компетенция муниципальных органов власти приводят к бюрократии с акцентом на процессы и технологии, а не на результат деятельности, к менее четкому распределению ответственности за выполненную работу, неперспективным целям развития муниципального образования. Существующая система муниципального управления была построена для постоянной работы в неизменных условиях, при четко определенных задачах. Переход от административной системы управления к рыночной экономике, изменение политической системы, приватизация советских предприятий, демократизация общества — все это ослабило централизованное управление и перевело ориентиры на длительные стратегические программы развития. Существующая система управления не отвечает современным требованиям общества, и ее необходимо усовершенствовать с использованием рыночных механизмов, с ориентацией на потребителей с целью удовлетворения жизненных потребностей населения.

Для решения обозначенных проблем необходим комплекс мероприятий, включающих и усовершенствование организационно-экономического механизма. Так как в существующей структурной схеме управления (рис. 1) отсутствует механизм взаимодействия домохозяйств, бизнеса, власти, а представленное территориальное самоуправление не способно формулировать и предлагать прогрессивные подходы и направления социально-экономического развития муниципальной территории, необходимо создание принципиально новой формы взаимодействия всех экономических субъектов.

экономические системы и институциональные направления, обеспечивая комплексное развитие муниципального образования на основе процессного подхода, ориентированного на потребности жителей территории. Под ОЭМ подразумевается непрерывное совершенствование местного самоуправления, в котором предусматриваются планирование, оценка потребностей экономических субъектов и результатов деятельности органов местного самоуправления, удовлетворенности жителей.

Важной задачей ЦСП является объединение на одной площадке всех институтов: органов

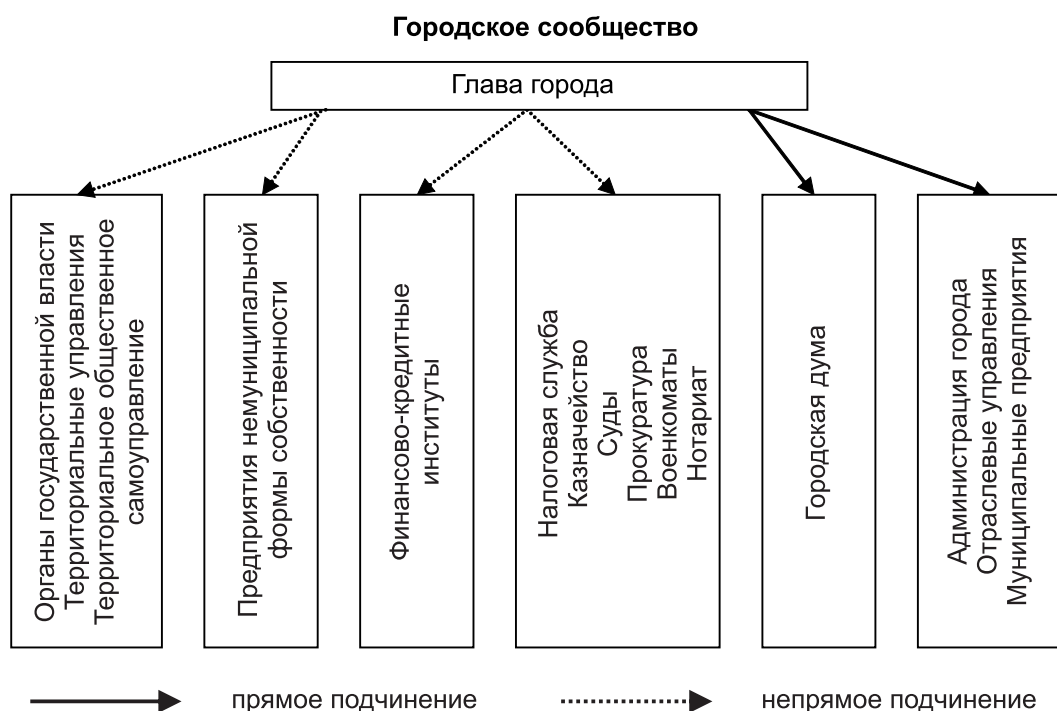


Рис. 1. Структурная схема управления муниципальным образованием

Для реализации социально-экономического развития Челябинска нами предлагается модель организационно-экономического механизма (ОЭМ) стратегического развития муниципального образования (рис. 2) для усовершенствования системы взаимодействия общества, власти, бизнеса. Фундаментальная роль в данной модели отводится общественно-управленческому блоку — центру стратегического партнерства (ЦСП), который предлагается ввести в схему управления муниципальным образованием.

Внедрение ЦСП является основой для формирования долгосрочного и инновационного потенциала, необходимого для изменения экономической ситуации и постоянного поиска новых решений социальных задач в муниципалитете. Центр стратегического партнерства включает социо-эколого-

местного самоуправления, экономических субъектов бизнеса, общественных и научных организаций, жителей.

Целью новой модели стратегического партнерства является оказание содействия развитию конкуренции между частным и общественным сектором с использованием долгосрочных отношений, с конкретными целями и различными мерами ответственности для обеспечения эффективной деятельности муниципального образования. Участие частного сектора станет катализатором этих изменений.

Выстраивая систему стратегического партнерства и сетевого взаимодействия органов местного самоуправления, деловых объединений, общественных, научных организаций, средств массовой информации, населения, ЦСП делает ставку на создание полной цепочки взаимоотношений —

от исследований до стратегии — в интересах местного сообщества. Это стратегическое партнерство приведет к интеграции сторон для эффективного использования рыночных механизмов с применением современных подходов на долгосрочный 7–10-летний период. Центр стратегического партнерства через обсуждения будет определять приоритеты развития муниципального образования, заниматься разработкой стратегических направлений, информировать население о результатах различных этапов реализации стратегии развития муниципального образования. Он демонстрирует, как местные власти и общественный сектор могут объединить подходы для определения индивидуальных потребностей населения и дальнейших необходимых изменений в стратегическом развитии муниципального образования. Такое партнерство позволит адаптировать рыночные методы управления для эффективной деятельности муниципальной организации, получить рациональное использование и экономию бюджетных средств за счет внедрения новых методов.

Изменение директивных методов управления на рыночное регулирование требует эффективной модернизации, изменения цели, стратегии и функций организационных структур муниципального образования. Примерами переходного периода от государственной к частной основе в работе муницип-

пальных служб являются жилищно-коммунальный сектор, строительство, транспортные перевозки, благоустройство территории, услуги связи.

Опыт работы муниципалитетов развитых стран показал свою эффективность, обеспечивая высокий уровень обслуживания населения и прозрачность результатов своей деятельности. В 1991 г. в Англии опубликована Хартия гражданина, включающая показатели и индикаторы качества выполнения органами местного самоуправления своих полномочий по обслуживанию клиентов, то есть населения. Хартия используется в качестве современной модели муниципального управления, дает возможность построения стандартов обслуживания, оценки деятельности муниципальных органов власти. Эти стандарты являются основой конкуренции среди органов самоуправления. Россия не ратифицировала эту хартию.

Граждане заинтересованы в качественном выполнении муниципальными службами своих функций. В связи с этим в развитых странах в последние годы обострилась проблема увеличения учреждений общественного сектора. Развитие необходимых функций муниципалитетами приводит обычно к тому, что новые функции добавляются к действующим, а это увеличивает существующий аппарат служащих и требует дополнительного финансирования.



Рис. 2. Модель механизма взаимодействия субъектов: власти, бизнеса, общества

Муниципалитеты крупных стран в последние годы подверглись фундаментальным изменениям. Служащие уже не защищены специальными привилегиями, устойчивыми возможностями продвижения по службе. Организация их службы становится похожей на коммерческую компанию, с привязкой к результатам деятельности: используются современные технологии управления, муниципальные работники заинтересованы в сокращении затрат, повышают эффективность труда с учетом изменяющихся запросов граждан, являющихся потребителями муниципальных услуг.

Другим механизмом управления муниципальным образованием может стать разработка системы контрольных показателей, повышающих эффективность использования бюджетных средств. Так, например, в практике деятельности организаций общественного сектора Англии широко используется концепция Value for money («ценность за деньги»). Этот показатель стал главным в системе повышения эффективности их работы. Смысл показателя состоит в том, что в каждом случае оказания муниципальных услуг происходит сравнение объема бюджетных финансовых средств и полученного от них социального эффекта. Таким образом, Value for money является концепцией повышения эффективности расходования бюджетных средств.

Примером современного метода достижения эффективности в муниципальном управлении является бенчмаркинг. Муниципальные служащие и руководители коммерческих организаций в развитых странах используют его как инструмент систематической оценки результатов своей деятельности, с целью получения и внедрения передового опыта.

Следующим направлением совершенствования деятельности муниципального образования является ориентирование на потребителя и постоянное совершенствование управленческих процессов, маркетинг муниципальных услуг. В практике европейских стран, Японии широко применяются стандарты управления ISO серии 9000 и TQM, повышающие эффективность работы, развивающие новые направления деятельности, оценивающие систему управления, улучшающие качество услуг и обеспечивающие рациональное размещение ресурсов.

Во многих странах местные власти ищут способы уменьшения финансовых расходов, повышения эффективности своей деятельности, рационального использования бюджетных средств,

повышения качества муниципальных услуг, предоставляемых населению. Для России данная проблема стоит столь же остро.

Чтобы решить эти задачи, необходимо постоянно изучать методы и приемы управления наиболее успешно действующих организаций, как в частном, так и в общественном секторе. Наибольший интерес для органов муниципального управления, с нашей точки зрения, представляет деятельность аудиторской комиссии местных государственных органов в Великобритании. Она осуществляет постоянный контроль над услугами местных властей, дает общую оценку их деятельности и публикует результаты проверки. При этом контроль осуществляется по показателям деятельности учреждений местных органов власти. Аудиторская комиссия выявляет передовой опыт (селективная функция), затем лучший опыт изучается и распространяется с участием представителей комиссии. Таким образом осуществляется контроль, который необходим для принятия мер по эффективному выполнению своих функций муниципалитетами с учетом экономии бюджетных средств и повышения производительности труда.

Аналогом аудиторской комиссии в РФ является Счетная палата, которая имеет существенные отличительные особенности. Основной функцией Счетной палаты РФ является финансовый контроль, при этом не учитываются практика работы муниципальных учреждений и имеющийся позитивный опыт. В результате отсутствует механизм обмена и распространения эффективных методов работы.

Кроме того, современная деятельность должна быть основана на повышении ответственности руководителя перед населением и отвечать следующим принципам: формирование органов управления на основе высокой квалификации и компетентности, в том числе индивидуальной ответственности за результаты работы, и открытости. Система ответственности руководителей органов местного самоуправления перед населением призвана обеспечить: эффективность выполнения первоочередных для жителей задач, взаимную информированность, стратегическое развитие территории. Таким образом, усовершенствование схемы управления, ведение кадровой политики органов местного самоуправления являются необходимыми условиями для развития местного сообщества на определенной территории и появления точек экономического роста. Стратегия

развития муниципального образования должна предвидеть возможные воздействия внешней и внутренней среды и в связи с этим оперативно трансформировать комплексные программы развития территорий.

Эту роль призван выполнять ЦСП через организационно-экономический механизм управления муниципальным образованием. Функции этого центра:

1. Организация оценки качества работы муниципального образования. Она должна выполняться независимыми комиссиями и общественными организациями, получившими признание общественности, тем самым способствуя улучшению качества управления муниципальными органами. Разные рейтинги и общественные оценки показывают прозрачность и эффективность деятельности муниципалитета. Таким образом, целесообразно использование этого механизма в отечественной практике для участия органов местного самоуправления в различных рейтингах и оценках качества. Общественное признание, достигнутое в результате открытых и гласных исследований, способствует повышению качества реализации основных полномочий муниципальными органами. Полученные данные станут основой для оценки эффективности деятельности руководителей муниципальных образований. Министерством труда и социальных отношений РФ внесен в Правительство РФ законопроект по определению рейтинга качества работы социальных учреждений, основанный на результатах независимой оценки качества.

2. Обеспечение подготовки муниципальных кадров на уровне международных стандартов. Это требует постоянного процесса обучения служащих и адаптации их к современным рыночным условиям. В связи с этим необходимым ОЭМ является центр, обучающий и подтверждающий профессиональный уровень муниципальных управленцев. В программах непрерывного дополнительного образования и повышения квалификации муниципальных служащих целесообразно предусматривать специальные программы, нацеленные на применение новых методов менеджмента и развитие у муниципальных служащих способности к самообучению. Это позволит повысить эффективность их деятельности.

Создание в муниципальном образовании единой базы кадрового резерва муниципальных и государственных служащих обеспечит оперативный подбор управленческих кадров необходимой

квалификации для получения высоких результатов деятельности муниципальной организации и выполнения стандартов качества предоставления муниципальных услуг.

3. Повышение качества предоставляемых муниципальных услуг. Учитывая организацию качества в коммерческой деятельности, достигнуть высокого качества муниципальных услуг возможно, опираясь на стандарты оценки качества и прохождение процедуры общественного аудита независимыми экспертами.

4. Организация и проведение мониторинга развития муниципального образования.

Для определения степени развития и выявления необходимости изменения стратегии развития муниципального образования ЦСП будет проводить мониторинг, осуществлять сбор пожеланий от населения, выступать заказчиком на опросы в конкретно складывающейся социально-политической и экономической ситуации, с учетом интересов и деятельности органов самоуправления, субъектов бизнеса и населения. Организационно-экономический механизм выступает методическим инструментом, обеспечивающим разработку новых стандартов качества жизни населения в рыночных условиях; актуализирует индикаторы счастья как параметры границ для поиска и выбора стратегических направлений развития муниципального образования. Результаты опросов должны быть доступны населению.

5. Поиск передовых моделей управления, использование опыта из других отраслей, стандартизация методов и приемов муниципального управления. Организационно-экономический механизм выступает каналом передачи современных эффективных управленческих технологий. Выявление лучшей организации управления после изучения новейших методов позволит внедрить новые приемы и методы работы в других муниципальных образованиях. Важными направлениями являются назначение муниципальных служащих, обладающих опытом и знанием передовых моделей управления, в муниципальные организации, находящиеся в кризисных ситуациях, и адаптация новаторского опыта.

6. Активизация процесса развития сферы муниципальных услуг путем расширения использования государственно-частного партнерства. Примером такого партнерства является предоставление инфраструктурных услуг как формы рыночного взаимодействия по предоставлению

услуг населению. Наличие горизонтальных связей в центре позволит быстро принимать организационные решения в привычной для бизнеса атмосфере, сориентированной на клиента и качество предоставляемых услуг.

7. Разработка стандартов проведения общественного контроля. Вместо административного будет внедрен контроль с участием населения, прямых потребителей муниципальных услуг и общественных организаций с освещением результатов в средствах массовой информации. Таким образом, общество через независимые комиссии будет оценивать качество деятельности органов местного самоуправления.

В связи с этим ЦСП заслуживает, чтобы внедрить его в практику деятельности муниципального образования. Эффект нового ОЭМ возникнет при условиях создания необходимого уровня децентрализации управления, делегирования полно-

мочий, укрепления горизонтального взаимодействия, повышения степени участия общества.

Список литературы

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (Закон о МСУ) // Рос. газ. 2003. № 3316 (доп. вып.).
2. Местное самоуправление в России: состояние, проблемы, пути совершенствования : итоговый докл. М. : Экон-Информ, 2009.
3. Чакаев, Р. Р. Стратегия развития муниципального образования как элемент антикризисного управления / Р. Р. Чакаев, Т. В. Марина // Экон. стратегии. 2009. № 8. С. 134–139.
4. Гуляк, О. В., Стратегическое планирование как ключевой фактор успешного развития муниципального образования / О. В. Гуляк // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 1 (238). С. 18.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Предложены направления совершенствования сельскохозяйственного страхования, ориентированные на привлечение широкого круга производителей сельскохозяйственной продукции в систему страхования результатов своей деятельности. Реализация разработанных рекомендаций будет способствовать развитию системы сельскохозяйственного страхования и позволит обеспечить повышение устойчивости и эффективности сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование, сельскохозяйственные риски, инструменты страховой политики.

Страхование урожая сельскохозяйственных культур наиболее востребовано сельскохозяйственными товаропроизводителями в силу ряда причин. Во-первых, размер ущерба от стихийных бедствий может быть значительным и в некоторых случаях способен достигать полной капитальной стоимости имущества производителя. Это, в свою очередь, может привести к частичному или полному прекращению деятельности субъектом сельской экономики. Во-вторых, данный вид страхования, в силу его дороговизны и безусловной необходимости для сельскохозяйственных товаропроизводителей, поддерживается государством. Поэтому и основные условия страхования урожая сельскохозяйственных культур определяются и регулируются государством.

