



Дорогие друзья! Уважаемые читатели!

Перед вами очередной номер научного журнала «Вестник Института Дружбы народов Кавказа». Центральная задача нашего издания — исследование экономики и управления народным хозяйством: теории управления экономическими системами; макроэкономике; организации и управления предприятиями, отраслями, комплексами; управления инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда.

Основное стремление редакции — сделать издание информационно насыщенным, привлекательным для читателей. Этому будут способствовать такие постоянные его разделы, как:

- теория управления экономическими системами;
- макроэкономика;
- маркетинг;
- управление инновациями и инвестиционной деятельностью;
- региональная экономика;
- логистика;
- экономика народонаселения и демография;
- экономика и управление качеством;
- предпринимательство;
- экономика природопользования;
- землеустройство;
- ценообразование;
- экономическая безопасность;
- экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленность (АПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт; связь и информатизация, сфера услуг).

В соответствии с решением Президиума ВАК Министерства образования и науки России вводится новый порядок публикации научных статей в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук. Новые условия научных публикаций приводятся в данном номере журнала.

Издание рассчитано на широкий круг читателей: экономистов и управленцев, преподавателей экономических вузов и аспирантов.

Редакция журнала надеется, что в этой работе мы найдем немало единомышленников среди ученых-экономистов.

Т.С. Ледович
главный редактор журнала

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Панаедова Г.И., Щербакова В.В. Рынок кооперативного кредитования Северного Кавказа: состояние и использование международного опыта.....	9
Туманян Ю.Р. Тенденции развития предпринимательской подсистемы региона.....	17
Панаедова Г.И. Международный опыт и инфраструктура предоставления финансово-услуг малому бизнесу региона.....	26
Рябов В.Н. Политико-правовые аспекты обеспечения региональной экономической безопасности.....	32
Петрова Е.М. Проблемы и перспективы внедрения методов управления и бюджетирования по результатам на региональном и муниципальном уровнях.....	39
Маликова Р.И., Коваленко П.П. Особенности формирования и развития экономических кластеров (на примере Ставропольского края).....	47
Гамзаева Ф.К. Правовые основы и проблемы развития сельскохозяйственной кооперации региона.....	56
Георгиева О.Ю. Региональные и местные финансы: проблемы их формирования.....	61
Зенченко С.В. Использование оптимизационных моделей при исследовании финансового потенциала региона.....	68
Коваленко П.П. Теоретическая составляющая и практическая значимость современной региональной политики.....	75
Сафонова З.А. Устойчивость социально-экономического развития региона.....	84

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Иванов Н.П. Обзор особенностей применения программно-целевого подхода в управлении производственно-хозяйственными процессами.....	88
---	----

МАРКЕТИНГ

- Фурсов В.А.**
Бенчмаркинг как инструмент рыночной
деятельности предприятия.....96

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- Понедельников В.В., Недвижай С.В.**
Инновационное развитие аграрной
отрасли Ставропольского края.....103

ЭКОНОМИКА ТРУДА

- Петропавлова Г.П.**
Человеческий фактор как источник
экономического роста в регионе.....108

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

- Мореева Е.В.**
Бизнес и общество: система корпоративной
социальной ответственности на предприятии.....113

ЛОГИСТИКА

- Тимошенко О.А.**
Особенности, признаки и свойства
финансовой логистической системы.....119

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- Романюта И.В.**
Методика принятия стратегических
решений в малых предприятиях.....126

- Мохова Е.А.**
Кластеризация предприятия как инструмент
государственной поддержки малого бизнеса.....140

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

- Рябов С.В.**
Системный подход к обеспечению
экономической безопасности региона.....146

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Павлов А.С.

Особенности современного состояния использования
и нейтрализации твердых бытовых отходов.....152

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Канаш И.С.

Формирование модели управления
стоимостью предприятия157

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Погодаева И.В.

Кластер как фактор эффективного развития АПК.....163

Кунах Ю.В.

Современное состояние федерального планирования
в сельскохозяйственной отрасли Ставропольского края.....170

ТРАНСПОРТ

Цыбульский А.И.

Формирование предпринимательско-инновационных
реакций автотранспортной организации.....185

Бережная О.В.

Развитие транспорта в Российской Федерации.....190

Косарев А.И., Ванг Бо

Механизм определения потребности
авиаотоплива в авиакомпании в условиях
непредсказуемого роста цен.....197

РЕЦЕНЗИИ

Иванов Н.П.

Стратегические направления развития ЮФО: условия,
возможности, приоритеты, технологии.....205

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....209

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ.....211



*Г.И. Панаедова,
доктор экономических наук, профессор,
проректор по учебной работе
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

*В.В. Щербакова,
кандидат экономических наук,
доцент Российского университета кооперации,
г. Москва*

РЫНОК КООПЕРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА: СОСТОЯНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Современная экономика вызывает необходимость совершенствования кредитно-финансового механизма в российской экономике. В статье рассмотрены факторы развития кооперативного кредитования Северного Кавказа, особенности регионального развития, организационно-правовые формы микрофинансовых организаций и динамика их развития. Предложенные автором рекомендации по совершенствованию кредитной кооперативной политики могут способствовать эффективному развитию экономики региона и снижению социальных проблем.

The modern economy causes of perfection of the credit and financial mechanism in the Russian economy. In article factors of development of co-operative crediting of the North Caucasus, feature of regional development, organizational-legal forms of the microfinancial organisations and dynamics of their development are considered. The recommendations offered by the author about perfection of a credit co-operative policy can promote effective development of economy of region and decrease in social problems.

Ключевые слова: кооперативное кредитование региона, организационно-правовые формы кооперации, модели формирования кооперативной кредитной системы.

Keywords: co-operative crediting of region, organizational-legal forms of cooperation, model of formation of co-operative credit system.

Современная мировая экономика движется по пути развития кооперации, рационализации хозяйственных связей и совершенствования микроэкономических взаимодействий. Один из способов адаптации к этой тенденции — это самоорганизация и поиск новых форм кооперационных взаимодействий предприятий в условиях постоянно изменяющейся экономической реальности.

По мере углубления и развития рыночных отношений в России значительно возрастает роль кооперации, создающей новые, более мощные производительные силы, которые многократно сокращают время достижения конечного результата — возрождения экономики страны за счет не только сложения,

но и умножения скооперированных сил. Реализация кооперативных связей — новый феномен российской экономики и его развитие находится в русле общемировых тенденций.

Проблемы финансового обеспечения экономики страны вызывают необходимость совершенствования кредитно-финансового механизма. Доминантной тенденцией современного экономического знания является превалирование микрокредитных парадигм и подходов. В последние годы и на российском рынке финансовых услуг более значимыми становятся небанковские микрокредитные институты финансирующие малый бизнес, население и способствуя этим решению производственных, бытовых проблем, обеспечению дополнительной занятости населения. Наиболее распространенной и динамично развивающейся формой из них являются организации кооперативного кредита.

Растущая значимость данной сферы актуализируется причислением кредитной кооперации к приоритетным направлениям развития и одной из главных структур современной денежно-кредитной системы страны. Данное направление недостаточно изучено в отечественной науке, поэтому существует необходимость ее изучения.

Анализируя состояние кредитной кооперации на Северном Кавказе отметим целый ряд факторов, имеющих региональную специфику, оказывающих влияние на процесс развития кредитной кооперации, которые должны быть учтены при разработке методики формирования кредитной кооперации в регионе.

1. Исторический фактор. Кре-

дитная кооперация для региона не является новым явлением, так как имеется положительный исторический опыт. Наивысшие показатели по темпам развития кредитной кооперации Южный регион демонстрировал в дореволюционной России: в 1914 г. здесь размещалось 1986 кредитных учреждений, что составляло более 15% от числа всех 13 тысяч существующих по России, с числом пайщиков 1477,4 тыс. человек (в среднем по 284 кредитных учреждения в каждой из 7 губерний).

Баланс кредитных кооперативов, в целом по южному району, составлял 121 млн. руб., а по каждой губернии по 17,3 млн. руб. Донской край и Ставропольская губерния по степени развития кредитной кооперации, опережали подавляющее большинство других регионов страны, что определялось высокотоварным аграрным производством.

В Донской области в конце XIX в. функционировало 500 кредитных учреждений мелкого кредита с количеством членов не менее 300 тыс. чел. О степени развития учреждений мелкого кредита в Ставропольской губернии свидетельствует тот факт, что услугами различных видов кредитной кооперации в качестве заемщиков пользовались более 70% жителей сел. Более того, на Дону и Ставрополье существовали двух уровневые системы кредитной кооперации, из 10 кооперативных союзов, существовавших в стране

2. Политический фактор. Правительство Российской Федерации осуществило Приоритетный национальный проект «Развитие АПК», включающий программу развития системы сельской кредитной кооперации. В рамках Программы были созданы более 1000 кредитных

кооперативов в за 2006-2007 гг. Правительство выделило на этот компонент Программы сумму, эквивалентную примерно 70 млн. долл.

3. Социальный фактор. В комплексе факторов, нам представляется целесообразным выделить, прежде всего, социально-экономические, так как сама идея кооперации, в том числе и кредитной, зародилась именно на приоритетах интересов человека и этот вывод актуален в настоящее время.

Северный Кавказ — густонаселенный многонациональный макрорегион. На 1 января 2006 г. здесь проживает 18 млн 887 тыс. чел., что составляет 8% населения России, при этом, площадь составляет только 2%. В регионе высока плотность населения, составляющая почти 50 чел./км², а в некоторых районах интенсивного земледелия она превышает 80 чел./км². (в среднем по стране 7 чел./км²).