Ситуация может быть разрешена лишь макроэкономическим регулированием данного процесса. Необходимы усилия на всех уровнях управления развитием сельского хозяйства по созданию системы сельскохозяйственного страхования при максимальном учете интересов всех заинтересованных сторон — сельскохозяйственных товаропроизводителей, страховых организаций и государства в лице органов власти всех уровней управления.

Опыт реализации современной российской модели сельскохозяйственного страхования демонстрирует новый этап развития взаимоотношений государства и страховых компаний: создаются совместные структуры и системы, призванные решать социально значимые государственные задачи.

Постановлением Правительства РФ при Министерстве сельского хозяйства создано государственное учреждение — Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства, основными задачами которого являются: а) организация мероприятий по обеспечению государственной

поддержки страхования в сфере агропромышленного производства и контроль над соблюдением порядка и условий предоставления средств федерального бюджета на эти цели; б) информационное обеспечение деятельности по страхованию в сфере агропромышленного производства; в) обобщение опыта страхования в сфере агропромышленного производства, разработка предложений по совершенствованию указанной деятельности и использованию новых механизмов и форм государственной поддержки страхования в сфере агропромышленного производства.

С 2012 г. вступил в силу Федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон “О развитии сельского хозяйства”». Его реализация позволит выстроить принципиально новую систему сельскохозяйственного страхования, снизить нагрузку на сельскохозяйственного товаропроизводителя, который по новой схеме фактически будет выплачивать только 50 % общего страхового взноса. Государственная поддержка будет оказываться путем перечисления по заявлению сельскохозяйственного товаропроизводителя в адрес страховщика оставшихся 50 % начисленной страховой премии. По прогнозам Министерства сельского хозяйства РФ, принятие данного закона позволит в дальнейшем увеличить долю застрахованных посевных площадей до 70 %, снизить риски невыплаты страхового возмещения сельхозпроизводителям в случае банкротства отдельных страховых компаний, сэкономить средства федерального бюджета при возникновении чрезвычайных ситуаций.

Принципиально новым, по мнению аналитиков страхового рынка, является следующее:

1. Осуществлять страхование имеют право только страховые организации, входящие

в профессиональное объединение страховщиков, создание которого предусмотрено данным законом с целью формирования консолидированных ресурсов, достаточных для покрытия возникающих убытков по рискам, а также коллективной ответственности по обязательствам в случае финансовой несостоятельности отдельных страховых компаний. Объединение разрабатывает и утверждает единые для всех своих членов правила работы.

2. На профессиональное объединение страховщиков возлагаются функции гаранта платежеспособности всей системы в случае банкротства одного из членов. Для этих целей будет сформирован фонд компенсационных выплат, который наполняется за счет перечисления страховщиками части полученной страховой премии. Размер отчислений устанавливается объединением страховщиков, но не может быть менее 5 % от полученных страховых премий. Кроме того, закон установил, что страховщик может расходовать на ведение своего бизнеса лишь 20 % полученной премии, остальные 80 % направляются на формирование резервов для выплаты страхового возмещения.

3. По новому закону сельскохозяйственный товаропроизводитель будет оплачивать всего 50 % начисленной страховой премии. Оставшиеся 50 % будут перечислять на счет страховой организации орган управления агропромышленным комплексом (АПК) субъекта РФ.

4. Ежегодно будет разрабатываться план сельскохозяйственного страхования на основе предложений субъектов РФ и объединения страховщиков. Данный план подлежит обязательному согласованию с ответственными федеральными министерствами, ведомствами и будет содержать перечень объектов страхования и предельные ставки для расчета размера субсидий.

5. С 1 января 2012 г. установлены единые стандарты страхования для упрощения процедур заключения договора и выплаты страхового возмещения: стандартные правила страхования, стандартный договор страхования, стандарт страховой документации (акты обследования, справки и т. д.), стандарт урегулирования убытков.

6. Вводятся единые стандарты оценки ущерба: для урегулирования споров между страховщиком и страхователем законом предусмотрена процедура агроэкспертизы, оплачивать которую теперь будет страховая компания.

Принятие и успешная реализация данного закона будут способствовать построению эффективной системы сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, повышению финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей, и тем самым позволят обеспечить продовольственную безопасность страны [1].

Ограничительным моментом нового закона является то, что страхование с государственной поддержкой осуществляется только по риску утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур, посадок многолетних насаждений и сельскохозяйственных животных. Под утратой (гибелью) понимается снижение фактического урожая сельскохозяйственных культур по сравнению с запланированным на 30 % и более, а для многолетних насаждений — потеря ими жизнеспособности более чем на 40 % посадочных площадей.

Кроме того, по новому закону не предусмотрено участие в формирующейся системе отношений «страхователь — страховщик» личных подсобных хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов. А поскольку одним из главных препятствий для развития системы сельскохозяйственного страхования является тяжелое финансово-экономическое положение большей части потенциальных страхователей, важнейшей задачей государства на сегодняшний день становится разработка и реализация мер, направленных на обеспечение доступности страхования сельскохозяйственных рисков для максимально широкого круга сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Данная мера сможет дополнительно способствовать увеличению охвата страхованием посевных площадей возделываемых сельскохозяйственных культур, что позволит решить основную задачу разработки и принятия федерального закона, а именно снижение финансовой нагрузки государства в части возмещения затрат на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций.

В настоящее время аграриям компенсируется часть затрат на страхование посевов сельскохозяйственных культур — до 50 % страхового взноса. Порядок предоставления субсидий на эти цели утверждается ежегодно приказом Министерства сельского хозяйства РФ. Им же определяется и методика расчета страховой стоимости будущего урожая. Причем страхованию с государственной поддержкой подлежат только посевы основных

сельскохозяйственных растений. В большинстве регионов страхуют лишь зерновые, зернобобовые и масличные культуры. Остальные виды аграрного страхования на селе отсутствуют из-за нехватки у сельхозтоваропроизводителей средств, в частности на выплату кредитов и других форм заимствования.

Ситуацию усугубляет позиция коммерческих банков. Так, Россельхозбанк и Сбербанк России выдвинули крайне жесткие условия аккредитации страховщиков по сумме уставного капитала и степени развития филиальной сети. С рынка вытесняется львиная доля устойчивых региональных страховых компаний, которые давно работают с хозяйствующими субъектами АПК. Схожая позиция и у Федеральной службы страхового надзора. В результате количество страховщиков в России систематически сокращается, прежде всего за счет региональных страховых компаний.

Необходима разработка и реализация мер дальнейшего совершенствования системы сельскохозяйственного страхования, поскольку нерешенным остается ряд принципиально важных для зернового производства вопросов. Так, например, страхование посевов сельскохозяйственных культур является лишь частью общего страхового процесса в аграрном секторе экономики, и без системного подхода нельзя увязать в единое целое все его составные части. Необходимо выработать порядок аккредитации страховых компаний в кредитных организациях. Эту работу целесообразно выполнить Ассоциации агропромышленных страховщиков «Агропромстрах».

Важно учесть формализованные показатели, которые характеризуют платежеспособность любой страховой компании. Физическое или юридическое лицо должно быть убеждено в том, что конкретная страховая компания платежеспособна. С точки зрения страхового и антимонопольного законодательства цель проведения аккредитаций не ясна. Как известно, дееспособность страховщиков ограничивается только законом. Базовый закон о страховании зафиксировал, что на страховой рынок организация допускается только в том случае, если получила соответствующую лицензию. Следовательно, аккредитацию

можно рассматривать лишь как дополнительный административный барьер, и вводить ее нецелесообразно.

Таким образом, одним из основных инструментов снижения рисков при производстве зерна и повышения его устойчивости может стать сельскохозяйственное страхование. Данный вид страхования изначально не ориентирован на получение высокой прибыли и является как исключительно рисковым для страховщиков, так и весьма дорогим для самих хозяйств. Поэтому решающую роль здесь должно играть государство.

В качестве направлений совершенствования системы сельскохозяйственного страхования могут быть предложены: 1) дифференцированное сокращение тарифной ставки в зависимости от соблюдения агротехники возделывания зерновых культур; 2) внесение корректив в порядок субсидирования части затрат на страхование со стороны государства; 3) привлечение местных бюджетов к возмещению затрат; 4) развитие обществ взаимного страхования; 5) повышение минимального размера уставного капитала страховых компаний в целях обеспечения надежности и финансовой устойчивости системы страхования; 6) развитие сети сельскохозяйственных потребительских страховых кооперативов; 7) создание зерновых резервных фондов как одного из перспективных направлений самострахования и возмещения потерь в случае неблагоприятных ситуаций.

Реализация указанных мероприятий будет способствовать развитию системы сельскохозяйственного страхования, что в свою очередь обеспечит повышение устойчивости и эффективности сельскохозяйственного производства.

Список литературы

1. Алиев, Б. Х. Страхование / Б. Х. Алиев, Ю. М. Махдиева. М. : Юнити-Дана, 2011.
2. Афанасьев, В. Н. Статистика сельского хозяйства / В. Н. Афанасьев, А. И. Маркова. М. : Финансы и статистика, 2003.
3. Задков, А. Развитие системы сельскохозяйственного страхования / А. Задков // АПК: экономика, управление. 1997. № 1. С. 45–52.

АДАПТАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА К ТЕНДЕНЦИЯМ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Рассматривается вопрос адаптации промышленности Челябинской области к тенденциям развития мирового хозяйства. Проанализировано состояние промышленности региона, раскрыты особенности ее развития. Подробно показаны важнейшие направления адаптации, имеющиеся сильные стороны и возможности, а также слабые стороны и риски. Приведены конкретные рекомендации по скорейшей адаптации промышленности региона к тенденциям развития мирового хозяйства.

Ключевые слова: адаптация промышленности, мировое хозяйство, тенденции развития мирового хозяйства, направления адаптации.

На современном этапе мировое хозяйство представляет собой глобальный хозяйственный механизм, представленный различными национальными хозяйствами, связанными между собой системой международных экономических отношений.

Как известно, главными тенденциями развития промышленности в мировом хозяйстве на современном этапе являются:

- глобализация мирохозяйственных связей, проявляющаяся прежде всего через взаимовлияние различных технологических процессов в промышленности; результатом данной деятельности является создание и развитие транснациональных компаний (ТНК);

- изменение структуры промышленности под влиянием научно-технического и инновационного процессов. Результат: разработка новых промышленных технологий, приводящих к снижению потребности в сырьевой продукции; расширение масштабов роста наукоемкого производства в промышленно развитых странах; перенос капиталоемкого, ресурсоемкого и трудоемкого производства в развивающиеся страны;

- снижение зависимости экономического развития стран от экспорта сырьевых ресурсов;

- стремление к расширению масштабов собственных обрабатывающих производств;

- более высокие темпы развития промышленного производства в развивающихся странах по сравнению с развитыми странами — как результат перемещения производства промышленной продукции в развивающиеся страны из-за низкой стоимости рабочей силы;

- концентрация процессов с высокотехнологичным уровнем сложности и автоматизации в промышленно развитых странах.

Данные тенденции и должны определить направления адаптации промышленности Челябинской области к мировому хозяйству.

Челябинская область является крупнейшим промышленным центром России с исторически сложившейся индустриальной базой. В течение очень длительного времени хозяйственная деятельность региона формировалась под влиянием таких факторов и условий, как экономико-географическое положение, природно-ресурсный потенциал, обеспеченность и высокий уровень квалификации трудовых ресурсов, сложившаяся структура хозяйства, развитая научная база, состояние инвестиционной деятельности, восприимчивость руководства и бизнеса территории к нововведению, история развития региона.

Наибольшую часть структуры хозяйства региона составляет промышленность. При этом металлургическое производство занимает значительную долю — 62,8 %, машиностроительный комплекс — 12,2 %, химическая и нефтехимическая промышленность — 11,5 %, производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, — 8,1 %, легкая промышленность — 0,4 %, прочие обрабатывающие производства — 4,4 %.

Важнейшими стратегическими задачами Челябинской области являются не только сохранение позиций как крупнейшего промышленного региона, реализующего свой собственный солидный потенциал развития, но и адаптация в мировое хозяйство, которая ускорит решение многих экономико-организационных проблем, переход экономики к устойчивому развитию на основе использования инновационного потенциала и повышения конкурентоспособности не только продукции промышленности, но и связанных с ней отраслей хозяйственного комплекса.

Известно, что сильной стороной Челябинской области является то, что среди регионов России она занимает:

- 4-е место по объему отгруженной продукции в обрабатывающих производствах;

– 6-е место по уровню социально-экономического развития и качеству управления финансами (рейтинг Минфина России);

– 10-е место по сальдированному финансовому результату;

– 11-е место по объему валового регионального продукта.

Также Челябинской области присвоен долгосрочный кредитный рейтинг, который отражает ее высокую конкурентоспособность.

Челябинская область обладает мощным природно-ресурсным потенциалом для развития промышленности (на территории региона расположено более 300 месторождений полезных ископаемых), является монополистом в добыче и переработке графита, магнетита, талька.

Исторически сложился и рекреационный ресурс (Уральские горы, множество рек и озер, природные заповедники, национальные парки, а также социально-экономические особенности территории — Аркаим, Остров Веры). Область располагает горнолыжными комплексами, отвечающими самым высоким европейским стандартам и пользующимися большой популярностью.

Сильной стороной является и наличие крупных производителей качественной продукции, имеющей конкурентные преимущества. Промышленные предприятия области, в частности предприятия черной металлургии, производят 30,8 % всей российской стали, 27 % проката.

Положительной стороной для вливания промышленности Челябинской области в мировое хозяйство является уникальное экономико-географическое положение области, территория которой располагается в центре России, на границе Европы и Азии, на пересечении транспортных путей. Кроме того, Челябинская область имеет возможность массового привлечения инвестиций в отрасли с высоким потенциалом развития, такие как машиностроение, легкая и пищевая промышленность, туризм.

Челябинская область может в полной мере использовать и рекреационные ресурсы, превращая регион в крупнейший российский туристический центр на уровне мировых стандартов (горнолыжный туризм, оказание санаторно-курортных услуг).

При существующих сильных сторонах слабой стороной является недостаточная конкурентоспособность предприятий машиностроения и сельского хозяйства. Кроме того, крупнейшие предприятия до сих пор находятся в финансовой зависимости от конъюнктуры на мировых рынках.

Угрозами при адаптации региона к мировому хозяйству являются: ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры; снижение спроса на продукцию предприятий металлургического комплекса в результате роста производства в других странах. Серьезной угрозой могут быть: экспансия импортных товаров на внутреннем рынке области, связанная с вступлением России во Всемирную торговую организацию; рост нелегальной миграции; наркотрафик, обусловленный расположением Челябинской области у границ государств Центральной Азии.

Попытка соотнести особенности развития промышленности Челябинской области и тенденции развития мирового хозяйства позволила получить следующие результаты (см. таблицу):

Таким образом, сложившаяся в течение длительного времени хозяйственная деятельность Челябинской области, существующие возможности для ведения бизнеса и активная деятельность бизнес-сообщества создали условия для адаптации промышленности к мировому хозяйству:

1. Началось формирование транснациональных компаний (например, в металлургическом комплексе — Магнитогорский металлургический комбинат, Челябинский электрометаллургический комбинат, ОАО «Мечел», в пищевой промышленности — «Ариант», «Макфа»).

2. Успешно развиваются пищевой и агропромышленный комплексы.

3. Разрабатываются и внедряются передовые сельскохозяйственные технологии, применяется более совершенная сельскохозяйственная техника.

4. Создаются новые транснациональные компании в агропромышленном комплексе для увеличения производства зерна, импортозамещения продукции животноводства на внутреннем рынке; создаются высокотехнологичные комплексы по племенной работе и выращиванию крупного рогатого скота [5].

5. Началось изменение структуры промышленности под влиянием научно-технических разработок, которые включают в себя разработку новых промышленных технологий и расширение масштабов роста наукоемкого производства.

6. Активно привлекаются инвесторы в отрасли с высоким потенциалом развития и высокой добавленной стоимостью (машиностроение, черная металлургия, легкая и пищевая промышленность, туризм).