Важной особенностью Северо-Кавказского района являются высокий удельный вес сельского населения 44,4%, (при среднероссийском показателе 23,7%). Следует отметить проблему избытка трудовых ресурсов. В национальных республиках уровень безработицы (4-36%) превышает среднероссийский показатель (3% — 2006 г.). Значительная часть (67%) это жители села. Средний возраст безработных на Северном Кавказе — 32 года (по стране 34 года). То есть складывается ситуация, когда многочисленное население Северного Кавказа зачастую не находит адекватного приложения своим силам.

4. Экономический фактор. В регионе развиваются сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность, строительство, ту-

ризм. Это отрасли, в которых традиционно работает малый бизнес, поэтому формирование небанковской финансовой системы, позволит им расширить доступ к дополнительным финансовым ресурсам.

Кроме того, население республик, краев и областей северокавказского региона традиционно характеризуется высоким уровнем экономической активности и по своей ментальности предрасположено делать совместные сбережения и накопления.

По нашему мнению, положительный исторический опыт и современные факторы развития могут быть основой для успешного развития системы сельской кредитной кооперации в регионе. Создание системы кредитной кооперации могло бы несколько смягчить социальные проблемы в регионе: решить частично проблему развития малого предпринимательства и занятости населения.

Современная российская кредитная кооперация формируется с 1996 года и в настоящее время насчитывается 1658 сельских кредитных кооперативов с численностью пайщиков более 100 тысяч чел., что составляет менее 1% населения (рис 1).

Детализированное исследование кредитной кооперации позволило нам выявить особенности регионального развития. Особенности выявлены по следующим направлениям:

а) по плотности размещения кредитных кооперативов на территории страны, представленной на рис.2, из которого видно, что высокая плотность размещения сельских кредитных кооперативов наблюдается в Южном, Центральном, При-

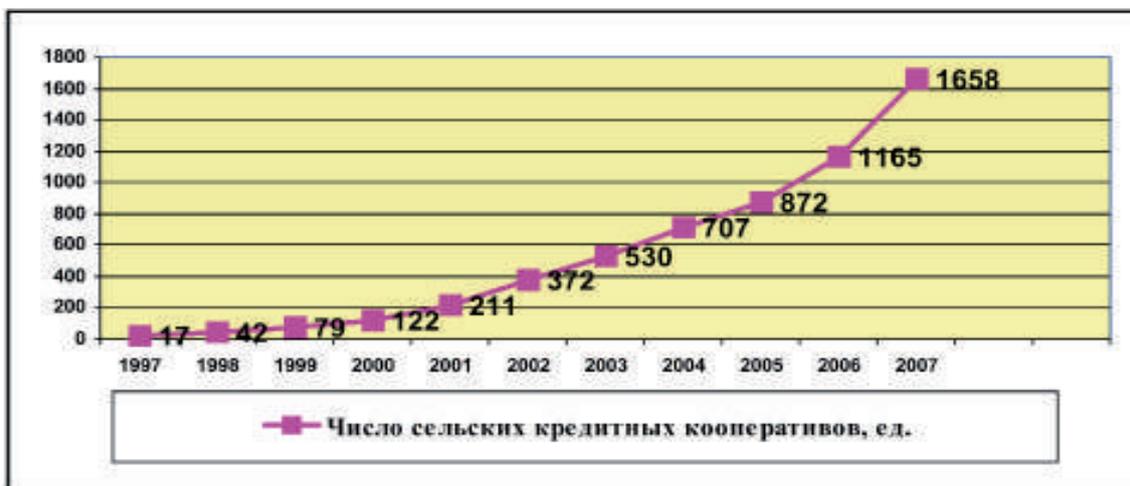


Рисунок 1 – Динамика развития сельских кредитных кооперативов РФ (1997-2007гг.)

волжском и Сибирском федеральных округах, где кооперативы здесь широко представлены в районных центрах и в сельских муниципальных образованиях.

Низкий уровень активности по созданию кредитных кооперативов сохраняется в республиках Северного Кавказа, в автономных округах Северо-Западного, Сибирского

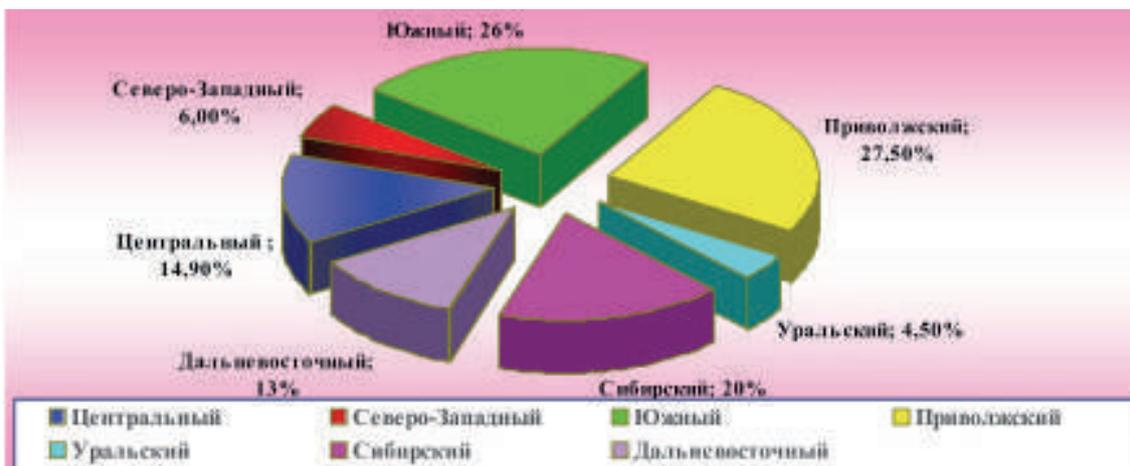


Рисунок 2 – Распределение кредитных кооперативов по федеральным округам

и Дальневосточного федеральных округов.

Подавляющее число регионов России характеризуются невысокими темпами роста кредитных кооперативов (в среднем по России – 3,9%). Неравномерность развития обусловлена, как объективными, так и субъективными причинами, связанными с траекторией их

предшествующего развития, разнонаправленностью реализации экономических интересов регионов.

В Северокавказском регионе на 01.01.2007 г. функционировало 77 сельских кредитных кооперативов различных организационно-правовых форм: сельскохозяйственные кредитные кооперативы (СКПК), кредит-

ные потребительские кооперативы граждан (КПКГ), общества взаимного кредитования (ОВК), кредитные кооперативы (КК), потребительские общества (ПО) (рис. 3).

б) по организационному построению региональных систем.

Ряд региональных систем сель-

ской кредитной кооперации формируются «снизу» по (европейской модели), с первоначального создания кредитных кооперативов на местах (в районных центрах, крупных населенных пунктах) и последующей организацией ими регионального кооператива II уровня.



Рисунок 3 – Организационно-правовые формы кредитных кооперативов Северного Кавказа

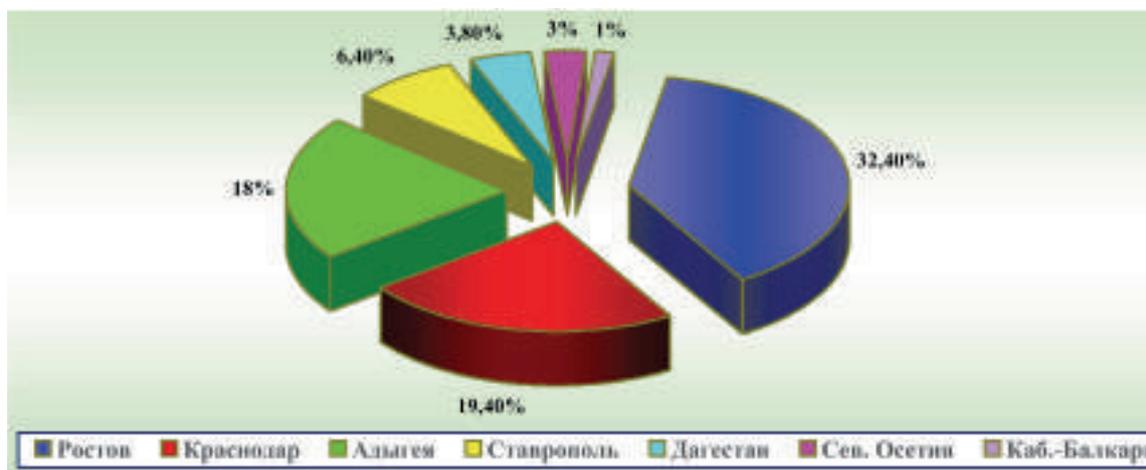


Рисунок 4 – Распределение кредитных кооперативов по Южному федеральному округу

«Сверху», с первоначального образования кредитного кооператива II уровня и последующей организацией его филиалов и представительств на местах (американская модель): Ростовская область, Краснодарский край и др.

В подавляющем большинстве случаев кредитные кооперативы создавались как результат инициативы их членов и путем аккумуляции их средств. В тех странах, где кооперативы создавались при участии (а иногда и по инициативе)

государственных властей и развертывали свою деятельность в значительной степени на основе государственных субсидий (что особенно характерно для Франции и Японии, в меньшей степени - США) в ходе эволюции и по мере роста членства, объема деятельности и укрепления экономического положения кооперативов, получила распространение тенденция их полного отделения от государственных структур и прекращения государственной финансовой поддержки.

Исследования показали, что на территории Ставропольского края сформировалась особая, (смешанная) модель системы сельской кредитной кооперации, сочетающая организацию кредитных кооперативов «сверху» (американская модель) и активную работу по привлечению сбережений населения (европейская модель). Эффективность его работы за 2003-2006 гг. позволяют ее рекомендовать при формировании кредитных коопера-

тивов в субъектах Российской Федерации.