7. Предприятия стремятся размещать свои производства в развивающихся странах (ОАО «ММК» —

Соответствие особенностей развития Челябинской области тенденциям развития мирового хозяйства

Тенденции развития промышленности в мировом хозяйстве	Особенности развития промышленности Челябинской области	Сильные стороны и возможности для адаптации промышленности Челябинской области к мировому хозяйству	Слабые стороны и угрозы для адаптации промышленности Челябинской области к мировому хозяйству
Глобализация мирохозяйственных связей: создание и развитие транснациональных компаний	Начало формирования транснациональных компаний с участием металлургического комплекса (ММК, ЧМК, ЧТПЗ, ЧЭМК), а также пищевой промышленности («Ариант», «Макфа»)	Уникальное экономико-географическое положение; богатый природно-ресурсный потенциал; значительные кадровые ресурсы; сформированная научная база; развитая инфраструктурная сеть; богатый исторический опыт развития территории	Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура; негативные особенности вступления России в Всемирную торговую организацию; рост конкурентоспособности продукции; улучшение экологической обстановки в регионе
Изменение структуры промышленности под влиянием научно-технической революции: разработка новых промышленных технологий; расширение масштабов роста наукоемкого производства	Чрезвычайно высокий удельный вес отраслей тяжелой промышленности; размещение научного потенциала области носит специфический характер (сосредоточен в основном в закрытых территориальных образованиях и на предприятиях оборонно-промышленного комплекса области); недостаточно активное развитие научно-исследовательских центров	Активное привлечение инвестиций в отрасли с высоким потенциалом развития и высокой добавленной стоимостью (машиностроение, легкая и пищевая промышленности на перевод экономики на инновационный путь развития; повышение эффективного и качественного государственного управления	Низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции; по ряду отраслей высокая энерго- и металлоемкость выпускаемых товаров и изделий; низкая производительность труда в обрабатывающих производствах; слабое развитие организации маркетинговых служб в регионе
Снижение зависимости развитых стран от экспорта сырьевых ресурсов	Минерально-сырьевые ресурсы из Челябинской области практически не вывозятся, но их недостаточно для полного удовлетворения потребностей металлургических предприятий	Активное участие в реализации инвестиционного проекта «Урал промышленный — Урал Полярный», целью которого является освоение минерально-сырьевых ресурсов для обеспечения сырьем промышленных предприятий области	Кадровый дефицит инженерно-технических работников горно-геологических специальностей; законодательство о недропользовании не стимулирует предприятия инвестировать геологоразведочные работы; за последнее десятилетие в регионе не проводились геологоразведочные работы

Окончание таблицы

<p>Тенденции развития промышленности в мировом хозяйстве</p> <p>Стремление к расширению масштабов собственных обрабатывающих производств</p>	<p>Особенности развития промышленности Челябинской области</p> <p>Для ликвидации импортной зависимости в Челябинской области создается группа производств:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) реализован проект «Стан 5000» на ОАО «ММК»; 2) построен новый цех на ОАО «ЧТПЗ» «Высота 239»; 3) сооружен универсальный рельсобалочный стан на ОАО «ЧМК» 	<p>Сильные стороны и возможности для адаптации промышленности Челябинской области к мировому хозяйству</p> <p>Государством решается задача по импортозамещению — снижению зависимости от поставок продукции из-за рубежа;</p> <p>стабильно развивается рынок области; среди регионов России Челябинская область занимает четвертое место по объему продукции в обрабатывающих производствах, долгосрочный кредитный рейтинг региона области (Aa1.ru) отражает высокому кредитоспособность региона; имеются крупные товаропроизводители качественной продукции, имеющие конкурентные преимущества; область расположена в географическом центре России, обладает развитой инфраструктурой; развита система образования</p>	<p>Слабые стороны и угрозы для адаптации промышленности Челябинской области к мировому хозяйству</p> <p>Отмечается серьезное (в 3–5 раз) отставание от развитых стран по производительности труда; требуются большие капиталовложения для модернизации обрабатывающих производств; необходимо импортировать современные инновационные технологии</p>
<p>Высокие темпы развития промышленных производств в развивающихся странах; перемещение капиталов и ресурсоемких производств в развивающиеся страны</p>	<p>Промышленные предприятия области стремятся размещать свои производства в развивающихся странах (ММК — в Турции; «Мечел» — в Казахстане, Румынии, Литве и Болгарии; Южноуральский арматурно-изоляционный завод — в Украине)</p>	<p>—</p>	<p>—</p>

в Турции; ОАО «Мечел» — в Казахстане, Румынии, Литве и Болгарии; Южноуральский арматурно-изоляционный завод — в Украине).

8. Создаются группы производств для ликвидации импортной зависимости Челябинской области. Например, на Магнитогорском металлургическом комбинате осуществлен пуск стана «5000» — уникального комплекса по производству высококачественного толстолистового проката для нефтегазовой отрасли, судо- и мостостроения. Указанная продукция наиболее востребована у производителей труб большого диаметра. Достигнуты принципиальные договоренности с ведущими трубными компаниями страны по поставкам продукции — труб большого диаметра.

Для скорейшей адаптации промышленности Челябинской области к тенденциям мирового хозяйства ей требуется реализовать следующие направления:

1) разработка и реализация скоординированных программ освоения производства конкурентоспособной инновационной продукции и технологий за счет ресурсосбережения — металло- и энергоемкости;

2) диверсификация промышленности, в структуре которой ведущая роль должна принадлежать отраслям с высокотехнологичными видами производств;

3) создание новых организационных форм управления, развитие промышленности на основе кластерного подхода;

4) разработка новых месторождений, а также приобретение угольных и рудных сырьевых активов;

5) внедрение энергосберегающих технологий, расширение собственной энергетической базы;

6) изыскание инвестиций на модернизацию существующих и создание новых производств;

7) усиление положения на внутреннем и внешнем рынках благодаря повышению качества продукции, проведению маркетинговых исследований и выработке рыночной стратегии;

8) организация качественной логистики;

9) активное внедрение инновационных технологий в производство;

10) обеспечение промышленных предприятий кадрами требуемой квалификации и в достаточном количестве, модернизация производства;

11) повышение инвестиционной активности промышленных предприятий, связанное с освоением новых рынков сбыта, обновлением ассортимента производимых товаров;

12) формирование в Челябинской области научно-промышленного центра — общероссийского лидера по созданию и конечному производству готовых решений и продуктов для модернизации инженерных систем и сетей коммунальной и социальной сфер;

13) развитие межрегиональной кооперации;

14) создание в обрабатывающих отраслях продукции, отвечающей современным требованиям мирового рынка;

15) организация работы областного бизнес-инкубатора, создание и развитие технопарков, способствующих продвижению передовых технологий в промышленное производство, подготовке кадров в научно-инновационной сфере;

16) использование предприятиями природных ресурсов области в результате широкого проведения геологоразведочных работ, а также вложение необходимых инвестиций в разработку открытых месторождений по производству графита, магнезита, талька и др.;

17) реализация крупнейшего инвестиционного проекта по освоению Суроямского месторождения железных малотитанистых руд с целью удовлетворения потребности региона в этом сырье;

18) освоение Медведевского и Копанского месторождений титано-магнетитовых руд с целью удовлетворения потребностей отечественной промышленности в металлическом и пигментном титане.

Реализация перечисленных проектов ознаменует новый этап в освоении недр Челябинской области, который характеризуется благоприятным инвестиционным климатом в регионе, и как следствие, активными действиями инвесторов в этой традиционной для Южного Урала отрасли промышленного производства.

Проведенный анализ развития промышленности региона и изложенные направления ее адаптации к системе мирового хозяйства позволяют констатировать, что практическая реализация не только будет способствовать эффективному росту производства, но и окажет существенное влияние на развитие экономики Челябинской области в целом.

Рассмотренные направления помогут изменить структуру хозяйства за счет модернизации и технического совершенствования базовых отраслей экономики — металлургии и машиностроения, создать новые производства, будут способствовать повышению инвестиционной привлекательности области, притоку в промышленность иностранного капитала, реализации инновационных проектов.

Список литературы

1. Постановление Правительства Челябинской области от 13 ноября 2008 г. № 369-П «О Концепции промышленной политики Челябинской области на 2008–2012 годы» // Южноурал. панорама. 2008. 16 дек.
2. Постановление Правительства Челябинской области от 17 сентября 2010 г. № 214-П «О прогнозе социально-экономического развития Челябинской области на 2010 год и плановый период 2011 и 2010 годов» // Южноурал. панорама. 2009. 17 окт.
3. Постановление Законодательного Собрания Челябинской области от 25 октября 2007 г. № 890 «О принятии стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года» (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : информ.-правовой портал. URL: <http://base.garant.ru/8708564/>
4. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения : учеб. пособие / Е. Ф. Авдокушин. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Маркетинг, 1999.
5. Агропромышленный комплекс Челябинской области нуждается в увеличении объемов государственной поддержки [Электронный ресурс] // УралБизнесКонсалтинг : информ.-аналит. агентство. URL: <http://www.urbc.ru>
6. Быков, А. И. Экономические проблемы развития сотрудничества в рамках Шанхайской организации сотрудничества / А. И. Быков // Рос. внешнеэкон. вестн. 2008. № 10.
7. Васин, В. Мощный потенциал / В. Васин // Рос. газ. 15 апр. 2010. № 79.
8. Владимирова, И. Г. Исследования уровня транснационализации компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6.
9. Воронин, В. П. Мировое хозяйство и экономика стран мира : учеб. пособие / В. П. Воронин, Т. В. Кандакова, И. М. Подмолодина. М. : Финансы и статистика, 2007.
10. Дементьев, А. В. Развитие импортозамещающих производств в черной металлургии России / А. В. Дементьев // Пром. политика в Рос. Федерации. 2008. № 4.
11. Магнитка обосновалась в Турции [Электронный ресурс] // Магнитогорский металлургический комбинат : сайт. URL: http://www.mmk.ru/press_center/publications/3011/?sphrase_id=52104
12. Мировая промышленность: Основные векторы развития отрасли [Электронный ресурс] // CNews: аналитика. URL: http://www.cnews.ru/reviews/free/industry2005/articles/world_industry.shtml
13. Портяков, В. Россия, Китай и Индия в мировой экономике / В. Портяков // Россия в глобал. политике. 2005. № 5.
14. Социально-экономическое положение Челябинской области в 2011 году : комплекс. докл. Челябинск : Челябинскстат, 2012.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

И. А. Ситнова, Л. Р. Аллабердина

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предложенные в статье способы оценки инновационного потенциала позволяют комплексно подойти к выявлению имеющихся у промышленного предприятия ресурсных и инфраструктурных возможностей с целью определения наиболее оптимальных направлений перехода на инновационно ориентированный путь развития.

Ключевые слова: *инновационный потенциал, ресурсы, оценка, эффективность.*

Инновационный потенциал и обоснованный выбор направлений его эффективного использования становятся сегодня решающими факторами конкурентоспособности промышленных предприятий; внедряемые в производство и управление новшества — основными конкурентными преимуществами; получаемая на выходе инновационная продукция и прибыль от ее реализации — показателями успешности действий в борьбе за достойное место в мировом экономическом пространстве.

Для повышения эффективности формирования и использования инновационного потенциала промышленного предприятия и аргументированного определения стратегических перспектив его инновационно ориентированного развития необходимо осуществлять постоянный мониторинг текущей ситуации, основной составляющей которого является оценка инновационного потенциала, то есть процесс выявления объема и значимости экономических ресурсов, которыми обладает промышленное предприятие, а также экономического результата их эффективного использования в процессе создания и распространения новшества с целью выбора направлений инновационного развития, обеспечивающего переход промышленного предприятия на качественно новый уровень развития [1].

Оценка инновационного потенциала позволяет адекватно определить состояние и готовность промышленного предприятия к инновационным преобразованиям и может быть осуществлена различными способами.

Первый способ — **оценка инновационного потенциала по показателям** — предполагает расчет следующих показателей:

1) показателей эффективности, отражающих соотношение затрат и результата их осуществления, в том числе показателей эффективности функционирования промышленного предприятия (коэффициенты

внутренней и внешней эффективности), показателей эффективности использования инновационных технологий в процессе производства и управления (коэффициенты эффективности использования собственных и сторонних инновационных технологий), показателей эффективности произведенной инновационной продукции (коэффициенты полной и сопряженной эффективности инновационной продукции), показателей эффективности разработки инновационных технологий;

2) количественных показателей, в том числе параметров состояния технологического разрыва, масштаба наращивания инновационного потенциала, баланса развития инновационного потенциала;

3) качественных показателей, позволяющих определить уровень соответствия заданных характеристик требованиям стандартов и запросам потребителей;

4) макроэкономических (внешних) показателей, включающих оценку достигнутого и перспективного инновационного потенциала как совокупности имеющихся (максимально возможных) объемов производства знаниеемких материальных благ и услуг, которые могут быть достигнуты при фактических (идеальных) условиях производства и достигнутом (оптимальном) уровне использования. В число основных макроэкономических показателей инновационного развития должны быть включены коэффициент инновационного обновления производства на предприятиях данной отрасли, коэффициент инновационности аналогичной продукции, инновационное состояние экономического развития и пр.;

5) микроэкономических показателей, отражающих ситуацию внутри предприятия и включающих уровень освоения новой и модернизации выпускаемой продукции, количество разработок

и внедрений в производство новых машин, оборудования, инструмента, конструкционных материалов, новых технологий и способов производства продукции и пр.;

6) натуральных показателей, предполагающих выявление объема и значимости ресурсов инновационного развития, которыми обладает промышленное предприятие и количества зна- ниеемкой продукции, работ и услуг, которые могут быть при наиболее полном и эффективном использовании этих ресурсов. При этом оценка потенциала производится с использованием натуральных измерителей;

7) стоимостных показателей, основанных на определении стоимости активов и величины экономических выгод, которые предприятие может получить в будущем (расчеты ведутся с применением стоимостных показателей и измерителей) [2. С. 67–76].

Второй способ — **оценка инновационного потенциала по привлекательности условий осуществления инновационной деятельности**. Эффективность формирования и использования инновационного потенциала промышленного предприятия во многом является следствием правильного сочетания финансово-экономических, организационно-правовых, социальных факторов и научно-технических условий, определяющих привлекательность стратегического вложения капитала в создание инноваций и целесообразность их применения в производственно-технологических и социально-экономических процессах.

Степень инновационно инвестиционной привлекательности, в свою очередь, определяется степенью эффективности инновационной деятельности в длительном временном интервале и ограничивается уровнем риска вложений капитала в реализацию инновационных проектов, что зависит от комплексного воздействия совокупности важнейших рыночных факторов и механизмов, характеризующих:

- совершенство нормативно-правовой базы осуществления инновационной деятельности;
- производственную, рыночную и социально-экономическую стабильность предприятия в длительном диапазоне действия;
- производственно-технологический потенциал предприятия, материально-техническую базу с соответствующим коэффициентом обновления основных фондов;
- ресурсный запас и каналы его обеспечения;
- развитость международных, межотраслевых

и межрегиональных рыночных связей, транспортной, производственной и социальной инфраструктуры;

- инвестиционно-финансовый потенциал предприятия;
- имеющиеся налоговые льготы, преференции в рамках реализации мер государственной поддержки по стимулированию инноваций;
- государственные гарантии возврата инвестиций и формы страхования внутрирыночных и внешнеэкономических рисков;
- влияние других факторов [3. С. 273–275].

Третий способ — **оценка инновационного потенциала по интегральным блокам параметров**. Наиболее значимыми при определении направлений инновационно ориентированного развития являются четыре блока параметров, характеризующихся наличием как постоянных, так и переменных факторов: 1) конечная инновационная продукция предприятия; 2) потенциал инновационного развития предприятия; 3) условия функционирования предприятия; 4) привлекательность предприятия для внешних инвесторов (см. таблицу).

Как показали результаты исследований, поэтапное изменение интегральных блоков параметров способствует постепенному переходу промышленного предприятия на инновационно ориентированный путь развития, а основной целью оценки инновационного потенциала является своевременная реакция на изменения во внешней среде и принятие соответствующих мер по стабилизации внутренней структуры предприятия.

1 этап. Изменяются параметры первого блока (выпускаемая конечная инновационная продукция). При этом неизменными остаются параметры всех остальных блоков. Основными мероприятиями, обеспечивающими реализацию данного этапа, являются:

- оценка параметров выпускаемой продукции, ее качественных и количественных характеристик;
- расчет потенциальной емкости рынка;
- определение компетентности руководства, стоимости оборудования, величины общих и удельных издержек;
- разработка стратегий, направленных на реализацию вновь созданных продуктов, связанных или не связанных с основной деятельностью предприятия.

2 этап. Изменяются параметры третьего блока (условия функционирования предприятия)

Основными мероприятиями, обеспечивающими реализацию данного этапа, являются:

- оценка наличия инфраструктурного обеспечения, развитие информационных, коммуникационных и логистических каналов;
- оценка оснащенности транспортными средствами;
- выход на новые географические рынки, освоение новых регионов, оценка потенциала предприятия (технического, научного, инфраструктурного и пр.);
- разработка экстенсивных стратегий, связанных со значительными расходами на рекламу товара и самой фирмы.

3 этап. Изменяются параметры второго блока (потенциал инновационного развития предприятия). Основными мероприятиями, обеспечивающими реализацию данного этапа, являются:

- оценка эффективности использования капитала;
- мониторинг принципов внутренней организации предприятия, улучшение использования имеющихся ресурсов;
- разработка стратегий, направленных на стабилизацию и укрепление существующего положения на рынке.

4 этап. Изменяются параметры четвертого блока (инвестиционная привлекательность). Основными мероприятиями, обеспечивающими реализацию данного этапа, являются:

- оценка достаточности объема инвестиций;
- увеличение объема инвестиций за счет различных источников;
- разработка стратегии диверсификации, связанной с большими финансовыми затратами на их разработку и осуществление [6. С. 90–95].

Четвертый способ — **оценка инновационного потенциала по компонентам.** Инновационный

Характеристики основных составляющих интегральных блоков параметров, влияющих на инновационный процесс

Ограничения		
Показатель	Постоянные факторы	Переменные факторы
<i>Характеристика выпускаемой на предприятии продукции</i>		
Выпускаемая конечная инновационная продукция (1 блок)	Специфические особенности; ассортимент и номенклатура	Количественные показатели; качественные показатели; соответствие фактических сроков и затрат расчетным; стоимость выполненных работ
<i>Производственная и научно-техническая мощность</i>		
Потенциал инновационного развития предприятия (2 блок)	Материально-техническая база; степень износа оборудования; квалификация и численность управленческого и научно-технического персонала; численность основных работников и размер оплаты их труда; наличие собственной научно-исследовательской базы	Организационно-функциональная структура управления; степень разработанности комплекса маркетинга; уровень планирования; проработанность договоров; полнота и достоверность используемой информации; задел собственных разработок; количество собственных и приобретенных патентов и лицензий
<i>Нормативно-правовая база, административно-территориальное расположение, особенности развития отрасли</i>		
Условия функционирования предприятия (3 блок)	Наличие природных ресурсов; законодательная база; общие экономические тенденции; концентрация трудовых ресурсов	Широта охвата возможных рынков сбыта; финансовое положение; специализация региона
<i>Источник и объем инвестиций в развитие отрасли и предприятия</i>		
Инвестиционная привлекательность (4 блок)	Бюджетное инвестирование; государственные программы	Внебюджетное инвестирование; средства инвесторов; собственные средства предприятия

потенциал промышленного предприятия характеризуется его готовностью и способностью к использованию инновационных возможностей. Он включает в себя ресурсы, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы физическими и юридическими лицами в процессе инновационного развития. Структура инновационного потенциала промышленного предприятия может быть представлена как совокупность составляющих (компонент), каждая из которых характеризует отдельную категорию показателей и факторов, способных оказывать влияние на инновационный процесс: человеческий капитал, научные исследования и разработки, маркетинг, финансы, инфраструктура, информация, организационные механизмы, технологии [1].

В качестве основных составляющих (компонент) инновационного потенциала промышленного предприятия, оценка которых имеет приоритетное значение, необходимо выделить человеческий капитал, ресурсы инновационного развития, институциональную инфраструктуру, научные исследования и разработки (см. рисунок).

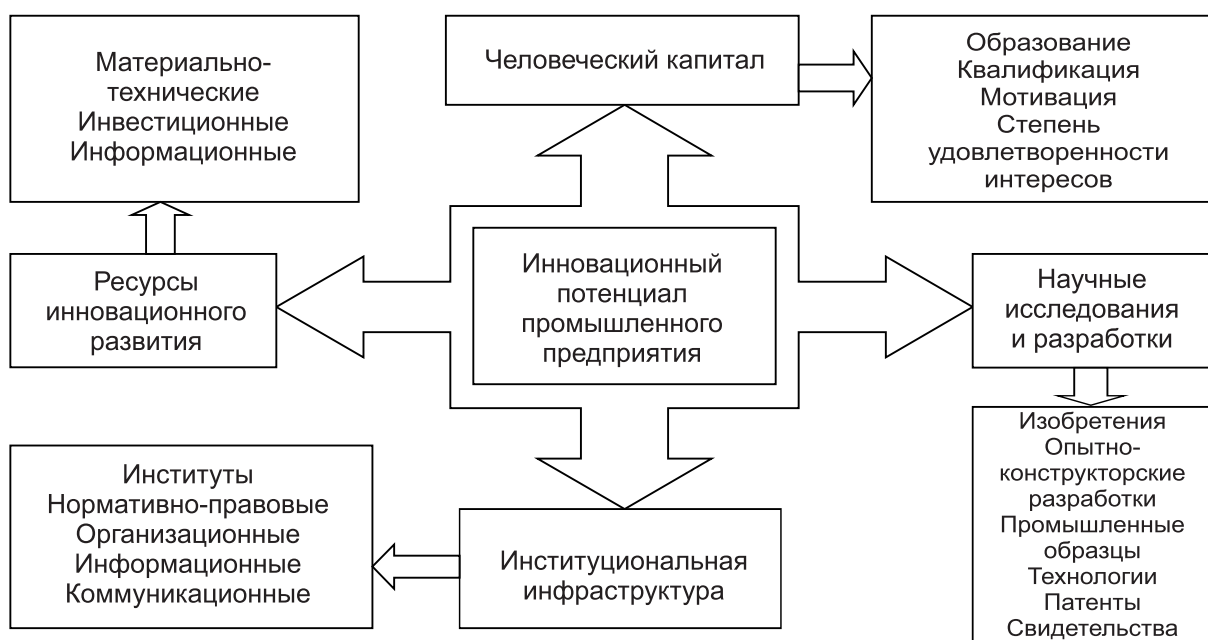
Понятие «инновационный потенциал человеческого капитала» связано с развитием производительных сил, при котором знания, информация, инновации и способы их применения становятся стратегическим ресурсом развития промышленного предприятия, а их использование в условиях современного рынка — важнейшим источником обеспечения конкурентоспособности

организации [1]. Модель оценки инновационного потенциала человеческого капитала включает: 1) анализ наличия человеческого капитала и потребности в нем на перспективу, соответствия его качества требуемому уровню; 2) разработку системы развития человеческого капитала (сбережение, обучение, продвижение); 3) институциональное обеспечение (финансовое, нормативно-правовое, организационное, информационное и пр.) [5. С. 16–24].

Модель оценки организационно-ресурсной составляющей инновационного потенциала промышленного предприятия должна отражать состояние инфраструктурных элементов, ресурсной базы и результативной составляющей.

Институциональная инфраструктура представляет собой совокупность институциональных составляющих — организационных форм взаимодействия субъектов инновационного процесса, а также норм и механизмов регулирования отношений, возникающих в процессе инновационно ориентированного развития промышленного предприятия [4. С. 41–79].

Каждый из перечисленных выше способов оценки инновационного потенциала промышленного предприятия имеет свои преимущества (как и недостатки) и может быть применен в различных ситуациях и в различных комбинациях. Так, способ оценки по показателям позволяет получить конкретные цифровые данные, характеризующие инновационный потенциал промышленного предприятия, сопоставление которых



Компоненты инновационного потенциала промышленного предприятия

с аналогичными данными за предыдущие периоды или данными деятельности других предприятий позволяет обозначить реальную ситуацию и выявить проблемы (если таковые имеются). Данный способ оценки инновационного потенциала может считаться наиболее наглядным, однако в силу статичности показателей он не может быть использован для оценки инновационно ориентированного развития предприятия в динамике.

Способ оценки по привлекательности условий инновационной деятельности можно интерпретировать как способ оценки благоприятности инновационного климата предприятия, определяющегося совокупностью факторов и условий осуществления инновационной деятельности.

Способ оценки по блокам параметров отражает специфические характеристики деятельности предприятия — конечную продукцию, организационно-технические, финансово-экономические, научно-технологические показатели производства и управления, инвестиционную привлекательность. Данный способ позволяет рассмотреть процесс инновационно ориентированного развития предприятия в динамике, базируется на последовательной смене этапов и является основой для разработки стратегий развития предприятия в зависимости от наличия (или отсутствия) составляющих элементов в блоках параметров.

Способ оценки по компонентам инновационного потенциала в наибольшей степени отвечает требованиям времени, поскольку в качестве приоритетов, помимо непосредственно научно-технической и ресурсной составляющих, анализируются человеческий капитал и институциональная инфраструктура создания, использования и распространения новшеств, которые становятся основными факторами производства в современной инновационно ориентированной экономике.

Таким образом, оценка инновационного потенциала промышленного предприятия является комплексным показателем, отражающим величину, состояние и эффективность использования ресурсов инновационного развития предприятия, благоприятность условий осуществления инновационной деятельности, а также степень готовности предприятия к инновационным

преобразованиям во всех сферах производственной и управленческой деятельности.

Включение организационно-экономических механизмов мониторинга и оценки инновационного потенциала в процесс формирования направлений инновационно ориентированного развития промышленного предприятия позволяет существенно повысить эффективность данного процесса за счет мобилизации внешних и внутренних ресурсов на приоритетных направлениях развития с учетом результатов проведенной оценки и оптимального использования выявленных возможностей и ограничений.

Список литературы

1. Аллабердина, Л. Р. Инновационный потенциал социально-экономических систем: понятие, сущность, оценка в современных условиях развития [Электронный ресурс] / Л. Р. Аллабердина // Управление экон. системами : электрон. науч. журн. 2013. № 8. URL: <http://www.uecs.ru/innovacii-investicii/item/2309-2013-08-30-07-10-03>
2. Балашов, А. И. Инновационная активность российских предприятий: проблемы измерения и условия роста / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. СПб. : Изд-во С.-Петерб. гос. политехн. ун-та, 2010.
3. Новицкий, Н. А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические перспективы / Н. А. Новицкий. М. : Либроком, 2009.
4. Ситнова, И. А. Потенциал инновационного развития региона: направления повышения и эффективной реализации (на примере Уральского региона Республики Башкортостан) / И. А. Ситнова, З. М. Салихова // Факторы устойчивого развития регионов России : монография / под общ. ред. С. С. Чернова. Кн. 4. Новосибирск : ЦРНС, 2009.
5. Тарасов, А. Н. Моделирование процесса повышения инновационного потенциала предприятия на основе управления развитием его человеческого капитала : дис. ... канд. экон. наук / А. Н. Тарасов. Н. Новгород, 2010.
6. Управление инновационным развитием региона / под ред. А. П. Егошина. Н. Новгород : НИМБ, 2008.

А. А. Попова, Н. С. Кислицкая, М. В. Стерлягова

ЛИДЕРСКИЙ ПОДХОД К ДОСТИЖЕНИЮ ФИРМОЙ ДЕЛОВОГО УСПЕХА

Определена роль лидерства в обеспечении делового успеха. Особый акцент сделан на бенчмаркинге показателей делового успеха, а также базовых элементах оппортунизма работников фирм, роли лидерства в снижении его потенциала в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: лидерство, мониторинг, деловой успех, оппортунизм, культурустроительный менеджмент, бенчмаркинг.

Подчеркивая актуальность рассматриваемого вопроса, прежде всего отметим, что такое деловой успех. По мнению зарубежных авторов, это:

1) максимальное использование возможностей, которыми вы обладаете (З. Зеглер);

2) умение в духе гармонии и равновесия приспособляться к разнообразным и постоянно меняющимся условиям жизни (Н. Хилл).

По мнению отечественных авторов, успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе. Причем это процесс взаимный, связанный с экономической разведкой, то есть совокупностью согласованных действий по добыванию, интерпретации, распространению и защите информации, полезной для субъектов экономики и добываемой с учетом ее качества, сроков и издержек [4]. «Ее высшая ступень связана со стратегическими планами, определяющими характер и проведение отдельных действий и гарантирующими успех».

Справедливо отмечается также, что успех — это система, поскольку любое непродуманное решение связано с определенной долей риска. Менеджерам приходится устанавливать критерии успешности, оценивать шансы на успех, преобразуя руководящие идеи в практические действия.

В целом успех системы менеджмента фирмы определяется двумя параметрами — эффективностью и действенностью. Последняя имеет место в случае, когда хозяйствующий субъект достигает намеченных целей. Говоря иначе, это параметры, которые определяют кратко- и долгосрочный деловой успех. Причем эти два его параметра в целом должны быть обязательно связаны устойчивостью деятельности фирмы, ее конкурентоспособностью, достигаемой в процессе организационного культурустроения (культурустроительного менеджмента).

Важно иметь в виду, что «лидерство имеет определенную связь с организационной культурой, являющейся важным фактором предпринимательской деятельности. Именно лидеры способны воздействовать на него с целью достижения делового успеха... Деловой успех при этом достигается за счет интернет-экономики, обеспечивающей снижение транзакционных издержек предпринимательской деятельности» [4].

По справедливому мнению Р. Уотермена, ни одна фирма не может сохранить лидерство без обновления [5]: «Обновление сегодня равнозначно будущему». Отмеченное, по нашему мнению, имеет отношение к деятельности менеджеров, в том числе тех, кто занимается организационным культурустроением, созданием системы мониторинга и бенчмаркинга показателей делового успеха, что схематично показано на рис. 1.

Схема включает ряд параметров. Одним из них является база данных ключевых факторов делового успеха. К ним относятся: качество, имидж, финансовое положение и др. Н. Н. Пасмурцева называет их ключевыми конкурентными преимуществами фирмы [2]. Из приведенных в табл. 1 данных видно, что наибольшую суммарную оценку имеет Первоуральский новотрубный завод. Далее следуют: Синарский трубный завод, Северский трубный завод и т. д.

Нами в процессе исследования особый акцент был сделан на одном из названных ранее факторов — финансовой устойчивости фирмы (на примере ОАО «Птицефабрика Челябинская»).

В табл. 2 показана динамика показателей финансовой устойчивости: внеоборотных активов, долгосрочных пассивов, излишков и т. д.

В табл. 3 дана оценка относительных показателей финансовой устойчивости фирмы: индекса постоянного актива, коэффициента обеспеченности собственными средствами и других коэффициентов, определяющих деловой успех (в соответствии с фактором «Финансовое состояние»).

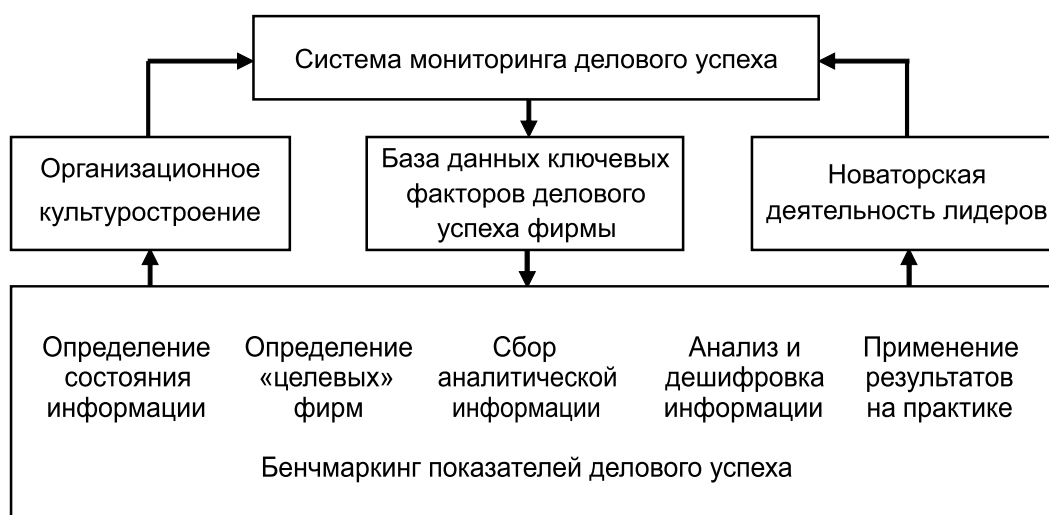


Рис. 1. Лидерский подход к достижению фирмой делового успеха

Таблица 1

Ключевые конкурентные преимущества предприятий трубной отрасли России

Предприятие	Ключевые факторы успеха						
	Качество	Имидж	Финансовая устойчивость	Производственные возможности	Сбытовая сеть	Маркетинг	Суммарная оценка
Волжский трубный завод	7	7	4	6	5	4	33
Первоуральский новотрубный завод	10	8	8	5	8	7	46
Северский трубный завод	7	6	8	8	7	6	42
Синарский трубный завод	8	7	9	8	6	7	45
Таганрогский металлургический завод — ТагМет	7	5	6	7	6	10	41
Челябинский трубопрокатный завод	6	3	6	5	3	4	27

Таблица 2

Динамика показателей финансовой устойчивости фирмы, р.