в) по темпам роста числа кредитных кооперативов регионом – лидером остается Волгоградская область. Региональная система к 2005г. включала: областной сельскохозяйственный кредитный кооператив «Содружество», 57 сельских кредитных кооперативов с 30 филиалами и представительствами и более 50 тыс. пайщиков и размещались в 30 районах из 33.

Динамика роста числа кредитных кооперативов и численности пайщиков на Северном Кавказе представлены на рис.5.

Исследование развития кредитной кооперации на Северном Кавказе показало, что система сельской кредитной кооперации строилась «сверху», однако результаты их развития далеко не равнозначны. показывают размещение кредитных кооперативов. (Ростовская область с 1997 г., Ставропольский край с октября 2003 г.).

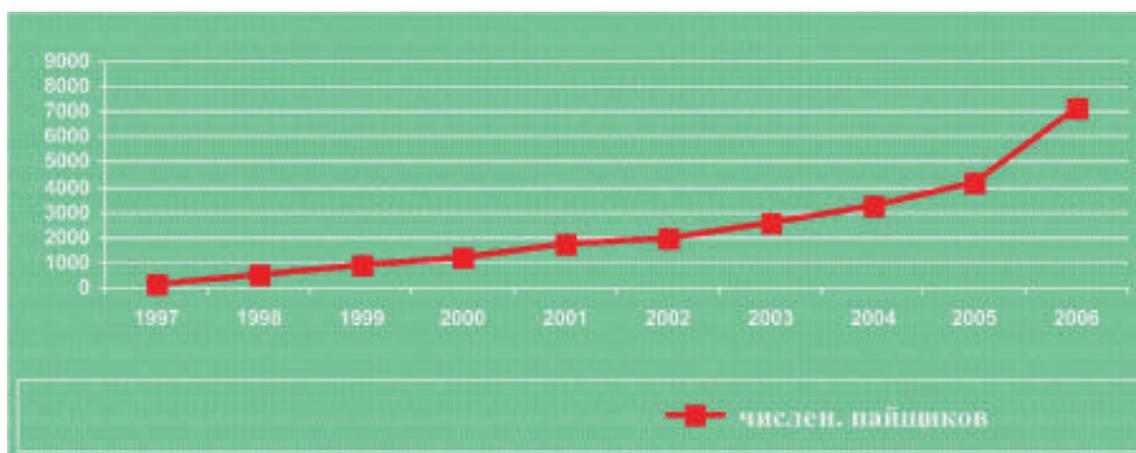


Рисунок 5 — Динамика численности пайщиков кредитных кооперативов Северного Кавказа

г) по степени помощи местных органов государственной власти Исследования показали, что определяющим фактором стимули-

рующим процесс организации и увеличения числа кредитных кооперативов и роста их членской базы является отношение к кредит-

ной кооперации местных органов государственной власти.

д) по различным подходам в формировании финансовых ре-

сурсов

ж) по степени участия между-народных проектов в развитии кооперативного кредита России

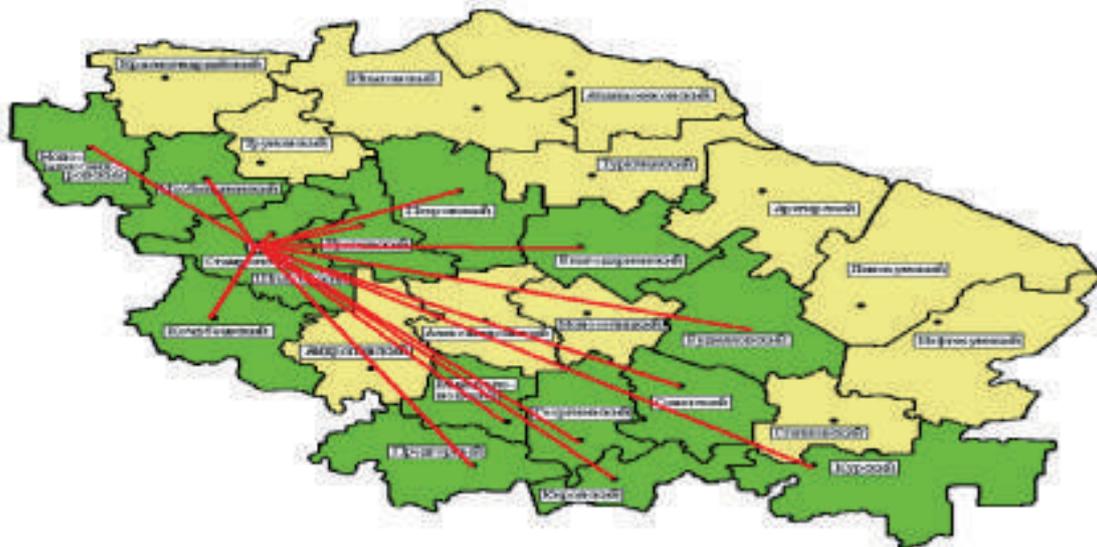


Рисунок 6 – Размещение кредитных кооперативов и их филиалов в Ставропольском крае

Важную роль в создании федеральной и региональных систем кредитной кооперации может сыграть зарубежный опыт. Кооперативные финансовые институты развитых стран не заменяют банковскую систему, но они обслуживают определенную экономическую нишу, выполняя, в основном, функции кредитования фермеров и других предприятий в сельской местности.

В современном мире кредитные кооперативы созданы почти в 100 странах и объединяют более 500 млн. пайщиков. Наибольшее распространение они получили в странах континентальной Европы и в Северной Америке, где они имеют широко разветвленную и тесно связанную со своими членами филиальную сеть, включающую также и крупные банковские структуры, а членством в них охвачена подавля-

ющая часть фермерства.

В Нидерландах на долю кредитных кооперативных структур приходится 90% кредитования аграрного сектора, во Франции – до 70%, в Японии – до 50%, в Швеции, Финляндии, Испании, Португалии, Австрии, Италии, Греции – от 30% до 50%, в США – 26%.

В Нидерландах, Германии, Франции, Японии, США в результате деятельности кредитных кооперативов возникли кооперативные банки, входящие в число ведущих банковских структур этих стран и имеющие международное признание. Это Рабобанк (Нидерланды), Креди Агриколь (Франция), Дойче Генноссеншафт банк (Германия), Норинчукин Банк (Япония), Система фермерского кредита (США). Кооперативные банки оказываются в состоянии предоставлять услуги значительно более широкой, чем

совокупность их членов, клиентской базе, они превратились в видных представителей международного кредита.

При наличии многолетнего и непрерывного международного опыта развития кредитной кооперации, важно увидеть инвариантно-проявляющие себя процессы, подобрать наиболее эффективные схемы, модели и инструменты организации кооперативного кредита в условиях доминирования в России региональной парадигмы.

По нашему мнению, положительный исторический опыт и современные факторы развития могут быть основой для успешного развития системы сельской кредитной кооперации в регионе.

Создание системы кредитной кооперации могло бы несколько смягчить социальные проблемы в регионе: решить частично проблему развития малого предпринимательства и занятости населения. Для совершенствования деятельности по формированию региональной системы кредитной кооперации нами предлагается проведение следующих мероприятий:

- координация развития кредитной кооперации в рамках ЮФО;
- формирование в Ставропольском крае краевого кредитного кооператива с соответствующей инфраструктурой – гарантийный и страховой фонды, учебно-консультационный центр, аудиторская служба;
- расширение в крае сети кредитных кооперативов, что позволит снизить % ставки по займам;
- членство всех кредитных кооперативов в региональной Ассоциации и создание трехуровневой национальной системы кредитной

кооперации

- обучение кадров и повышение информированности населения о деятельности кредитных кооперативов
- совершенствование статистики кредитной кооперации
- надзор за деятельностью кооперативов и за их финансовым состоянием со стороны органов власти

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гутман Г.В. и др. *Формы кооперативного движения в условиях рыночных реформ.* – М.: Дашков и К^о, 2003. – 384 с.
2. Доклад «О состоянии сельской кредитной кооперации в России» / Под ред. В.М. Пахомова. – М.: ФРСКК, 2004. – 184 с.
3. Калинин В.Л. *Основные направления модернизации структуры движения кредитной кооперации граждан в России // Кредитные союзы – новости.* – 2005. – № 10. – С. 7-10.
4. Крупнов Ю.С. *Кредитные союзы в современном мире // Сельский кредит.* – 2005. – № 6. – С.10-19.
5. *Кредитные союзы. Книга стандартов. Практическое пособие / Под ред. Д. Г. Плахотной.* – М.: ИИФ СПРОС, 2004. – 136 с.
6. Крупнов Ю.С. *Кредитные союзы в современном мире // Сельский кредит.* – 2005. – № 6. – С.10-19.
7. Миронов С. *Стимулировать развитие кооперации // Экономика сельского хозяйства России.* – 2005. – №2. – С. 3-4.
8. Хангруев А.А. *Кредитование экономики: две стороны одной медали // Банковское дело в Москве.* – 2004. – № 1. – С. 2-4.



*Ю.Р. Туманян
доктор экономических наук, профессор,
декан экономического факультета
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕГИОНА

В статье рассматриваются основные тенденции и закономерности развития предпринимательской подсистемы региона, приводящие к формированию эффективной региональной предпринимательской подсистемы, предполагающих, чтобы предпринимательский сектор стал реальным сектором региональной экономики.

In article the basic tendencies and laws of development of an enterprise subsystem of the region, leading to formation of the effective regional enterprise subsystem, assuming that the enterprise sector became real sector of regional economy are considered.

Ключевые слова: предпринимательская подсистема региона, предпринимательский сектор, региональная экономика.

Keywords: enterprise subsystem of region, enterprise sector, regional economy.

Развитие региональной подсистемы предпринимательства происходит как реализация определенных доминантных тенденций, к которым, по нашему мнению, относятся следующие моменты: персонификация и институционализация предпринимательской деятельности; стремление к краткосрочной максимизации прибыли; ориентация на льготный режим долгосрочного инвестирования; приоритетность инновационно-лизинговых форм бизнеса; расширение сферы самозанятости трудоспособного населения посредством интенсификации малого и среднего бизнеса; доминирующий статус венчурного бизнеса для регионального освоения наукоемкой продукции; поощрение инвестиций в реальный сектор региональной экономики инструментами преференционного налогообложения.

Этот момент приобретает особую значимость в ситуации депрессивных регионов, когда неблагоприятная макроэкономическая конъюнктура вынуждает определенную часть уже функционировавших предпринимателей или прекращать свою производственную деятельность, или сосредотачиваться на коммерческих операциях краткосрочного, посреднического характера.

Как видно из данных таблицы 1, в рамках Южного Федераль-

ного округа основные региональные подсистемы функционируют неравномерно. Значительная доля частного предпринимательства сосредоточена в Ростовской области (25,2 тыс.) и Краснодарском крае (23,9 тыс.); самые низкие показатели по численности малых предприятий — в Калмыкии (0,5 тыс.)

и Ингушетии (0,8 тыс.); доля Краснодарского края в консолидированном бюджете составляет 27% (и это — самый высокий показатель по округу), а в Адыгее, Ингушетии, Карачаево-Черкесской и Кабардино-Балкарской Республиках этот показатель составил в 2007 году всего 2%.

Таблица 1 — Основные индикаторы региональных подсистем субъектов Южного федерального округа в 2007 году

Субъект ЮФО	Численность малых предприятий (тысяч)	Инвестиции в основной капитал (в % к предыдущему году)	Доля в консолидированном бюджете (в %)
Республика Адыгеея	2,1	104	2
Республика Дагестан	1,4	112,5	10
Республика Ингушетия	0,8	76,9	2
Кабардино-Балкарская Республика	3,4	106	3
Республика Калмыкия	0,5	34,1	2
Карачаево-Черкесская Республика	1,4	100,7	2
Республика Северная Осетия - Алания	2,1	113	4
Чеченская Республика	...		
Краснодарский край	23,9	78,7	27
Ставропольский край	7,4	100,8	12
Астраханская область	3,6	119,4	5
Волгоградская область	13,7	102	12
Ростовская область	25,2	107,2	19

Предпринимательская подсистема региона включает не только общий набор обязательных экономических предпосылок, обеспечивающих ее эффек-

тивное функционирование, но и собственно предпринимательско-инфраструктурные институты, включающих технологические, организационные и экономические

инструменты, способствующие целостному функционированию малого и среднего предпринимательства как необходимого звена региональной экономики.

Функциональная характеристика региональной подсистемы предпринимательства обнаруживает наличие в ней позитивных основ для доходной деятельности местных фирм и компаний, тех основ, благодаря которым локальное предпринимательство превращается в неотъемлемую подсистему национальной макроэкономики. В свою очередь, формирование необходимых предпосылок для высокодоходного легального функционирования малого и среднего бизнеса включает благоприятствование для инновационно-инвестиционного вектора его деятельности. Конечно, такое может произойти только на базе долгосрочной конкурентоспособности региональных предпринимательских предприятий.

Подсистемный характер формирования местного предпринимательства означает, что он реализует имеющееся разнообразие организационных принципов построения оформления регионального предпринимательства. Конечно, сегодня еще преждевременно говорить о создании целостной на региональном уровне системе предпринимательства, которая сформировала только отдельные элементы своего становления.

Отсюда следует, что приоритетными в настоящее время становятся следующие меры регулятивного характера:

- прежде всего, необходимо расширение финансовой базы креди-

тования подсистемы регионального предпринимательства;

- создание структур, удовлетворяющих информационные потребности подсистемы регионального предпринимательства;
- целенаправленная перестройка работы маркетингового обслуживания и методов менеджмента с учетом специфики предпринимательской деятельности.

Однако самое главное — это формирование инновационного элемента региональной подсистемы предпринимательства. Очевидно, что в масштабах первичного звена региональной экономики к инновационному элементу относятся инновационные подразделения корпоративных структур. В качестве их контрагентов выступают страховые компании, которые, будучи тесно связанными с корпорациями, снижают риски внутрифирменной венчурной деятельности.

Масштабы и динамика региональной системы предпринимательства характеризуется различными объективными параметрами, в том числе — количество хозяйствующих субъектов, число малых и средних предприятий на тысячу жителей населения, объем мелкого и среднего производства и его удельный вес в структуре объема регионального производства, удельный вес мелкого и среднего бизнеса в различных отраслях экономики региона. Иногда в литературе высказывается мнение, что «детальный анализ факторов и условий развития предпринимательства, по нашему мнению, показывает нецелесообразность распространения единой ее фор-

мы организации на всю территорию Российской Федерации в силу значительной вариации особенностей развития административно-территориальных образований. В этой связи возникает необходимость представления субъектам федерации определенной свободы действий в формировании региональной модели предпринимательства в границах федеративной концепции». Нам представляется, что принятие такого предложения имело бы далеко идущие масштабные отрицательные последствия. В то же время следует поддержать цитируемых экономистов, которые справедливо отмечают, что «в условиях переходного периода обоснование путей развития предпринимательства в значительной степени предопределяет последующую эффективность функционирования всей экономической системы региона».

Развитие региональной системы предпринимательства определяется выбором основного источника его финансовой поддержки: собственных средств предпринимателей; бюджетного финансирования; привлечение зарубежного капитала. Отсюда возможны три различных варианта последующего развития и перспектив динамики региональной подсистемы предпринимательства как базовой подсистемы регионального хозяйствования.

В широком смысле реализация экономического потенциала региона, определяемая реализацией производственного потенциала региональной подсистемы предпринимательства, зависит от вектора взаимоотношения двух социаль-

ных групп — союза местных предпринимателей и союза местных органов власти. Если будет взят курс на конфронтацию, то местный бизнес просто мигрирует в другие регионы страны, где сформировалась более благоприятная для предпринимательства среда. Если же будет взят курс на взаимодействие и взаимоподдержку, то экономический потенциал региона приобретет значительную поддержку.

Тенденцией в рыночной самоорганизации регионального предпринимательства выступает процесс институционализации его субъектов в качестве собственника (владельца) необходимого первоначального капитала, который зачастую формируется благодаря его появлению на рынке финансовых ресурсов в качестве субъекта соответствующего спроса. Это значит, что раньше, чем предприниматель появляется на местном рынке производственных ресурсов в качестве субъекта спроса, он должен появиться на рынке местных финансовых ресурсов в качестве субъекта спроса на этот вид ресурсов. Следует иметь в виду, что, если бы бизнес полагался только на внутренние источники в качестве исходного основного капитала, то размеры регионального бизнеса были бы гораздо меньше, чем это сегодня имеет место. По авторитетному мнению Л. Матвеевой, «с учетом узкой специализации и локализации местных рынков, создание региональных форм ассоциированного предпринимательства рассматривается как путь преодоления территориальной диспропорциональности в экономическом развитии и размещении

производительных сил, сложившихся за время централизованного управления».

Механизмом активной поддержки подсистемы регионального предпринимательства на специфическом рынке местных финансово-кредитных ресурсов выступают: льготное кредитование приоритетных проектов (на конкурсной основе), организация сети «малых» банков (осуществляющих функцию внедрения и развития системы гарантирования кредитов субъектам спроса на них со стороны малого бизнеса), законодательная регламентация разделения рисков и частичного субсидирования процентных ставок (по кредитам, предоставляемым малому бизнесу), содействие в самоорганизации субъектами малого предпринимательства (обществ взаимного кредитования и взаимного страхования).

Эффективным инструментом в развитии региональной предпринимательской подсистемы является установление для индивидуальных и корпоративных предпринимателей фиксированной квоты в общем объеме поставляемой продукции. При этом для региональной предпринимательской подсистемы стратегически важно обеспечить заключение договоров с крупными предприятиями (при условии обязательного привлечения к их выполнению малых предприятий в качестве субподрядчиков).

Для понимания реального диапазона и потенциала региональной подсистемы предпринимательства важно осознать, что отечественные предприятия в сво-

ем большинстве (за исключением экспортоориентированных производств, а также предприятий военно-промышленного комплекса), практически никогда — в силу административной деформации экономических отношений в стране и заменой их на связи преимущественно хозяйственного характера — не продавали на внутреннем реальном рынке произведенную ими продукцию как товар. Другими словами, российские предприятия десятилетиями пребывали в статусе «производителей», так и не перейдя в статус «товаропроизводителей». В аспекте экономической организации производства этот факт свидетельствует об отсутствии в советской экономике «продавцов» и «покупателей» как массовых субъектов реальных рыночных отношений. В методологическом плане изложенное выше позволяет сделать общий вывод о том, что теоретическая характеристика региональной подсистемы предпринимательства может быть адекватно отражена именно в координатах классической модели равновесного рынка.

Как тенденцию функционирования региональной предпринимательской подсистемы в рыночно-трансформационной экономике России следует отметить, что эта подсистема выступает в качестве исходного условия не только стабилизации народнохозяйственной ситуации, но мощным импульсом системного рыночного обновления практически всех сфер отечественного производства.