Показатель	Условное обозначение	Год		Изменение за период
		2010	2012	
1. Источники формирования собственных оборотных средств	СИ	715 232	1 240 133	524 901
2. Внеоборотные активы	ВА	1 041 651	1 260 350	218 699
3. Собственные оборотные средства (стр. 1 – стр. 2)	СОС	–326 419	–20 217	306 202
4. Долгосрочные пассивы	ДП	750 175	591 789	–158 386
5. Собственные и долгосрочные заемные источники формирования средств (стр. 3 + стр. 4)	СД	423 756	571 572	147 816
6. Краткосрочные заемные средства	КЗС	48 000	49 000	1 000
7. Общая величина основных источников (стр. 5 + стр. 6)	ОИ	471 756	620 572	148 816
8. Общая величина запасов	З	482 947	585 627	102 680

Окончание табл. 2

Показатель	Условное обозначение	Год		Изменение за период
		2010	2012	
10. Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	ΔСД	–59 191	–14 055	45 136
11. Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)	ΔОИ	–11 191	34 945	46 136
12. Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости	ΔСОС S = ΔСД ΔОИ	(0; 0; 0)	(0; 0; 1)	

Таблица 3

Оценка относительных показателей финансовой устойчивости фирмы

Показатель	Условное обозначение	По состоянию на		Изменение	Предлагаемые нормы
		2010 год	2012 год		
1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{\text{осс}}$	–0,62	–0,03	0,59	>0
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	$K_{\text{омз}}$	–0,68	–0,035	0,645	0,6–0,8
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{\text{м}}$	–0,46	–0,02	0,44	>0,5
4. Индекс постоянного актива	$K_{\text{п}}$	1,46	1,02	–0,44	Показывает долю ВА в СИ
5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$K_{\text{дпа}}$	0,51	0,32	–0,19	Показывает, какая часть финансируется за счет ДС
6. Коэффициент реальной стоимости имущества	$K_{\text{рси}}$	0,76	0,76	0	>0,5
7. Коэффициент автономии	$K_{\text{а}}$	0,46	0,64	0,18	>0,5
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{\text{сзс}}$	2,05	1,48	–0,57	<1

Прогнозные данные, характеризующие рост уровня устойчивости предпринимательской деятельности в ближайшей перспективе, приведены в табл. 4. Это внеоборотные активы, долгосрочные пассивы, величина запасов, трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости.

Таковы основные показатели оценки, характеризующие устойчивость предпринимательской деятельности. Они — наравне с показателями социально-экономической эффективности — дают оценку делового успеха, которую стремятся достичь руководители и весь персонал ОАО «Птицефабрика Челябинская». И немаловажную роль в этом играет лидерский потенциал данной фирмы.

В процессе исследования нами был проведен опрос менеджеров различных фирм высшего

и среднего звена на предмет того, лидер какого типа способен обеспечить достижение делового успеха. Ответы на него приведены в табл. 5. Респондентам предлагалось расставить типы лидеров по важности и распределить между ними 100 баллов. Таблица наглядно показывает, как изменились взгляды на этот аспект за 15 лет (за период с 1998 по 2013 г.).

Прогнозные изменения в оценке лидерства в системе менеджмента позитивно повлияли на достижения обследованных нами фирм. Каждая из них достаточно конкурентоспособна и имеет существенные достижения в организационном культуростроении, в том числе и за счет имеющихся системы мониторинга и бенчмаркинга показателей делового успеха.

Таблица 4

Прогнозные данные показателей финансовой устойчивости фирмы

Показатель	Условное обозначение	Прогноз (тыс. р.)
1. Источники формирования собственных оборотных средств	СИ	1 440 133
2. Внеоборотные активы	ВА	1 260 350
3. Собственные оборотные средства (стр. 1 – стр. 2)	СОС	179 783
4. Долгосрочные пассивы	ДП	441 789
5. Собственные и долгосрочные заемные источники формирования средств (стр. 3 + стр. 4)	СД	621 572
6. Краткосрочные заемные средства	КЗС	49 000
7. Общая величина основных источников (стр. 5 + стр. 6)	ОИ	670 572
8. Общая величина запасов	З	585 627
9. Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств (стр. 3 – стр. 8)	ΔСОС	35 945
10. Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (стр. 5 – стр. 8)	ΔСД	35 945
11. Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов (стр. 7 – стр. 8)	ΔОИ	84 945
12. Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости	ΔСОС S = ΔСД ΔОИ	(0; 1; 1)

Таблица 5

Данные опроса о качествах успешных лидеров, %

Тип лидера	Доля положительных ответов	
	в 1998 г.	в 2013 г.
Максимально образованный в вопросах менеджмента, умеющий стратегически мыслить	45	35,5
Справедливый, внимательный к людям	37	21,0
Авторитарный, жесткий	15	25,1
Делегирующий полномочия своим коллегам	3	18,4

Более глубокое исследование данных изменений в структуре лидерских качеств заставило обратить наше внимание на такие факторы делового успеха, как профессионализм, уверенность в себе, умение общаться в процессе осуществления фирмой предпринимательской деятельности, а также деление этой деятельности на производство и транзакции, определяющие внепроизводственные издержки. С позиций отмеченного воспроизводственную модель фирмы можно представить следующим образом (рис. 2).

Развитие фирм идет тем быстрее, чем качественнее преобразуются инвестиции в результат предпринимательской деятельности и чем большая доля результата отвлекается на развитие доверительности рыночных отношений и других факторов предпринимательской деятельности. Лидерский потенциал при этом реализуется в процессе деловой

активности и транзакционной деятельности, непосредственно связанной с оценкой внутрифирменного оппортунистического поведения.

Последняя определяется, в свою очередь, несовпадением экономических интересов в системе «принципал — агент». От лидеров требуется искусство решения возникающих при этом вопросов (что, в принципе, и отражено в табл. 5), в том числе за счет жесткости, авторитарности. Базовые элементы экономической категории «оппортунизм» следующие (см. рис. 3). Под контрагентом здесь можно понимать лидера или саму фирму.

«Потенциал оппортунизма» (преднамеренных действий экономических агентов, направленных на достижение личных интересов и нарушение условий делового соглашения) тесно коррелирует со спецификой предпринимательской деятельности (способами ее организации) и лидерскими

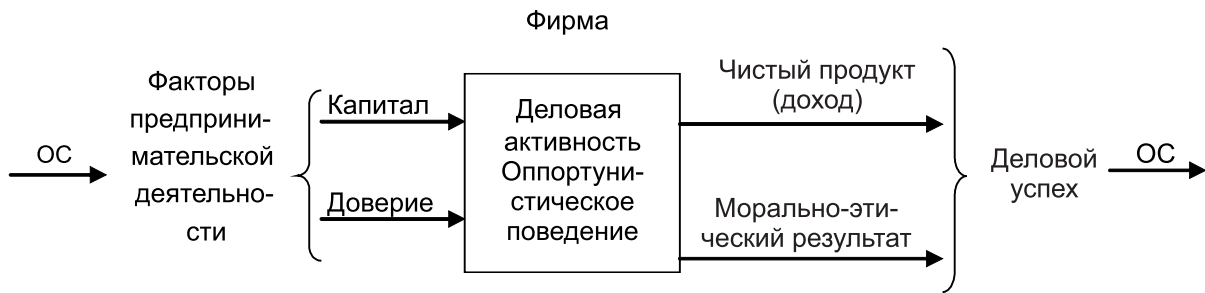


Рис. 2. Воспроизводственная модель фирмы: ОС — обратная связь, определяемая инновационно-инвестиционной деятельностью по обеспечению делового успеха

Причина оппортунистического поведения	Несовпадение внутрифирменных интересов	
Основание для оппортунизма	1. Ассиметрия информации	2. Зависимость от контрагента
Характер проявления оппортунизма	3. Скрытое поведение	4. Очевидное поведение
Последствия оппортунизма	Ущерб контрагента	

Рис. 3. Базовые элементы экономической категории «оппортунизм» (3):
1, 3 — оппортунизм 1-го рода; 2, 4 — оппортунизм 2-го рода

качествами руководителей фирмы. Лидерский подход при этом к достижению фирмой делового успеха заключается в умении формировать соответствующие институты корпоративной культуры (доверия, стимулирования деятельности, участия работников в управлении и т. д.).

О социально-экономических основах оппортунизма пишут и другие авторы [1]. Ими же предложена концепция его преодоления — с целью достижения делового успеха и реализации лидерских качеств руководителей акционерных предприятий (фирм).

Список литературы

1. Белкин, В. Н. Социально-экономические основы оппортунизма работников российских

предприятий / В. Н. Белкин, Ю. В. Безобродова. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2011.

2. Пасмурцева, Н. Н. Формирование и реализация инновационной стратегии развития предприятия: на примере металлургического производства и производства готовых металлических изделий Свердловской области : дис. ... канд. экон. наук / Н. Н. Пасмурцева. Екатеринбург, 2008.

3. Попов, Е. В. Трансакции / Е. В. Попов. Екатеринбург : УрО РАН, 2011.

4. Пряхин, Г. Н. Роль лидерства в обеспечении делового успеха / Г. Н. Пряхин, И. Ю. Сазонов, А. А. Попова. Челябинск : Челяб. гос. ун-т, 2004.

5. Уотермен, Р. Фактор обновления. Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании : пер. с англ. / Р. Уотермен. М. : Прогресс, 1988. 368 с.

КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КРЕДИТНОГО КООПЕРАТИВА

Проводится системный анализ процесса управления развитием сельскохозяйственного кредитного кооператива. Представлена математическая модель этого процесса и структурная схема имитационной модели.

Ключевые слова: моделирование процесса развития, потребительская кооперация, сельскохозяйственный кредитный кооператив.

В реализации задач по развитию агропромышленного комплекса страны актуальным является развитие системы сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации. Недостаток собственных финансовых ресурсов сельскохозяйственных товаропроизводителей, ограниченные возможности региональных бюджетов приводят к недостаточно высоким темпам развития отраслей агропромышленного комплекса. Рынок заемных денежных средств практически недоступен мелким сельскохозяйственным товаропроизводителям в силу высоких процентных ставок и отсутствия ликвидного залога.

В этих условиях одним из наиболее перспективных путей решения проблемы обеспечения села финансовыми ресурсами является создание и развитие системы сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации.

Сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (СКПК) — это некоммерческая организация, добровольно созданная для удовлетворения социальных и материальных потребностей в финансовой помощи и взаимопомощи ограниченного и четко определенного круга юридических и/или физических лиц (сельскохозяйственных товаропроизводителей) посредством совместного аккумулирования временно свободных денежных средств (личных сбережений) с целью взаимного кредитования (взаимного заимствования денежных средств) на основе кооперативных принципов деятельности. Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы относятся к парабанковской системе и являются одним из видов специализированных финансово-кредитных институтов.

Кредитный кооператив должен удовлетворять две основные материальные потребности своих членов — восполнение временного недостатка финансовых ресурсов и сохранение временно свободных денежных средств, при этом удовлетворение потребностей в заемных средствах членов кооператива должно осуществляться только на бесприбыльной основе. Цена пользования заемными

средствами в кооперативе определяется только затратами на формирование заемного фонда и обслуживание движения заемных средств.

Принято выделять преимущества кредитного потребительского кооператива перед другими кредитными организациями: возможность предоставлять займы своим членам на более выгодных условиях; расположение кооператива непосредственно на территории места жительства и хозяйственной деятельности своих членов; более простые и понятные процедуры выдачи займов; общие кооперативные и производственные интересы членов кооператива и их личное знакомство; быстрота вовлечения в оборот финансовых ресурсов и ряд других преимуществ.

Однако, чтобы эти потенциальные преимущества стали реальными, необходимо, во-первых, определить оптимальные параметры СКПК (количество участников, размеры паевых взносов и общего паевого фонда и др.), во-вторых — спланировать динамику развития этих показателей от начального состояния до состояния практически полного использования производственных и финансовых ресурсов членов кооператива, в-третьих — учитывать риски и стохастичность процессов сельскохозяйственного производства и состояния внешней среды.

Очевидно, что наиболее полно выполнить эти условия возможно при использовании системного анализа и компьютерного моделирования.

На рис. 1 в виде системной диаграммы представлена концептуальная модель процесса развития и функционирования СКПК.

Метод системных диаграмм позволяет выявлять причинно-следственные связи в экономических системах, в том числе при помощи установления контуров обратной связи, проследить, как одни элементы системы влияют на другие. Разработанная на основе этого концептуальная модель процесса развития и функционирования СКПК является основой математической модели исследуемой системы.

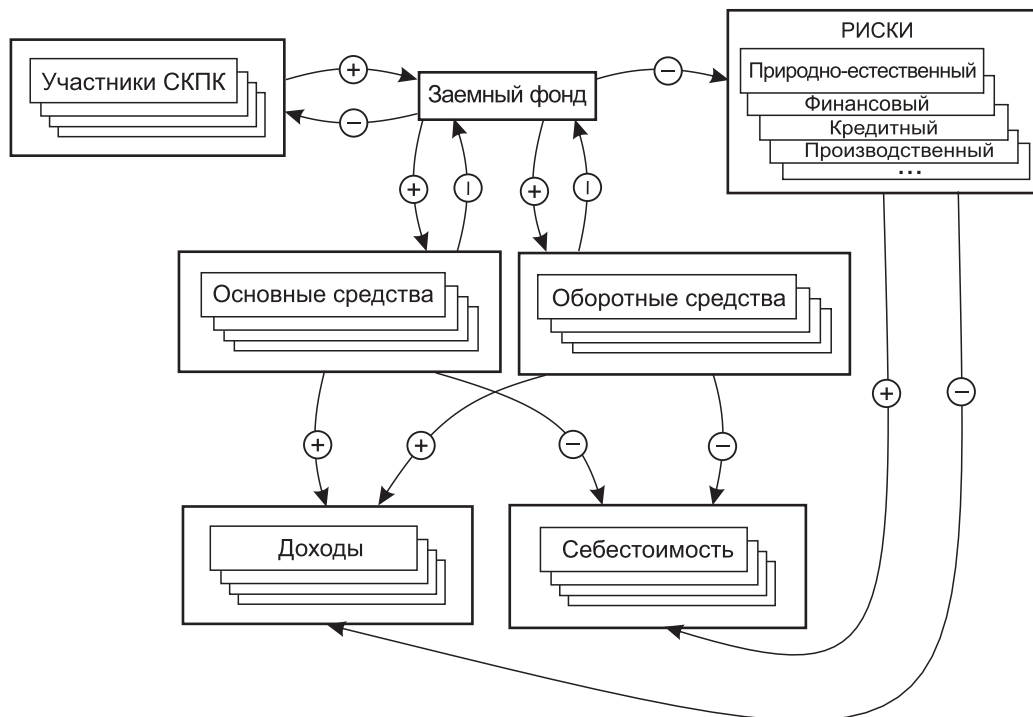


Рис. 1. Системные взаимосвязи уровней сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива

На рисунке усиливающие связи обозначаются знаками «+», уравновешивающие — знаками «-». Концептуальная модель системы СКПК может быть описана следующим образом. Увеличение взносов участников в заемный фонд приводит к увеличению последнего, в то же время уменьшая имеющиеся в личном распоряжении участников средства. В свою очередь, использование в случае необходимости средств заемного фонда членами кооператива позволяет им увеличить свои основные и оборотные фонды, что помогает решить первоочередные для каждого из членов СКПК задачи:

- расширение посевных площадей, поголовья скота;
- повышение плодородия почвы, продуктивности скота;
- приобретение новой техники, освоение перспективных инновационных технологий и т. п.

Эффективное освоение заемных средств кооператива позволяет увеличить доход и/или снизить затраты его членов в отдельности и всего СКПК в целом. Так как получение прибыли не является целью сельскохозяйственного потребительского кооператива, критерии эффективности его деятельности отличаются от критериев эффективности деятельности коммерческих организаций. Основными экономическими измерителями деятельности кооператива можно считать рост общего дохода членов кооператива и сред-

него дохода каждого из его участников, а также снижение себестоимости продукции за счет членства в потребительском кооперативе.