В этой связи, становятся значимыми проблемы реструктуризации предприятий регионально-

го производственного комплекса, которые будут «реструктурированы либо в эффективные субъекты рынка, способные адекватно откликаться на рыночные сигналы и обладающие достаточным потенциалом саморазвития в рыночной экономике, либо процессы межотраслевой и внутрифирменной дифференциации приведут к обескровливанию большинства промышленных предприятий, распаду технологической структуры промышленного производства и кристаллизации промышленности».

Социальная выгода развития региональной подсистемы предпринимательства состоит в том, что, практически не требуя от общества (бюджета) значительных инвестиций, региональное предпринимательство генерирует среду свободной конкуренции, приближаясь на практике к принципам классического рынка.

В методологическом аспекте региональная предпринимательская подсистема как базовый элемент экономики региона характеризует такое состояние мезоэкономического производства, при котором оно выступает результатом двухуровнево-направленного (макро- и микро-) экономического регулирования рыночной активности предпринимателей посредством оптимизации государственной политики в сфере частного бизнеса. В этом аспекте региональная предпринимательская подсистема предстает как экономический институт, необходимо присущий мезоуровню рыночной экономики, посредством которого интегрируется эффективность наиболее прогрессивных технологических, ор-

ганизационных и экономических форм регионального производства.

В целом же региональная предпринимательская подсистема выступает как приоритетная форма системного развития современного производства. Будучи сложноструктурированным явлением, региональная предпринимательская подсистема, имея в рамках долгосрочного периода технологическое содержание, в краткосрочном периоде обнаруживает функциональную направленность, преследуя максимизацию прибыли, усиление конкурентоспособности и ускорение диверсификации регионального производства.

Доминантной тенденцией развития региональной предпринимательской подсистемы можно считать переход первенства к становлению рынков тех факторов, от степени распространенности которых зависит общая эффективность региональной экономики. Отсюда следует, что мера развитости рынка факторов предпринимательской активности предопределяет масштабы и степень рыночной реорганизации негосударственного сектора российской экономики. Более того, согласно точке зрения М.Щепакина, «предпринимательство и развитие выступают как две комплементарные части единого целого, в котором проблемы, порождаемые этим развитием, решаются посредством предпринимательства».

В широком смысле производственный потенциал региональной предпринимательской подсистемы максимизирует эффективность региональных организационно-

технологических процессов производства — в той мере, в какой она обеспечивает рыночное пространство (куплю-продажу) соответствующих рыночных форм в региональной экономике. В то же время региональной предпринимательской подсистеме присуща неопределенность масштабов долгосрочных временных и краткосрочных производственных эффектов. Следовательно, сектор региональной предпринимательской подсистемы представляет собой объективно обусловленный рыночный способ системного внедрения в региональную экономику управленческого эффекта значимых технико-технологических новаций.

В узком смысле проявление региональной предпринимательской подсистемы принимает форму особого вида коммерциализации, технико-экономические достижения которой превращается в главную фазу управления рыночным движением региональной экономики.

Основная управленческая доминанта эффективной реализации региональной предпринимательской подсистемы состоит в том, что она образует источник формирования той дополнительной («избыточной») прибыли, которая возникает в рамках региональной экономики. Отсюда следует, что в широком смысле сущность региональной предпринимательской подсистемы можно определить как системное взаимодействие совокупности индивидуальных, корпоративных и государственных участников рынка по поводу реализации, распределения и присво-

ения предпринимательского дохода.

Региональная предпринимательская подсистема, выступая ведущей формой движения региональной экономики как инструмент массового внедрения инновационных разработок, необходимо обособляется в самостоятельный сектор региональной экономики. Отмеченное обособление превращает региональную предпринимательскую подсистему в механизм, в границах которого формируются и реализуются экономические формы осуществления производственно-инновационного прогресса.

Системной доминантой динамики региональной предпринимательской подсистемы выступает ее экономическая заданность, поскольку рыночные ориентиры экономической стратегии субъектов региональной динамики во многом зависят от меры развитости именно региональной предпринимательской подсистемы. Более того, структурирование региональной экономики в первую очередь отражает размеры, объем и структуру фактически существующей предпринимательской подсистемы в данном регионе.

Основным элементом логической конструкции региональной предпринимательской подсистемы является ее ориентация на спросовые импульсы, в то время как для непредпринимательских подсистем региональной экономики ведущей стороной выступает размер государственной помощи в виде бюджетного финансирования. Эта самодостаточность придает региональной предпринимательской

подсистеме относительно большую стабильность и рыночную устойчивость в непрерывно изменяющемся мире региональной экономики.

Создаваемая в российской национальной макроэкономике новый структурный элемент в виде региональной предпринимательской подсистемы характеризуется различными временными темпами становления составляющих ее компонентов (региональный частнопредпринимательский спрос на региональные инновационно-финансовые услуги, с одной стороны, и региональное частнопредпринимательское предложение инвестиционно-товарных услуг, с другой), что свидетельствует о разновременности появления основных компонентов структуры региональной предпринимательской подсистемы. Следовательно, реальный потенциал региональной предпринимательской подсистемы во многом зависит от успешности институционального оформления необходимой для нее инфраструктуры.

Экономические последствия формирования и реализации региональной предпринимательской подсистемы выражаются в ее ориентации на спросовые ограничения покупателей на региональном рынке. Таким образом, рыночность региональной предпринимательской подсистемы зависит от трех разнонаправленных экономических векторов – рыночной организации внутри самой региональной предпринимательской подсистемы, рыночной организации региональной экономики в целом и рыночной орга-

низации национальной макроэкономики. При такой одинаковости принципов организации и функционирования региональной предпринимательской подсистемы она способна обнаружить максимальную эффективность своих производственных, технологических и экономических возможностей. Более того, как отмечается в литературе, «современная экономическая практика свидетельствует о том, что у муниципальных и региональных органов нет достаточно острой заинтересованности в повышении деловой активности производственных предприятий, их техническом совершенствовании, обновлении ассортимента и увеличении объемов выпуска продукции, расширении рабочих мест».

Превращение потенциала региональной предпринимательской подсистемы в предпринимательский потенциал региональной экономики предполагает, по меньшей мере, три объективные посылки соответствующего процесса: во-первых, в качестве общей основы названного процесса выступает целенаправленная региональная экономическая политика, сознательно ориентированная на поддержку формирования, развития и реализации инновационного потенциала корпорации, а также на образование специфического рынка инновационных услуг; во-вторых, существенные изменения должны произойти и в самой сфере региональной предпринимательской подсистемы – статус «научно-производственно-технических» разработок должен смениться на статус чисто рыночный («спросово-предложный»);

в-третьих, возникновение и институциональное оформление рыночных параметров региональной предпринимательской подсистемы невозможно без проведения рыночно-ориентированной экономической политики государства, без рыночной доминанты в деятельности субъектов региональной предпринимательской подсистемы (а такая доминанта, согласно общей экономической теории, должна ориентироваться на максимальную прибыль от приобретения и осуществления инновационных разработок).

Особой тенденцией в механизме функционирования региональной предпринимательской подсистемы занимает процесс минимизации трансакционных издержек, которое достижимо только при условии оптимизации экстернальных факторов функционирования данной подсистемы; на практике подобная оптимизация означает не что иное, как превращение производственного потенциала региональной предпринимательской подсистемы в производственный потенциал региональной экономики.

С точки зрения рыночной самоорганизации слабые конкурентные позиции российских регионов должны смениться их усилением в результате роста объема и качества предложения со стороны региональной предпринимательской подсистемы, которое характеризуется уже ощутимой конкурентоспособностью.

В итоге возникает противоречие, порожаемое именно ре-

ализацией возможностей региональной предпринимательской подсистемы, когда, с одной стороны, региональная предпринимательская подсистема выступает в форме конкурирующего предложения региональных услуг, а региональная непредпринимательская подсистема — монополизированным спросом на те же услуги.

Ускоренное формирование эффективной региональной предпринимательской подсистемы важно учитывать, что для этого необходимо, чтобы предпринимательский сектор стал реальным сектором региональной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кохановская И.И., Зиновьев А.Л. *К вопросу развития предпринимательства в регионе. — Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета. 2005. — С.15.*
2. Матвеева Л.Г. *Методологические оценки потенциала крупных корпораций в системе региональной экономики. // Экономический вестник РГУ. — №2. — 2005. — С. 93.*
3. Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р. *Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. — М.: Экономика, 2003. — С. 31.*
4. Щепакин М. *Предпринимательство в трансформирующихся и развивающихся общественно-экономических системах. — М.: Экономическая демократия. 2004, — С. 207.*
5. Попов Р. *Антикризисное управление. — М.: Высшая школа, 2006. — С. 160.*



*Г.И. Панаева
доктор экономических наук, профессор
проректор по научной работе
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ИНФРАСТРУКТУРА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ МАЛОМУ БИЗНЕСУ РЕГИОНА

В статье автором рассматриваются социально-экономические предпосылки функционирования малого предпринимательства в региональной экономике и факторы его развития. Исследованы различные модели формирования системы кредитования малых предприятий в зарубежных странах.

In this article the author considers social and economic preconditions of functioning of small business in regional economy and factors of its development. Various models of formation of system of crediting of small enterprises in foreign camps are investigated.

Ключевые слова: инфраструктура кредитования малого бизнеса региона, факторы внешней и внутренней среды, международный опыт формирования малых предприятий

Keywords: infrastructure of crediting of a small-scale business of region, factors of the external and internal environment, the international experience of formation of small enterprises

Переход экономики к рыночным отношениям опреде-

ляет необходимость осуществления организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Одним из важнейших направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого круга собственников является развитие малого предпринимательства и его ведущего субъекта – малых предприятий.