Однако использование только экономических критериев не может с достаточной полнотой дать ответ о целесообразности вступления в кооператив, необходимо еще учитывать возможности снижения рисков.

Рациональное использование заемного фонда СКПК позволяет снизить вероятность проявления большинства видов рисков или последствий их проявления для членов кооператива. К основным видам рисков, которые должны быть учтены при моделировании деятельности СКПК, относятся природно-естественные (неурожай, эпизоотия), финансовые (нехватка оборотных средств, низкая рентабельность), кредитные (невозможность рассчитаться по кредиту), производственные (недостаточная производительность техники, низкая конверсия корма) риски.

На основе вышеизложенной концепции была разработана математическая модель развития и функционирования сельскохозяйственного кредитного кооператива, которая в общем виде может быть представлена следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n d_i \rightarrow \max; \sum_{i=1}^n S_i \rightarrow \min; \sum_{i=1}^n p_i^r \rightarrow \min;$$

$$d_i = f(F_i^{oc}), f(F_i^{ob}), R_i; s_i = f(F_i^{oc}), f(F_i^{ob}), R_i;$$

$$F_i^{oc} = f(F^{3\phi}); F_i^{ob} = f(F^{3\phi});$$

$$0 < p_i^r < 1,$$

где d_i — доход i -го участника кооператива, $i = 1, 2, \dots, n$; S_i — себестоимость продукции i -го участника кооператива; p_i^r — потери вследствие наличия рисков; F_i^{oc}, F_i^{ob} — размер основных и оборотных фондов участников; $F^{3\phi}$ — размер заемного фонда потребительского кооператива.

Ввиду того что функциональные или иные зависимости между элементами модели достаточно сложны и неоднородны, а также во многом носят стохастический характер, вряд ли возможно найти аналитическое решение сформулирован-

Целесообразность использования метода имитационного моделирования заключается не только в том, что это практически единственный метод, позволяющий проводить «разовые» эксперименты с экономическими системами. Имитационная модель может являться основой многофункциональной системы поддержки принятия решений, которую можно использовать для обоснования решений самого разнообразного характера: теоретическое исследование систем и практическое управление системами; поддержка решений планового характера и решений, возникающих с появлением ситуаций, требующих решений, и т. п. [3].

На рис. 2 приведена структурная схема имитационной модели СКПК.

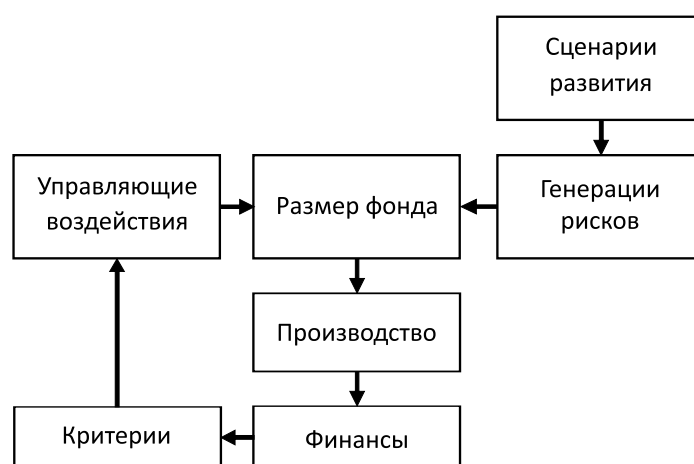


Рис. 2. Структурная схема имитационной модели

ной выше задачи. Представляется целесообразным использовать метод имитационного моделирования, который представляет из себя «процесс конструирования модели реальной системы и постановки экспериментов на этой модели с целью либо понять поведение системы, либо оценить (в рамках ограничений, накладываемых некоторым критерием или совокупностью критериев) различные стратегии, обеспечивающие функционирование данной системы» [3. С. 12]. По мнению Н. Б. Кобелева, «имитационные модели строят, когда объект моделирования настолько сложен, что описать его поведение, например, математическими уравнениями невозможно или очень трудно. Имитационная модель позволяет задавать входные воздействия, сходные по параметрам с реальными или желаемыми воздействиями, и, измеряя реакцию модели объекта на них, изучать структуру объекта и его поведение» [2. С. 15].

Разработанная на основе этого подхода имитационная модель позволяет при помощи метода динамической экспериментальной оптимизации находить наиболее рациональные стратегии развития СКПК с учетом различных сценариев развития внешней среды и разного рода рисков.

Список литературы

1. Аристов, С. А. Многофункциональные имитационные системы поддержки принятия решений в управлении предприятием / С. А. Аристов. М. : Финансы и статистика, 2007.
2. Кобелев, Н. Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем / Н. Б. Кобелев. М. : Дело, 2003.
3. Шеннон, Р. Имитационное моделирование систем / Р. Шеннон. // Искусство и наука. М. : Мир, 1978.

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ

Определены основные критерии и детерминанты для разработки адекватной системы управления эффективностью организации, которая соответствует современным рыночным условиям, а также является достаточно гибкой, чтобы позволить современным компаниям адаптироваться к изменениям рынка.

Ключевые слова: *система управления эффективностью организации (УЭО), функции системы УЭО, заинтересованные стороны, ключевые показатели эффективности.*

Каждая эффективная организация, независимо от того, финансируется она за счет частного капитала или является государственной, стартап это или монополия, заинтересована в развитии и внедрении адекватной системы УЭО, так как только системный подход способствует становлению ее эффективной и позволяет ей оставаться таковой на протяжении длительного периода.

Учитывая многочисленные изменения рыночной конъюнктуры, некоторые исследователи считают, что современным компаниям выгоднее и удобнее развиваться без какого-либо плана и без системы управления эффективностью. Тем не менее, гораздо правильнее управлять компанией с учетом изменений и рисков, что включает постановку целей, разработку стратегических и тактических планов, а также мониторинг и коррекцию процесса достижения поставленных целей. Сотрудники компаний должны понимать требования менеджмента, осознавать, как результаты их работы способствуют достижению цели компании, понимать, успешны ли они, и знать, что делать в том случае, когда они не могут достигнуть запланированного результата.

Единожды разработанная и установленная система УЭО не может быть панацеей и после внедрения должна анализироваться менеджментом и корректироваться в зависимости от потребностей компании. Прошло то время, когда однажды разработанная идея или схема производства, могли использоваться годами без каких-либо изменений. Современный менеджмент, зная количественное значение какого-либо показателя или даже значение этого показателя в сравнении с прошлым годом или показателями конкурентов, не может однозначно оценить прогресс компании. Ни одна система УЭО не заменит понимания рынка, анализа текущей рыночной ситуации и лидерских способностей менеджмента. Более

того, современная система УЭО должна формировать информационную основу для принятия решений по управлению компанией, то есть являться средством достижения ее целей.

Для того чтобы оставаться конкурентоспособными, современные организации должны разработать новые, более специализированные системы УЭО. Адаптивная модель управления эффективностью организации, разработанная Дж. Хоупом, представляет собой подходящую основу для разработки современных механизмов менеджмента. Особенно адаптивная модель будет полезна компаниям, филиалы которых находятся в различных регионах, так как традиционные методы контроля в данной среде считаются неэффективными. Одним из недостатков модели Хоупа является высокий уровень абстракции и отсутствие плана действий. Идеи адаптивной модели актуальны и будут полезны как бизнесу, так и обществу в целом. Тем не менее, их сложно внедрить на уровне компании или отдела, так как возможно противостояние заинтересованных сторон, привыкших работать по сложившимся принципам.

Система УЭО — это инструмент, помогающий понять ситуацию, в которой находится компания, разработать стратегический план достижения желаемого результата, отслеживать прогресс достижения поставленной цели и корректировать тактический план действий в зависимости от изменения внешних условий и внутренних ресурсов компании.

Системы УЭО должны выполнять следующие функции:

- 1) помогать компании оценить ее текущую позицию на рынке, определить слабые и сильные стороны, основные возможности и риски (в форме SWOT-анализа или других релевантных моделей), а также составить достоверный

прогноз потенциальных изменений рыночной ситуации;

2) связывать воедино миссию компании, ее стратегию, процессы и работу отдельных сотрудников;

3) коммуницировать ценности и взгляды менеджмента компании ее основным заинтересованным сторонам, включая сотрудников предприятия;

4) своевременно предоставлять менеджменту информацию об успешности компании и о прогрессе в достижении поставленных целей, чтобы менеджмент был способен принимать решения на основе актуальной информации.

В существующих моделях УЭО можно выделить следующие основные компоненты: миссию и видение компании; стратегический план; краткосрочные цели компании; основные бизнес-процессы; потребности заинтересованных сторон; уровень понимания бизнеса топ-менеджментом; понимание миссии и целей компании сотрудниками; измерение необходимых для оценки ситуации и принятия решений ключевых показателей эффективности; концептуальные основы модели УЭО; коммуникацию и понимание сроков выполнения проектов.

Стратегический план — это основа всех систем УЭО. Перед тем как принять решение, какие цели должны быть достигнуты, решается, что должна достигнуть компания в долгосрочной перспективе. При подготовке информации для стратегического плана оценивается, насколько релевантна текущая информация. Имеющиеся данные должны быть достоверны, должны быть назначены сотрудник, ответственный за подготовку информации, и лицо, которому необходимы данные для дальнейшей работы. Чтобы оценить качество информации, необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Кто ответственен за подготовку данных и их передачу менеджменту?
2. Какая информация в настоящее время представляется менеджменту?
3. Когда и как часто готовится информация?
4. Как передается информация?
5. Для кого приготовлена информация?

Бизнес-процессы определяются на основе стратегического плана. Оптимизация всех бизнес-процессов одновременно является невыполнимой целью, поэтому из всех процессов необходимо выделить ключевые, то есть те, от которых напрямую зависит успешность компании. Если организация выбирает слишком много ключевых процессов, то, возможно, она распыляет ресурсы

и не концентрируется на приоритетных целях. Если слишком мало — то, скорее всего, менеджмент получает недостаточно информации для принятия решений.

Заинтересованные стороны — это индивиды или организации, которые могут повлиять на будущую успешность компании. Необходимо понимать, кто является ключевыми заинтересованными сторонами и каковы их потребности и ожидания. Эту информацию необходимо принимать во внимание при определении стратегических целей. Также компаниям важно поддерживать долгосрочные рабочие отношения с основными группами заинтересованных сторон. Особенно важно сообщать заинтересованным сторонам намерения и планы компании, это поможет узнать их ожидания, а возможно, и сформировать их и управлять ими.

Работа с заинтересованными сторонами помогает компании достичь две цели:

1) оценить, были ли достигнуты тактические показатели, такие как, например, лояльность сотрудников организации или степень удовлетворения потребностей покупателей (customer satisfaction);

2) узнать, есть ли причинно-следственная зависимость между действиями компании и реакцией заинтересованных сторон (например, увеличивается ли спрос с улучшением качества продукции).

Уровень понимания бизнеса топ-менеджерами очень важен, так как системы УЭО выбираются и устанавливаются именно ими. Успешность систем управления эффективностью зачастую зависит от того, насколько лояльны к ним управленцы. Существует четыре варианта решения этой проблемы:

1. Лидерство, мотивация сотрудников на своем примере. При этом менеджер должен показывать искреннюю заинтересованность в результате и лояльность к пути достижения успеха.

2. Делегирование ответственности. Управленцы должны способствовать созданию команд, которые могут самостоятельно достигнуть поставленных целей, а не стараться контролировать каждую деталь работы команды.

3. Развитие коммуникации внутри компании. Правильно построенная коммуникация связывает стратегию компании с работой отдельных специалистов. Распространенными способами коммуникации являются регулярные встречи менеджеров с сотрудниками и публикации

на внутреннем сайте, которые позволяют рабочим быть информированными о намерениях и требованиях менеджеров.

4. Требование откликов о своей работе. Для того чтобы узнать от сотрудников, может ли компания достигнуть поставленных целей, необходимо предоставить им возможность выразить свое мнение. Также отклики работников позволяют менеджеру разработать средства мотивации.

Сотрудникам необходимо понимать миссию компании, так как они напрямую задействованы в основных бизнес-процессах. Вовлеченность сотрудников в бизнес-процессы увеличивает шансы на достижение поставленных стратегических целей по следующим причинам:

1. Делегирование ответственности сотрудникам внушает им чувство доверия, в ответ на которое отвечают большей лояльностью и стремлением выполнять порученные задания на высоком уровне.

2. Сотрудники, которым доверяют, более удовлетворены своей работой, а следовательно, готовы тратить больше своего времени и знаний для повышения успешности компании.

3. Если сотрудники стремятся достигнуть КРІ (ключевых показателей эффективности), они изменяют свое поведение соответственно. Правильно поставленные КРІ могут стать удачной инвестицией в успешность компании.

4. Работники, которые оцениваются системой УЭО, должны участвовать в ее разработке и установке, тогда они будут более лояльны к ней.

5. Сотрудники должны понимать важность поставленной стратегической цели и степень своего участия в ее осуществлении.

6. Сотрудники должны своевременно и объективно оценивать недостаточность своего опыта или знаний для достижения поставленной цели и стремиться получить необходимое образование.

Измерение необходимых КРІ позволит менеджеру оценить функционирование имеющейся системы УЭО.

Для коммуникации стратегии и отзывов о работе сотрудников необходимо использовать несколько каналов коммуникации, которые приведут к эффективному обмену информацией. Система управления эффективностью организации должна быть вертикально и горизонтально интегрированной. Это значит, что информация должна передаваться не только от менеджеров подчиненным, но и между отделами компании, выполняющими различные функции.

Важно, чтобы вся организация — как менеджмент, так и рабочие — понимала важность сроков выполнения проектов. Катализаторами в этой ситуации могут быть различные факторы: сильный лидер, давление конкурентов, необходимость более эффективного управления компаний.

Мы считаем, что, принимая во внимание все вышеперечисленные критерии и детерминанты, необходимо разработать новую систему управления эффективностью организации, которая будет соответствовать требованиям современного бизнеса.

Список литературы

1. Коптев, В. И. Российская приватизация и формирование национальной модели управления предприятием / В. И. Коптев // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2011. № 31 (246). Экономика. Вып. 33. С. 88–92.
2. Hope, J. The Leader's Dilemma. How to Build an Empowered and Adaptive Organization Without Losing Control / J. Hope, P. Brunce, F. Roosli // Jossey-Bass. 2011. Apr.
3. National Performance Review. Serving the American Public // Best Practices in Performance Management. Washington D. C., 1997.
4. Establishing an Integrated Performance Measurement System // The Performance-based Management Handbook. Vol. 2. Los Angeles : University of California, 2001.

ИНСТРУМЕНТЫ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА В АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Методические аспекты осуществления аналитических процедур в процессе аудиторской проверки нуждаются в развитии и совершенствовании. В статье рассмотрены дискуссионные вопросы осуществления аналитических процедур в процессе аудиторской проверки нематериальных активов хозяйствующих субъектов, предложен вариант реализации комплексного анализа эффективности использования нематериальных активов в процессе аудиторской проверки.

Ключевые слова: комплексный экономический анализ, нематериальные активы, аудит, аналитические процедуры.

В условиях новой системы общественных отношений возникла потребность в трансформации аудита. Традиционно в аудите особое внимание уделяется вопросам отражения хозяйственных фактов в бухгалтерском учете. Однако сегодня существенно расширяется ряд задач, требующих решения аудитора. Среди них — оценка возможностей и перспектив развития организации, оценка эффективности ее деятельности и многие другие. При этом создаются предпосылки для расширенного использования аналитических приемов обработки информации в процессе подготовки и принятия решений аудитором. Эволюция аудита связана с усилением роли аналитических процедур в процессе аудиторской проверки, что в свою очередь предполагает развитие методики проведения аудиторской проверки на основе активного применения такого рода процедур. В числе вопросов, которые требуют решения в процессе развития аудита как отрасли научных знаний, особо выделяются следующие: адаптация методики экономического анализа к аудиторской деятельности; конкретное наполнение (содержание) аналитических процедур и включение их в программу аудиторской проверки; документирование результатов проведения аналитических процедур.

Теоретические аспекты и прикладные алгоритмы экономического анализа в аудите впервые были изложены в учебном пособии М. В. Мельник и В. Г. Когденко «Экономический анализ в аудите» [2]. Далее, в работах Д. А. Ендовицкого, К. П. Агуповой [1], С. В. Панковой, О. В. Киселевой [3] и других авторов были предприняты попытки дополнить и уточнить данную методику. На наш взгляд, весьма интересным является рассмотрение С. В. Панковой и О. В. Киселевой возможностей применения принципов и методов комплексного анализа в аудите.

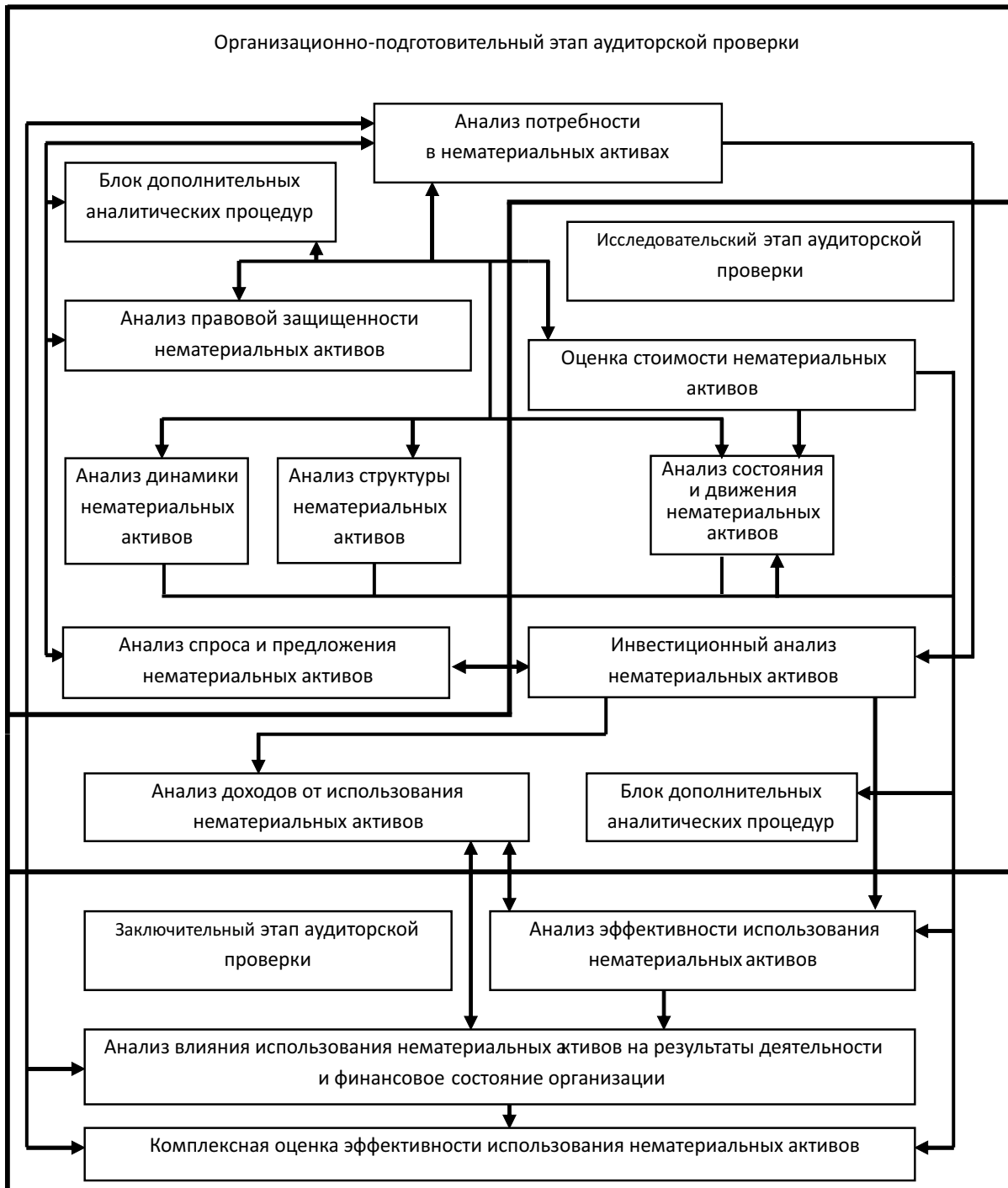
Мы согласны с С. В. Панковой и О. В. Киселевой и считаем, что комплексный экономический анализ можно активно использовать в процессе аудиторской проверки бухгалтерской отчетности вообще и в ходе проверки отдельных разделов учета как средство получения знания о деятельности экономического субъекта, которое способно обеспечить цельное восприятие результатов и особенностей его деятельности, что будет способствовать пониманию бизнеса клиента (в том числе пониманию отрасли его деятельности, существенных закономерностей бизнеса и взаимосвязей между показателями, его характеризующими), а также повышению качества аудита. Кроме того, комплексный экономический анализ позволит решить такие специфические задачи, стоящие перед аудитором, как вопросы оценки эффективности ведения дел руководством организации или способности аудируемого лица непрерывно продолжать свою деятельность.

Однако следует понимать, что применение экономического анализа в аудиторской деятельности имеет особенности, поэтому существующие методики комплексного экономического анализа требуют адаптации к цели и задачам аудита. Так, нельзя не согласиться с С. В. Панковой и О. В. Киселевой, которые подчеркивают, что «подход к анализу показателей в процессе аудита следует пересматривать». На наш взгляд, авторы обоснованно делают акцент на то, что «показатели, рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности, отражают ретроспективное состояние, в то время как аудитору необходимо выявить перспективы развития организации».

Критический анализ нормативно-правовых документов и публикаций позволяет утверждать, что аналитические процедуры необходимо применять на протяжении всего процесса аудиторской

проверки, однако цель, задачи, содержание процедур зависят от того, на каком этапе аудиторской проверки они осуществляются. Поэтому предлагаем разбить последовательность проведения комплексного анализа применительно к этапам аудиторской проверки (см., например, рисунок, где нами предложена последовательность проведения комплексного анализа нематериальных активов применительно к этапам аудиторской проверки учета данных активов).

К вышесказанному хотелось бы добавить, что не все направления комплексного анализа целесообразно реализовывать в процессе аудиторской проверки. Например, в процессе аудиторской проверки нематериальных активов нет смысла проводить корреляционно-регрессионный анализ нематериальных активов, так как для аудитора исследование наличия любых, в том числе стохастических связей между показателями далеко не всегда соответствует требованию уместности аудиторских



Предлагаемая последовательность проведения комплексного анализа нематериальных активов применительно к этапам аудиторской проверки

доказательств. В свою очередь, в процессе аудиторской проверки могут иметь место аналитические процедуры, на первый взгляд, не укладывающиеся в систему комплексного анализа (на рисунке автором данные процедуры выделены в самостоятельный блок дополнительных процедур).

На практике аудитору важно знать содержание, то есть наполнение аналитических процедур

в процессе аудиторской проверки. В табл. 1. автором определены содержание аналитических процедур на этапах аудиторской проверки нематериальных активов и их соотношение с направлениями комплексного анализа данных активов, что существенно может облегчить проведение таких процедур на практике.

Таблица 1

Применение аналитических процедур на этапах аудиторской проверки нематериальных активов

Этап аудита	Содержание аналитических процедур	Направления комплексного анализа нематериальных активов
Организационно-подготовительный	Сопоставление общей стратегии развития предприятия с направлениями использования нематериальных активов. Определение удельного веса нематериальных активов в объеме внеоборотных активов, а также в объеме имущества	Анализ потребности в нематериальных активах
	Оценка основных параметров рынка используемых нематериальных активов	Анализ спроса и предложения нематериальных активов
	Установление соотношения величин нематериальных активов в разрезе нескольких следующих друг за другом лет. Сравнение показателей отчетности в части нематериальных активов со среднеотраслевыми данными	Анализ динамики нематериальных активов
	Определение удельного веса отдельных видов нематериальных активов в их общем объеме, то есть методы вертикального анализа при проверке состава нематериальных активов	Анализ структуры нематериальных активов
	Определение удельного веса защищенных и незащищенных видов нематериальных активов в их общем объеме. Расчет целесообразности получения охраняемых документов	Анализ правовой защищенности нематериальных активов
	Проверка на соответствие систем контроля в части учета нематериальных активов специфике и масштабам деятельности. Проверка адекватности организационной структуры по работе с нематериальными активами с учетом количества и степени сложности хозяйственных операций с нематериальными активами аудируемого лица. Проверка состояния кадровой политики	Блок дополнительных процедур
Исследовательский	Применение экспертных оценок при расчете справедливой стоимости и ее сопоставление с балансовой стоимостью при проверке стоимости и переоценки нематериальных активов. Оценка качества нематериальных активов при проверке их обесценения	Оценка стоимости нематериальных активов
	Расчет показателей движения и состояния нематериальных активов, их сопоставление	Анализ состояния и движения нематериальных активов

Окончание табл. 1

Этап аудита	Содержание аналитических процедур	Направления комплексного анализа нематериальных активов
	Установление соотношения величин доходов в разрезе нескольких следующих друг за другом лет. Определение удельного веса отдельных видов доходов в их общем объеме	Анализ доходов от использования нематериальных активов
	Планирование и прогнозирование денежных потоков от использования НИОКР и нематериальных активов. Выявление взаимосвязей между внутренне созданными нематериальными активами и объемом, структурой НИОКР. Изучение и проверка технических и методических аспектов ведения бухгалтерского учета нематериальных активов и порядка отражения нематериальных активов в бухгалтерской отчетности. Анализ бюджетирования НИОКР	Инвестиционный анализ нематериальных активов
	Применение метода сравнения с предыдущими периодами при проверке амортизации нематериальных активов. Применение балансового метода при проверки наличия и движения нематериальных активов. Применение логического контроля достоверности финансовой и нефинансовой информации при определении характера данных объектов учета и порядка их списания. Перекрестная проверка корреспондирующих показателей	Блок дополнительных процедур
Заключительный	Расчет показателей эффективности использования нематериальных активов. Факторный анализ влияния факторов на эффективность использования нематериальных активов. Применение динамического подхода при определении показателя эффективности нематериальных активов на перспективу	Анализ эффективности использования нематериальных активов
	Факторный анализ влияния эффективности использования нематериальных активов на результаты деятельности	Анализ влияния использования нематериальных активов на результаты деятельности и финансовое состояние организации
	Применение многомерных сравнений для комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов	Комплексная оценка эффективности использования нематериальных активов

Таким образом, на организационно-подготовительном и исследовательском этапах аудиторской проверки применяются количественные и качественные аналитические процедуры. При этом количественные легко соотносятся с направлениями комплексного анализа нематериальных активов. В свою очередь, процедуры качественного характера — не соотносятся. Поэтому, на наш взгляд, возникает необходимость в обособлении данных процедур в самостоятельный блок.

Как видно из табл. 1, до начала проведения аудиторской проверки, то есть на организационно-

подготовительном этапе, необходимо провести трендовый, горизонтальный и вертикальный анализ статей финансовой (бухгалтерской) отчетности в части нематериальных активов. В ходе анализа аудитору необходимо сделать выводы о наличии, динамике и структуре нематериальных активов. Цель данных аналитических процедур — выявить необычные суммы, тенденции изменения показателей статей финансовой (бухгалтерской) отчетности, нетипичные соотношения между ними. Таким образом, применение аналитических процедур на организационно-подготовительном

этапе аудиторской проверки способствует пониманию роли и места нематериальных активов в деятельности аудируемого лица, выявлению потенциальных критических областей учета данных активов, более точному определению уровня аудиторского риска и оценке эффективности систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета, то есть в целом обеспечивает эффективное планирование аудиторской проверки нематериальных

активов. Организационно-подготовительный этап аудиторской проверки завершается подготовкой программы (табл. 2). На наш взгляд, одним из недостатков существующих методик аудита нематериальных активов является отсутствие данных процедур в программах аудиторской проверки, что приводит к трудностям в практике аудиторской проверки.

Таблица 2

Типовой шаблон для формирования программы аудиторской проверки нематериальных активов конкретной организации на основе активного применения аналитических процедур

Этапы аудиторской проверки	Наименование процедуры	Сроки проверки	Исполнители
Исследовательский	1. Проверка учетной политики в части учета нематериальных активов. 1.1. Изучение и проверка технических и методических аспектов ведения бухгалтерского учета нематериальных активов и порядка отражения нематериальных активов в бухгалтерской отчетности		
	2. Проверка расходов на НИОКР 2.1. Анализ бюджетирования НИОКР 2.2. Проверка экономической обоснованности и порядка документального подтверждения расходов на НИОКР 2.3. Проверка отражения операций по осуществлению и списанию расходов на НИОКР на счетах бухгалтерского учета 2.4. Планирование и прогнозирование денежных потоков от использования НИОКР и нематериальных активов		
	3. Проверка наличия нематериальных активов 3.1. Инвентаризация нематериальных активов 3.2. Применение логического контроля достоверности финансовой и нефинансовой информации при определении характера данных объектов учета 3.3. Применение балансового метода при проверке наличия и движения нематериальных активов 3.4. Расчет показателей движения и состояния нематериальных активов, их сопоставление		
	4. Проверка поступления и первоначальной стоимости нематериальных активов 4.1. Выявление взаимосвязей между внутренне созданными нематериальными активами и объемом, структурой НИОКР 4.2. Проверка экономической обоснованности и порядка документального подтверждения затрат при формировании первоначальной стоимости 4.3. Проверка правильности документального отражения факта принятия объекта к учету 4.4. Перекрестная проверка корреспондирующих показателей 4.5. Оценка обоснованности изменения первоначальной стоимости 4.6. Применение экспертных оценок при расчете справедливой стоимости и ее сопоставление с балансовой стоимостью при проверке стоимости и переоценки нематериальных активов		

Окончание табл. 2

Этапы аудиторской проверки	Наименование процедуры	Сроки проверки	Исполнители
	5.1. Применение метода сравнения с предыдущими периодами при проверке сумм амортизации нематериальных активов 5.2. Проверка установления срока полезного использования нематериальных активов 5.3. Проверка соблюдения требования ежегодной проверки на предмет уточнения срока полезного использования нематериальных активов 5.4. Оценка качества нематериальных активов при проверке их обесценения 5.5. Проверка соответствия применяемого и установленного в учетной политике способа начисления амортизации 5.6. Проверка арифметического расчета амортизационных отчислений 5.7. Проверка отражения операций по начислению амортизации на счетах бухгалтерского учета 5.8. Проверка правомерности и порядка документального подтверждения неначисления амортизационных отчислений		
	6. Проверка выбытия нематериальных активов 6.1. Применение логического контроля достоверности финансовой и нефинансовой информации при определении порядка списания нематериальных активов 6.2. Проверка порядка документального оформления операций по выбытию нематериальных активов 6.3. Проверка отражения операций по выбытию на счетах бухгалтерского учета 6.4. Проверка правильности формирования финансового результата от выбытия нематериальных активов		
	7. Проверка правильности отражения в учете доходов от использования нематериальных активов 7.1. Установление соотношения величин доходов в разрезе нескольких следующих друг за другом лет 7.2. Определение удельного веса отдельных видов доходов в их общем объеме		
Заключительный	8. Анализ эффективности использования нематериальных активов 8.1. Расчет и оценка показателей эффективности использования нематериальных активов 8.2. Факторный анализ влияния факторов на эффективность использования нематериальных активов и влияния эффективности использования нематериальных активов на основные показатели деятельности 8.4. Применение многомерных сравнений для комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов		
	9. Подготовка отчета по результатам проверки		

Как видно из данных табл. 2, на исследовательском этапе аудита нематериальных активов, на наш взгляд, особенно актуально применение таких аналитических процедур, как балансовый метод (при проверке наличия, движения данных активов; оценке тождественности данных учета и отчетности), проведение горизонтального анализа показателей движения, состояния нематериальных активов с целью выявления необычных

отклонений по ним; применение метода сравнения норм и сумм амортизационных отчислений по данным активам.

На заключительном этапе проведения аудиторской проверки, до подготовки отчетов, применение аналитических процедур прежде всего связано с комплексной оценкой эффективности использования нематериальных активов, что позволит получить информацию, необходимую для

оценки эффективности ведения дел руководством организации и оценки способности аудируемого лица непрерывно продолжать свою деятельность, а также выработать рекомендации по повышению эффективности использования нематериальных активов.

При этом, на наш взгляд, важно использовать динамический подход к исчислению показателя эффективности, что в дальнейшем позволит прогнозировать ситуацию, а это особенно важно для аудитора. Так, расчет среднего темпа роста коэффициента комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов (табл. 3) и интегрального показателя развития, предложенного С. В. Панковой и О. В. Киселевой [4], дает возможность определения показателя эффективности нематериальных активов на перспективу (табл. 4).

такими частными коэффициентами могут быть коэффициенты роста отдачи, рентабельности нематериальных активов, интеллектуальности труда, скорости обновления нематериальных активов. Данный метод доступен, так как не требует сложных расчетов.