Анализ современного развития мировой экономики свидетельствует о том, что в развитых странах малые предприятия являются «краеугольным камнем развития» или «локомотивом» всех экономических процессов и основой для устойчивого развития народного хозяйства, как отрасли и сфера социальной экономической и политической жизни. Именно этот сектор играет доминирующую роль в экономике развитых стран и социально-экономической жизни общества: занятости трудоспособного населения (« 65%), производстве ВВП (>50%), доходах граждан

и бюджетах государства, взаимодействии с крупными и средними предприятиями.

Современное российское общество пережило чрезвычайно глубокий трансформационный кризис, последствия которого проявляется в политике, экономике, идеологии и других сферах жизни. Многие малые предприятия в силу неблагоприятных внешних условий и внутренних противоречий разорились, а подавляющее большинство малых предприятий функционирует сегодня в сфере торговли и услуг. Поэтому в течение последних лет в России малые предприятия развиваются темпами, недостаточными для удовлетворения потребностей экономики в ближайшем будущем. Россия существенно уступает развитым странам по этим показателям, малые предприятия производят лишь 10-12% ВВП, доля занятых на малых предприятиях составляет около 15% трудоспособного населения. Кроме того, за последние годы удельный вес малых предприятий в общем числе предприятий в России постоянно уменьшается. Основная причина сложившейся ситуации заключается в том, что на пути их развития имеется множество сдерживающих факторов: большая налоговая нагрузка и трудность составления отчетности, чрезмерные административные барьеры, слабая кредитно-финансовая и материально-имущественная поддержка, несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы, неэффективная инфраструктура поддержки и развития малых предприятий.

Эти данные, позволяют считать проблему дальнейшего функционирования и развития малых пред-

приятий в разряд самых актуальных на сегодняшний день.

В Федеральном законе от 14.06.95 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» дано определение малого предпринимательства, к которым относятся коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия): в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60 человек, в оптовой торговле — 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Хотя в самом законе ничего не сказано о финансовых показателях, определяющих принадлежность предприятий к малым, в качестве основного финансового индикатора возможно применение ограничения по годовому обороту в 15 млн. рублей, установленного в Налоговом кодексе и дающего тем, кто ему соответствует, право перехода на упрощенную систему налогообложения.

В мировой практике также не сложилось единого мнения относительно того, что же именно считать малым бизнесом. Общей тенденцией является использование комплексного критерия, включающего пороговую численность работников и критическое значение того или иного финансового показателя, устанавливаемые на разном уровне в зависимости от отрасли. При этом в США в качестве финансового критерия используется годовой доход, в Японии — размер уставного капитала, а в Европе и Канаде — размер годового оборота. Ограничения по численности, структуре и количеству отраслей, по которым производится выделение, существенно различаются от страны к стране.

В целях данного исследования нами была выбрана система критериев, разработанных с учетом мирового опыта Торгово-промышленной палатой (ТПП РФ). В соответствии с ней к сфере малого бизнеса относятся предприятия с численностью занятых до 50 человек и годовым объемом выручки до 40 млн. руб. Кроме того, совокупная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, общественных, благотворительных и религиозных организаций и объединений в уставном (складочном) капитале этих организаций не должна превышать 25%. Также это не могут быть кредитные организации, инвестиционные фонды, страховые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды, организации и индиви-

дуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом.

По уровню развития малого предпринимательства специалисты иногда судят о способности страны и регионов приспособиться к меняющейся экономической обстановке. Эффективность региональной организации малого бизнеса зависит от внешних и внутренних факторов развития региона, под которыми понимаются причины или «движущие силы» этого процесса. Если внешние факторы определяют необходимые условия для осуществления развития малого бизнеса в регионе, то внутренние — эффективность деятельности по созданию и сохранению благоприятных условий для малого бизнеса. Если регулирование внешних «движущих сил» регионального развития малого бизнеса относится, в большей степени, к компетенции надрегиональных органов власти, то наиболее эффективное управление внутренними факторами осуществляется на региональном уровне

Компоненты регионального развития, объединенные в блоки подсистем, представляют собой отдельные составляющие его потенциала: природно-ресурсного, экономического, социально-демографического, институционального, научного и инфраструктурного. Факторы, определяющие региональную организацию малого бизнеса, были сгруппированы нами по критерию их отношения к слагаемым потенциала регионального развития.

В современных российских условиях основными факторами, определяющими организацию малого бизнеса в регионе, являются:

1) экономические факторы: состояние экономической конъюнктуры в регионе, наличие и состояние крупных предприятий;

2) социокультурные факторы: традиции, характерные для данного региона и выражающиеся в отношении населения к институтам частной собственности, предпринимательства, профессиональный уровень кадров, образовательный уровень населения;

3) инфраструктурные факторы: состояние транспортной инфраструктуры, средств связи и информации, инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, банковской сети;

4) инновационные факторы, поскольку высокий уровень инноваций свидетельствует о более развитом бизнесе.

Главным фактором развития экономики региона могут быть лишь внутренние ресурсы, так как внешние (например, иностранные инвестиции) сдерживаются нестабильностью в регионе. Для мобилизации этих ресурсов органам власти необходимо способствовать развитию в регионе малого бизнеса, дающего быструю отдачу от вложений, внутрирегиональной интеграции, привлечению внебюджетных источников финансирования.

Посредством малого предприятия определяется устойчивое эффективное развитие экономики с учетом факторов внешней и внутренней среды. Факторы внешней среды оказывают прямое или косвенное влияние на хозяйственно-финансовую деятельность предприятия и действуют за ее пределами. Поэтому в деле обеспечения устойчивости своего функционирования регионы должны оперативно реагировать на изменение

внешней среды и принимать эффективные решения. К числу внутренних факторов, которые оказывают значительное влияние на эффективность и достижение экономической устойчивости, относятся ее организационная структура, состав и квалификация персонала, организация труда и методы управления, состояние материально-технической базы и технология.

Международная практика обеспечения финансовой инфраструктуры кооперативного кредита. Опыт развитых стран свидетельствует, что для появления и стабильного развития финансовой инфраструктуры кооперативного кредита необходимым условием является активная государственная политика. И именно она зачастую и определяет те схемы финансирования, которые становятся традиционными для той или иной национальной экономической системы. На сегодняшний день в развитых странах сложилось два основных пути формирования системы кооперации финансов – германская и американская. По германской системе, предполагающей государственное финансирование частных финансовых институтов, осуществляющих кредитование малого бизнеса, работают в основном международные финансовые организации. По американской схеме, предполагающей прямую поддержку непосредственно за счет государственных средств и независимое сосуществование государственного и кооперативного финансирования, в настоящее время действует большинство развитых стран.

Европейская (германская) модель предполагает, прежде всего, не только и не столько прямое финансирование малого бизнеса, осуществ-

вляемое посредством кредитов и субсидий, сколько стимулирование микрофинансирования путем предоставления средств финансовым институтам, работающим с малым бизнесом.

Необходимость создания подобной системы была обусловлена тем наследием, которое оставила коммунистическая власть в ГДР. Подтянуть экономически более отсталый регион до уровня развития ФРГ была призвана система микрофинансирования, ядром которой была и остается KfW Group. Эта финансовая группа на 80% принадлежит правительству Германии. Она одновременно является и аналогом местного банка развития, и агентством по финансированию экспорта, и кредитной организацией, специализирующейся на финансировании более 3 млн. малых предприятий Германии.

Предоставление кредитов в рамках государственных программ осуществляется по единым и ясным для всех правилам в соответствии с обычными принципами банковского кредитования, т.е. кредиты выдаются только кредитоспособным клиентам, без какого-либо предпочтения отдельным заявителям. Заявки на получение кредитов подаются в немецкие коммерческие банки, которые занимаются выдачей кредитов и дальнейшей работой с клиентами. Коммерческие банки заключают с государственным банком, KfW, договор о рефинансировании кредитов, в соответствии с которым берут на себя обязательство по возврату предоставленных им средств. Государственный банк переводит деньги коммерческим банкам, а те, в свою очередь, предоставляют кредиты малым и средним

предприятиям. Коммерческий банк заключает с предпринимателем кредитный договор, в котором указывается цель получения кредита, оговоренная в договоре о рефинансировании с государственным банком. Выплаты предпринимателем по процентам и по основному кредиту переводятся коммерческим банком государственному. Коммерческие банки при этом берут на себя ответственность от 50 до 100 процентов за возврат предоставленных кредитов. За услуги по реализации льготных кредитов коммерческие банки получают маржу.

Кроме финансовой помощи государство также оказывает и серьезную информационную поддержку через организацию экономических и технических консультаций для начинающих предпринимателей и для существующих малых предприятий.

Американская система финансирования малого предпринимательства предполагает альтернативное независимое существование частного и государственного финансирования малого бизнеса. При этом государственное вмешательство в финансовую инфраструктуру для малых предприятий характеризуется, помимо непосредственного установления критериев малого бизнеса, прямым финансированием и поддержкой малых предприятий. С этими целями более 50 лет назад и была создана Администрация Малого Бизнеса США (SBA). По всей стране действуют филиалы SBA, различные межрегиональные подразделения и около 1000 местных центров (SBDCs - Small Business Development Centers), финансирование которых осуществляет федеральное правительство. Такие

центры оказывают множество разнообразных услуг, связанных с конкретными проектами в самых различных сферах (от бизнеса на дому до международной торговли; от технического содействия до квалифицированного бизнес-анализа и оформления заявок на получение кредитов). В рамках SBA ежегодно обновляются и развиваются действующие программы, создаются новые направления. Сегодня их количество почти достигло пятидесяти. Каждая программа всегда имеет свои конкретные цели, клиентов, сегмент реализации, условия участия. Наиболее известные из них - «7а» и «504».

Совместно с Министерством торговли SBA создала Центры содействия экспорту, кредитующие экспортные операции малого бизнеса. Одним из направлений деятельности SBA является информационная поддержка и обучение предпринимателей. К этому направлению относится деятельность групп SCORE, работающих при SBA и объединяющих свыше 10 тыс. бывших и нынешних руководителей и владельцев небольших предприятий. Почти в 400 филиалах этих групп проходят различные тренинги, курсы. В рамках этого направления особую группу представляют Центры женщин-предпринимателей (WBCs), специализирующиеся на подготовке бизнес-леди к управлению малым бизнесом (количество таких центров сегодня превысило 90). Деятельность SBA финансируется Федеральным Правительством. Большая часть средств предназначена для кредитования традиционных, отработанных за многие годы программ развития малого бизнеса («7а»). Блок программ, направлен-

ных на модернизацию предприятий («504»), в части финансирования составляет менее четверти бюджета, при этом основные затраты составляет не стоимость предоставляемых услуг, а помощь в приобретении оборудования, осуществлении строительства по наиболее низким расценкам. На микрокредитование, являющееся чаще всего неприбыльным, отводится незначительная доля бюджета.

Деятельность SBA приносит не только опосредованные выгоды в виде увеличения ВВП, но и прибыль, даже несмотря на то что 85% клиентов, обслуживаемых SBA, разоряются уже через год.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России. — М., 2007 — 24 с.
2. Евдокимов П., Матрусов С. и др. Исследование проблем в сфере малого предпринимательства, возникающих при присоединении Российской Федерации к всемирной торговой организации. — М.: Бизнес-тезаурус, 2007. — 188 с.
3. Климов С.М., Маценович И.Л., Хогачек А.М. Государственное регулирование региона. — СПб: 2005. — 145 с.
4. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы // Аналитический сборник. — М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2006. — 160 с.
5. Малое предпринимательство // Регионы России. Стат. сборник. — Т.2. — М., 2007.
6. Омаров М., Светлорусова Т. Государственная поддержка аграрного сектора экономики // АПК: экономика, управление. — 2006 — №6. — С. 7



*В.Н. Рябов
кандидат экономических наук, доцент
Ставропольского государственного университета,
г. Ставрополь*

ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Охарактеризованы требования политико-правового обеспечения экономической безопасности с целью проведения сравнительного анализа социально-экономического положения регионов. Обобщены научно-методические подходы обеспечения региональной экономической безопасности как результат синтеза классических взглядов на процессы реализации экономической политики, современных взглядов на экономические преобразования и механизмы регулирования социально-экономических процессов. С целью перспектив развития Южного федерального округа целесообразно на этапе депрессивного развития Северного Кавказа обратиться к системе принципов государственного регулирования регионального развития с учетом сложившейся специфики хозяйственно-бытовых стереотипов кавказских народов.

Requirements of politics-legal supplying of economical safety for execution of comparative analysis of socio economic situation of regions are characterized. Scientific-methodical approaches of supplying of regional economical safety as result of syn-

thesis of classical looks at processes of realisation of economical policy, modern looks at economical transformations and the mechanisms of regulation of socio economic processes are integrated. For the development prospects of Southern federal area expediently at stage depressive development of Northern Caucasus to approach the system of principles of state regulation of regional development in view of developed specific features of industrial and household stereotypes of Caucasian peoples.

Ключевые слова: политика, право, безопасность, угроза, конкурентность, институционализм, мониторинг, концептуализм, технологизация.

Keywords: policy, right, safety, threat, monitoring, conceptualism, technologisation.

Стратегией и ядром социально - технологических, юридико - институциональных, экономико - институциональных инициатив современного трансформирующегося российского общества со всей очевидностью стали выступать поиски адекватного его цивили-

зационной специфике способа преобразования в качественно новый тип. При этом наращивание инновационного потенциала объективно требует решительного отказа от концепции механического импорта рыночных институциональных структур и координационных механизмов, которые сформировались на иной политико-правовой основе, используемой в качестве универсального средства решения проблем институционального структурирования и концептуально-правового обеспечения национального типа экономической безопасности. Свидетельством тому является разразившийся мировой финансово-экономический кризис, повышение цен на потребительском рынке, нерешение демографических проблем, моральное и физическое устаревание основных (материальных и нематериальных) фондов и как следствие возникновение проблем ЖКХ, недружественные «выпады» западных государств по отношению к России в связи с конфликтом между Грузией с одной стороны и Южной Осетией и Абхазией — с другой.

Такая интерпретация проблем сегодняшнего дня не предполагает, в свою очередь, реанимации ошибочных и устаревших стереотипов планового регулирования системы обеспечения экономической безопасности, как на федеральном, так и региональном уровне. Речь здесь идет о поиске эффективных мер противодействия разрушительным тенденциям как институционально не регулируемой спонтанности функционирования хозяйствующих субъектов, так и абсолютизации

институционально-технологических регулятивных ограничений стихии экономического функционирования от бизнес-единиц и институциональных конгломератов на Северном Кавказе.

Современные формы институционализации, концептуализации и технологизации правового обеспечения экономической безопасности включают в себя адогматическое оперирование в рамках «фритредерской» и «протекционистской» парадигм на основе институционально-технологического опыта, приобретенного регионами мира, вошедшими в число классических примеров эффективного инновационализма [3. С. 29].

Постоянный рост исследовательского и практического интереса к концептуально-правовым и институциональным интерпретациям экономической безопасности, юридическим механизмам ее обеспечения в Российской Федерации объясняется следующими причинами [1. С. 55]:

- сформировавшимся комплексом угроз национальной безопасности, то есть политической, экономической, социальной, экологической, конфессиональной целостности, самосохранению государства;
- решающей ролью экономической составляющей в комплексе угроз национальной безопасности уже в начальной фазе его генезиса, закрепившего понятие — экономические основы экономической безопасности государственного суверенитета.

Механизм построения субъектов экономической безопасности основан на переработке преце-

дентов, формирующей оптимально действенный и в своей совокупности достаточно совершенный механизм обнаружения и фиксации неких отдельных фактов угроз или воздействия деструктивных факторов. Последовательное рассмотрение вопросов становления системы экономической безопасности России и на Северном Кавказе в прецедентно формируемых решениях определенных государственных органов с обязательным прохождением соответствующих процедур в органах представительной и исполнительной, а в некоторых случаях — и судебной власти, может служить важным аргументом в пользу прецедентного характера исследуемого механизма.

Исходя из этого, экономическая безопасность трактуется как фундаментальное понятие, отражающее соответствующую действующему законодательству адекватную систему правовых мер, направленных на обеспечение функционирования и воспроизводства экономических субъектов всех уровней, которые связаны с совокупностью мер защиты данных субъектов; предотвращение и пресечение несанкционированных и незаконных вторжений и посягательств по отношению к деятельности и интересам данных субъектов в правовой сфере, а также активно влияющих на безопасность во всех прочих областях и сферах их функционирования.

Экономическая безопасность, независимо от того, каким субъектом и на каком уровне она осуществляется, всегда должна иметь непосредственный «выход» на экономическую безопасность членов

общества и каждую личность. Реальный уровень экономической безопасности личности является единственно верным критерием ее состояния в рамках самого общества.

В ходе анализа отечественного законодательства в области обеспечения гражданских прав и свобод обосновывается, что «естественные права человека», каждой личности являются отнюдь не максимумом и идеалом, как это утверждается вестернизированными идеологиями, а предельным минимумом в наборе человеческих прав. Максимум же прав должен предоставляться, и в настоящий момент предоставляется, не международным, а национальным законодательством. Проблема состоит в том, чтобы через реализацию намеченных российских национальных проектов привести этот набор прав и свобод в соответствие с конкретными запросами личности. Данный максимум прав в своем законодательном и реальном экономическом выражении служит достаточно точным индикатором уровня правового обеспечения экономической безопасности личности в той или иной стране.

Система стратегических государственных мер в области экономической безопасности предусматривает [2. С. 44]:

- адекватные характеристики внешних и внутренних угроз экономической безопасности Российской Федерации и мониторинг факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы государства;
- выявление адекватных критериев и параметров, характеризующих

национальные интересы в области экономики и отвечающих требованиям экономической безопасности страны;

- проведение адекватной экономической политики, институциональных преобразований, создание необходимых механизмов, устраняющих или «смягчающих» воздействие указанных факторов.

Отрицательными факторами, влияющими на состояние экономической безопасности России, очевидно, являются:

- сокращение исследований на стратегически важных направлениях научно-технического развития;
- отток за рубеж специалистов и интеллектуальной собственности;
- деградация наукоемких производств;
- усиление внешней технологической зависимости и некоторое снижение уровня обороноспособности, выразившейся в недостаточной оснащенности новыми видами вооружений и военной техники.

Кризисные ситуации может быть вызвана деструктивным влиянием одного фактора или сформироваться под воздействием ряда факторов, каждый из которых может и не достигать критической величины [4. С. 605].

В этой связи отмечается, что переход к высокоэффективной и социально ориентированной рыночной экономике должен осуществляться путем постепенного формирования оптимальных политико-правовых механизмов организации производства и распределения товаров и услуг в целях максимально возможного роста благосостояния обще-

ства и каждого гражданина.