Как видно из табл. 4, темп роста коэффициента комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов составил 87,69 %. Значение показателя свидетельствует о перспективе снижения эффективности использования нематериальных активов организации. При этом аудитору целесообразно провести дополнительные процедуры оценки эффективности использования нематериальных активов, к примеру факторный анализ, и выработать рекомендации по повышению эффективности использования нематериальных активов.

Таблица 3

Предлагаемый алгоритм расчета показателя комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов

Показатель	Формула расчета
Отдача нематериальных активов	$V_p / НМА_p$, где V_p — выручка от реализации продукции (работ, услуг); $НМА_p$ — среднегодовая стоимость нематериальных активов
Рентабельность нематериальных активов	$\Pi / НМА$, где Π — прибыль (балансовая, чистая или от продаж) организации; $НМА$ — среднегодовая стоимость нематериальных активов
Коэффициент интеллектуальности труда	$НМА_{общ} / Ч$, где $НМА_{общ}$ — общая стоимость нематериальных активов; $Ч$ — численность персонала или рабочих
Скорость обновления нематериальных активов	$C_{обесц} \cdot T_n$, где $C_{обесц}$ — скорость исчерпания (обесценения); T_n — срок полезного использования нематериальных активов (либо срок действия охранного документа на нематериальный объект)
Коэффициент комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов	$\sqrt{K_1 + K_2 + K_3 + K_4}$, где K_1 — коэффициент роста отдачи нематериальных активов; K_2 — коэффициент роста рентабельности нематериальных активов; K_3 — коэффициент роста интеллектуальности труда; K_4 — коэффициент роста скорости обновления нематериальных активов

Как видно из табл. 3, комплексная оценка эффективности использования нематериальных активов реализуется на основе применения метода перемножения частных коэффициентов. В качестве частных коэффициентов можно взять коэффициенты роста исходных базовых показателей, которые наиболее объективно отражают сущность процесса использования нематериальных активов. По нашему мнению,

Предложенный подход реализации комплексного анализа эффективности использования нематериальных активов в процессе аудиторской проверки вносит определенный вклад в развитие методики проведения аудиторской проверки данных активов на основе активного применения аналитических процедур, что, в свою очередь, будет способствовать подготовке и принятию обоснованных решений в процессе аудиторской проверки.

Таблица 4

Определение показателя эффективности нематериальных активов на перспективу

Показатель	Алгоритм расчета	Значения показателя для ООО «...», %
Средний темп роста коэффициента комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов	$C_p T_p = \sqrt[n]{y_n \div y_0}$ <p>где $C_p T_p$ — средний темп роста коэффициента; y_n, y_0 — коэффициенты комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов последнего (n) и базисного (0) периодов</p>	$\sqrt[4]{0,90 \div 0,55} = 113,10$
Интегральный показатель развития	$I_{np} = T_p R_n \cdot 0,5 + T_p Q;$ $I_{np} = T_p R_n \cdot 0,33 + T_p B_6;$ $I_{np} = T_p R_n \cdot 0,17,$ <p>где I_{np} — интегральный показатель развития; $T_p R_n$ — темп роста рентабельности продукции; $T_p Q$ — темп роста товарной продукции; $T_p B_6$ — темп роста валюты баланса</p>	$30 \cdot 0,50 + 136,64 \cdot 0,33 + 102,57 \cdot 0,17 = 77,53$
Темп роста коэффициента комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов на перспективу	$T_{pn} = C_p T_p \cdot I_{np}$ <p>где T_{pn} — темп роста коэффициента комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов на перспективу; $C_p T_p$ — средний темп роста коэффициента комплексной оценки эффективности использования нематериальных активов; I_{np} — интегральный показатель развития, в долях</p>	$113,10 \cdot 0,7753 = 87,69$

Список литературы

1. Ендовицкий, Д. А. Оценка использования экономического анализа в аудиторской деятельности / Д. А. Ендовицкий, К. П. Агупова // Современ. экономика: проблемы и решения. 2010. № 7.
2. Мельник, М. В. Экономический анализ в аудите / М. В. Мельник, В. Г. Когденко. М. : Юнити-Дана, 2007.
3. Панкова, С. В. Применение инструментов комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия в процессе аудиторской проверки / С. В. Панкова, О. В. Киселева // Вестн. Оренбург. гос. ун-та. 2010. № 13 (119).
4. Панкова, С. В. Формирование динамического подхода к комплексному анализу финансово-хозяйственной деятельности организации / С. В. Панкова, О. В. Киселева // Экон. анализ: теория и практика. 2012. № 14.

К ВОПРОСУ ОБ ИССЛЕДОВАНИИ СУЩНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены различные терминологические трактовки смыслового содержания «потенциал», подходы к определению сущности потенциала предприятия; обоснована необходимость исследования потенциала предприятия исходя из основных характеристик его содержания; выявлена роль человеческого капитала в формировании потенциала предприятия.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, потенциал, потенциал предприятия, возможность, способность, ресурсы, совокупность ресурсов, резервы, человеческий капитал.*

Современные экономические условия функционирования промышленных предприятий обуславливают необходимость выбора наиболее эффективных методов управления инновационной деятельностью предприятия и оценки их инновационного потенциала, разработки путей повышения инновационной активности. Это позволит повысить конкурентоспособность, оперативно определять резервы инновационной деятельности и развития организации в целях повышения эффективности ее коммерческой деятельности.

Важным условием формирования конкурентоспособной стратегии промышленного предприятия является его инновационная активность, а осуществление инновационной деятельности становится объективным способом повышения конкурентоспособности производимой продукции, поддержания высоких темпов развития и обеспечения устойчивости.

Повышение инновационной активности через развитие инновационной деятельности и, как следствие, необходимость инновационного развития предприятия, обуславливает выработку и реализацию современных требований к содержанию, организации, формам и методам инновационной деятельности. Способность осуществления такой деятельности определяет направления формирования инновационного потенциала и обеспечивает стабильное функционирование и эффективное использование общего потенциала предприятия, неоднозначность подходов к определению сущности и содержания которого исследуются в различных источниках.

Этимологическое значение слова «потенциал» встречается в словаре русского языка как определение «potential», или «потенциальный», заимствованное из французского языка в XIX в. и переводимое как «могущий быть». Иная трактовка данного понятия дается в словаре иностранных

слов И. А. Васюковой: «...потенциалом является мощь, сила».

В словаре русского языка С. И. Ожегова, словаре современного русского литературного языка К. А. Тимофеева, в современном энциклопедическом словаре А. М. Прохорова «потенциал» обуславливает применение целого ряда понятий в физике, химии, математике и определяется как «величина, характеризующая широкий класс силовых полей в данной точке».

Элементы системного подхода прослеживаются в философском контексте понимания «потенциала». Согласно философскому словарю, термин «потенциал» означает возможности той или иной системы, ее внутренние ресурсы, мощь и энергию, которые могут быть мобилизованы для тех или иных целей.

Когда говорят о потенциале социально-экономической системы, ряд авторов рассматривает его как совокупность факторов, ресурсов, имеющих в наличии, а также источников пополнения запасов, которые могут быть использованы и приведены в действие для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, получения возможности.

Термин «потенциал» широко используется в физике, термодинамике, механике, электрохимии и других естественных науках, где со ссылкой на латинское происхождение (potential) и исходя из его интерпретаций содержание «потенциала» определяется (в соответствующих словарях, энциклопедиях и справочниках) как «мощность, сила».

Особенно широко понятие «потенциал» используется в физике — в термине «потенциальная энергия» применительно к определенной точке пространства. При этом потенциальная энергия определяется как запас внутренней энергии, которым тело располагает благодаря своему состоянию, или энергия взаимодействия тел системы, определяемая их взаимным расположением

в пространстве. В определенном контексте под «потенциальной энергией» подразумевают любую энергию, которая содержится в системе в скрытом виде.

В словаре металлургических терминов понятие «потенциал» используется в контексте любой из функций, с помощью которых может быть определена интенсивность или скорость.

Экологический словарь интерпретирует специфические экологические термины исходя из понимания потенциала как «способности, степени способности».

В современном толковом словаре русского языка Т. Ф. Ефремовой толкование потенциала дается в прямом и переносном значении. В прямом значении под потенциалом понимается величина, характеризующая запас энергии, в переносном — совокупность всех имеющихся возможностей, средств в какой-либо области, сфере.

В словаре русских синонимов термину «потенциал» соответствуют 13 синонимов, в том числе «ресурсы», «заряд», «резерв», «запас», «резервы (внутренние, жизненные)», «возможности». В данном определении в состав потенциала включаются, кроме ресурсов, еще и возможности, которые могут обеспечить осуществление определенной задачи.

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал» дается в Большой Советской Энциклопедии, где источником этого понятия называется латинское слово «*potentia*» и потенциал определяется как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, которые могут быть использованы для достижения определенных целей, осуществления плана, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области», что расширяет границы использования величин, характеризующих «потенциал» исходя из содержания понятий «источники, средства, запасы» и включает, кроме ресурсов, еще и возможности, которые могут обеспечить осуществление определенной задачи в процессе деятельности.

Анализ различных подходов к определению сущности и содержания термина «потенциал» не исключает возможности его синонимичности с понятием «ресурсы» и связан с обобщенной, собирательной характеристикой ресурсов, привязанной к месту и времени.

Ресурсный подход к исследованию понятия «потенциал» использует К. П. Янковский, определяя его как совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые,

интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные.

Дополнением ресурсного подхода к определению сущности потенциала является ресурсно-результативный подход, который наряду с ресурсами обуславливает наличие достигнутых результатов экономической деятельности. Эти особенности отмечаются в работе Т. Г. Храмцовой, где под потенциалом понимается «не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Возможности должны быть реализованы. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности». Определяя реализацию возможностей, автор проводит сопоставление реализации потенциальной энергии в кинетическую в механике и реализацию потенциала предприятия через воплощение в результатах деятельности.

Таким образом, связь потенциала и ресурсов обуславливает наличие нескольких направлений в развитии представлений о сущности и содержании потенциала предприятия:

1) потенциал — совокупность необходимых для функционирования или развития системы различных ресурсов, главным образом экономических, непосредственно связанных с функционированием производства и ускорением научно-технического прогресса;

2) потенциал — система материальных и трудовых факторов (условий, составляющих), обеспечивающих достижение целей производства;

3) потенциал — способность комплекса ресурсов решать поставленные перед ним задачи, то есть целостное выражение совокупной возможности коллектива для выполнения каких-либо задач.

Представление о сущности и содержании потенциала актуализирует вопросы об его оценке, измерении и управлении. Оценка потенциала как совокупности ресурсов устанавливает качественные и количественные характеристики отдельных видов ресурсов без учета и измерения их взаимного влияния. Рассматривая систему ресурсов, характеристики ее отдельных составляющих нужно дополнять показателями, описывающими систему в целом.

Исследуя потенциал как способность ресурсов давать определенные результаты и обеспечивать функционирование системы, необходимо учитывать и выражать в показателях все

факторы, которые определяют такую способность, для чего устанавливаются как характеристики ресурсов всех видов, так и их результирующие (системные) характеристики, способы их использования и способы управления ими. Таким образом, необходимо знать не только ресурсы, но и накопленные и еще не используемые резервы. «Современный экономический словарь» определяет резерв как «запас чего-либо на случай необходимости; источник, из которого черпаются специально сохраняемые ресурсы в случае острой необходимости их использования». Для наличия резервов необходимо их создавать, а создание резервов является достаточно принципиальным вопросом формирования производственного и трудового потенциала.

Таким образом, потенциал выступает в совокупности пространственных и временных характеристик и объединяет три уровня связей и отношений:

1) он представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления, то есть отражает прошлое. В этом контексте «потенциал» фактически принимает значение «ресурс»;

2) с точки зрения практического применения и использования имеющихся способностей характеризует настоящее. При реализации этой функции содержание понятия «потенциал» совпадает с содержанием понятия «резерв»;

3) содержит элементы будущего развития и ориентирован на развитие, что обуславливает определение потенциала как меры способности и готовности осуществлять определенную деятельность.

При этом под готовностью, по мнению различных авторов, понимается достаточность уровня развития потенциала, а под способностью — наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала.

Специфическая особенность потенциала является в определении К. М. Миско, который под потенциалом понимает предел человеческих познаний внутренних, скрытых возможностей результиративного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и, в конечном счете, реализованы при идеальных условиях практической деятельности.

Содержание данного определения основано на использовании человеческого познания, которое, согласно «Философскому энциклопедическому словарю», является высшей формой отражения объективной действительности. В познании

существуют разные уровни: чувственный, мыслительный, эмпирический и теоретический. Наряду с этим выделяют различные формы познания — познание, направленное на получение знания, неотделимого от индивидуального субъекта, и познание, направленное на получение объективированного знания, существующего вне отдельного индивида. Таким образом, способность получения знания и его использование в процессе деятельности логично дополняет ресурсно-результативный подход к определению сущности и содержания потенциала элементами структуры человеческого капитала, неоднозначность определения сущности и состава которого были нами рассмотрены в статьях «Сущность человеческого капитала и особенности инвестиций в него», «Смена парадигм как условие развития человеческого капитала», а знания становятся важнейшим фактором производства и одним из главных источников роста производительности и конкурентных преимуществ и проявляются в навыках, умениях, профессиональном уровне сотрудников и закрепляются в виде брендов, патентов, лицензий, имиджа и других интеллектуальных ресурсов.

Анализ понятия, данного Т. Ф. Рябовой, которая под потенциалом понимает совокупность имеющихся факторов производства, интеллекта, производственных резервов и возможностей, способных обеспечить выпуск высококачественных товаров, необходимых для удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения страны, продолжает развитие представлений о потенциале. В этом определении совокупность элементов потенциала, наряду с факторами и резервами, дополнена интеллектом, который характеризует качество и степень использования человеческого капитала и реализация которого на предприятии через интеллектуальную собственность обуславливает обеспечение высокой конкурентоспособности.

Предприятие, как социально-экономическая система, представлено в отдельных исследованиях в виде целостной совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих социально-экономических институтов (субъектов) и отношений по поводу распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг.

Таким образом, анализ различных подходов к определению сущности и содержания потенциала показал неоднозначность его трактовки и возможность соединения различных факторов для

его формирования. А в условиях жесткой конкуренции современных хозяйствующих субъектов использование знаний, умений, навыков, как элементов человеческого капитала, обуславливают формирование и использование инновационного потенциала современных предприятий.

Исследуя потенциал предприятия как потенциал социально-экономической системы, сторонники данного подхода рассматривают его как совокупность факторов, имеющих в наличии ресурсы, источники пополнения запасов, которые могут быть реализованы и приведены в действие для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, получения определенной возможности. Поэтому исследование «потенциала» как совокупности чего-либо возможно для изучения изменения существующего состояния объекта как в условиях динамического развития, так и в статичном состоянии.

Список литературы

1. Лясковская, Е. А. Экономико-статистическое исследование потенциала, устойчивости и процессов развития: предприятие, отрасль, регион : монография / Е. А. Лясковская. Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2007.
2. Маврина, Н. А. Сущность человеческого капитала и особенности инвестиций в него / Н. А. Маврина // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2008. № 29. Экономика. Вып. 16. С. 10–14.
3. Маврина, Н. А. Смена парадигм как условие развития человеческого капитала / Н. А. Маврина // Сборник научных трудов VI регион. науч.-практ. конф. «Проблемы в управлении социально-экономическими системами в условиях инновационного развития» (Часть 1) / Челяб. гос. ун-т. Челябинск : Энциклопедия, 2012. С. 186–192.
4. Матвейкин, В. Г. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В. Г. Матвейкин и др. М. : Машиностроение-1, 2007.
5. Миско, К. М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К. М. Миско. М. : Наука, 1991.
6. Ожегов, С. И. Словарь русского языка: около 53 000 слов / С. И. Ожегов. 25-е изд. М. : Азъ, 2001.
7. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. М. : ИНФРА-М, 1996.
8. Философский энциклопедический словарь / редкол.: С. С. Аверинцев, Э. А. Араб-Оглы, Л. Ф. Ильичев и др. 2-е изд. М. : Сов. энцикл., 1989.
9. Храмцова, Т. Г. Потребительская кооперация: методология оценки социально-экономического потенциала / Т. Г. Храмцова. Новосибирск : СибУПК, 2002.
10. Янковский, К. П. Введение в инновационное предпринимательство / К. П. Янковский. СПб. : Питер, 2004.