В политико-правовом контексте первоочередными становятся задачи, направленные на устранение деформаций в структуре российской экономики, достижение опережающего роста производства наукоемкой продукции и продукции высокой степени переработки, поддержку отраслей, составляющих основу расширенного воспроизводства, обеспечение занятости населения. Существенное значение при этом имеют: усиление государственной поддержки инвестиционной и инновационной активности; принятие мер по созданию устойчивой банковской системы, отвечающей интересам отечественной экономики; облегчение доступа предприятий к долгосрочным кредитам на финансирование капитальных вложений; оказание реальной государственной поддержки целевых программ структурной перестройки промышленности.

Выполнение основных задач развития Южного федерального округа вообще и Северного Кавказа, в частности неотделимо от принципов государственного регулирования регионального развития, которыми выступают:

- государственная и территориальная целостность Российской Федерации;
- единство системы государственной власти Российской Федерации; равноправие субъектов РФ;
- согласованность интересов Российской Федерации, ее субъектов и органов местного самоуправления;
- разграничение предметов ведения и полномочий между органами

государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти ее субъектов;

- самостоятельность осуществления полномочий органами государственной власти субъектов РФ вне пределов ведения Федерации.

При разработке и реализации механизмов регулирования регионального развития должны учитываться и интересы органов местного самоуправления, обеспечиваться их участие в данном процессе. Система экономической безопасности Северного Кавказа требует как законодательной, понятийной и терминологической, так и нормативно-практической полной политико-правовой определенности.

Поэтому для формирования системы экономической безопасности на Северном Кавказе главным условием является скорейшее принятие в качестве полноправных федеральных законов законопроектов «Об основах государственного регулирования регионального развития в РФ» и «О федеральных целевых программах регионального развития» с соответствующими уточнениями, в том числе с введением в один из законов новой статьи, нормативно точно формулирующей понятие региональной экономической безопасности и в общем виде определяющей систему мер по обеспечению экономической безопасности региона. При подготовке данной части закона могут быть использованы и ранее исследованные теоретические разработки на научном и практическом уровне.

Понятие региональной экономической безопасности рассматривается как адекватная система

мер, обеспечивающих юридическую защищенность того или иного региона в экономической сфере, предохраняющая его от несанкционированного деструктивного воздействия (действия угроз), позволяющая осуществлять внутреннее и внешнее воспроизводство экономики Северного Кавказа.

Региональная социально-правовая конгруэнтность экономической безопасности означает, что на региональном уровне, в качестве основной составляющей которого может выступать субъект Российской Федерации, все основные характеристики экономической безопасности, а именно – сущность, система, механизм, модель, направления, элементы, сферы, области и все существенные ее определения: деструктивные факторы (угрозы), границы, структура, формы, схемы деятельности, формы деятельности, факторы, сложность, уровень и степень обеспечения, понятия защиты и обеспечения, оперативного управления, источника угрозы, формы обеспечения. Региональная конгруэнтная фрагментарность определяет самый различный объем представлений той или иной внутренней составляющей экономической безопасности в зависимости от его географического, экономического, социального, политического положения и других особенностей [5. С. 6].

Любой региональный институт, в том числе и региональные политико-правовые, обеспечивающие экономическую безопасность, можно интерпретировать как отличающуюся особой целостной замкнутостью институционально-

правовую форму, обуславливающую выполнение отдельной или ряда родственных общественно полезных функций, реализацию конкретных социальных целей и задач в какой-либо области общественной жизни.

Таким образом, институционально-правовая система обеспечения экономической безопасности регионов связана, прежде всего, с представительством различных структур на уровне округов и отдельных субъектов РФ со стороны федеральных органов власти, а также структурами органов власти этих субъектов, выполняющими различные аналогичные федеральным функции либо уполномоченные от имени федеральных органов на выполнение определенных функций по обеспечению экономической безопасности.

В отношении возникновения и действия угроз вряд ли уместно вести речь об их социально-правовых аспектах на федеральном и региональном уровнях. Скорее, здесь можно признавать частичную общность угроз применительно к данным уровням.

Региональной угрозой экономической безопасности, по существу, будет являться временная или постоянная возможность деструктивного воздействия на экономическую систему регионального субъекта экономической безопасности. Источником угрозы в этом случае окажется субъект особо опасного и вредоносного внешнего или внутреннего воздействия на региональную систему экономической безопасности, в результате которого в данной системе произошла или мо-

жет возникнуть чрезвычайная ситуация, существенно ее деформирующая.

Экономическая система региональной безопасности должна включать в себя комплекс мер, препятствующих возникновению и реализации угроз региональной экономике в целом, экономического положения жителей и хозяйствующих субъектов региона. В качестве адекватных мер и механизмов нормативной политики, касающихся обеспечения экономической безопасности регионов, выделяются следующие:

- мониторинг в виде оперативной информационно-аналитической системы наблюдений за динамикой показателей безопасности региональной экономики на основе анализа конкретных количественных значений индикаторов экономической безопасности, еще требующих своей разработки;
- создание критериев и параметров («пороговых значений») экономической безопасности применительно к каждому региону Российской Федерации, в том числе и Северному Кавказу, выход за пределы которых с необходимостью вызывает угрозу экономической безопасности региона.

Итак, на основе сформулированных региональных интересов в области экономики, соотносенных с интересами других регионов страны, критериев и параметров их экономической безопасности на уровне законодательства субъектов Федерации должен определяться ряд мер и механизмов реализации экономической политики в направлении обеспечения экономической

безопасности региона. Указанные меры и механизмы необходимы в тех случаях, когда фактические или прогнозируемые параметры экономического развития региона отклоняются от «пороговых значений» его экономической безопасности. Выход Северного Кавказа из зоны опасности возможен путем введения и реализации комплекса государственно-правовых мер по преодолению или недопущению возникновения угроз экономической безопасности региона, формированию региональных бюджетов с точки зрения обеспечения их экономической безопасности, а также координации работы в области экономической безопасности региональных органов законодательной и исполнительной власти. При этом следует учесть что, субъекты Российской Федерации, расположенных на Северном Кавказе, отличающихся выраженным депрессивным характером, за исключением Ростовской области и Краснодарского края, главным недостатком в регулировании обеспечения экономической безопасности считает-

ся, что при формировании системы мер борьбы с угрозами на государственном федеральном уровне недостаточное внимание уделяется специфике Северо-Кавказского региона, в частности сложившимся хозяйственно-бытовым стереотипам кавказских народов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Напалкова И.Г. Экономическая безопасность: институционально-правовой анализ: – Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2006.*
2. *Полынев А.О. Межрегиональная экономическая дифференциация: Методология анализа и государственного регулирования. – М.: Эдиториал УРСС, 2005.*
3. *Похомова Н.Н. Основы теории корпоративных отношений. – Екатеринбург: Налоги и финансовое право, 2004.*
4. *Экономическая безопасность России: Учебник /Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005.*
5. *Panorama of EU Industry. – Vol. 1. – Brussels; Luxembourg, 2004. – P 1-6.*



Е.М. Петрова
кандидат экономических наук, доцент
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ

В статье рассматриваются теоретические и практические подходы к внедрению методов управления и бюджетирования по результатам на региональном и муниципальном уровнях в контексте происходящих в стране административной и бюджетной реформ. Методы управления по целям и результатам создают основу для совершенствования бюджетного процесса и повышения эффективности бюджетных расходов. Переход к программно-целевому методу в управлении бюджетными расходами потребует совершенствования организационно-функциональной структуры исполнительных органов власти.

Theoretical and practical approaches to the introduction of management methods and budgetings by the results at the regional and municipal levels in a context of administrative and budgetary reforms taking place in the country are considered. Management methods on the aims and results create a basis for of budgetary process perfection and the on-budget expenditures efficiency. Transition to a program-target method in on-budget expenditures management will demand

the perfection of organizational-functional structure of executive powers.

Ключевые слова: управление по результатам; бюджетирование, ориентированное на результат; программно-целевой метод в управлении

Keywords: management by results; the budgeting focused on result; a program-target method in management

В результате проводимых в нашей стране административной и бюджетной реформ должна быть создана гибкая и компактная система управления, отвечающая современным требованиям развития общества и государства. Органы государственного и муниципального управления должны определять цели общества, формировать программы его развития и благоустройства общественной среды и нести ответственность за их реализацию. Деятельность этих органов оценивается с точки зрения удовлетворенности населения полученными услугами и измеряется прежде всего показателями социальной ре-

зультативности. Как показывает зарубежный опыт, ориентированность на результат становится общим принципом государственного и муниципального управления в современных развитых демократических обществах.

Методы управления по целям и результатам создают прочную основу для совершенствования бюджетного процесса и повышения эффективности бюджетных расходов. Управление по целям и результатам позволяет оценить экономическую и социальную эффективность предоставления государственных и муниципальных услуг, сравнить различные варианты осуществления бюджетных расходов и выбрать наиболее эффективный из них, повысить прозрачность и подотчетность органов власти общественности. Обращение непосредственно к общественному мнению позволяет более точно оценить спрос на услуги и удовлетворенность качеством услуг. На основании сравнения показателей результатов, полученных при мониторинге, с заданными целевыми значениями могут приниматься решения по оперативному контролю за реализацией программ.

В настоящее время важнейшим направлением в реформировании управления бюджетными расходами в нашей стране является внедрение в бюджетный процесс механизмов стратегического планирования и бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Это предусматривает такое построение бюджетного процесса, при котором планирование и расходование бюджетных средств осуществляются на основании информации о результатах деятельности структурных еди-

ниц бюджетного сектора – органов власти и получателей бюджетных средств. В самом общем виде бюджетирование по результатам можно определить как систему формирования и исполнения бюджета органа власти, отражающую взаимосвязь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами (оказанными бюджетными услугами).

Такой подход существенно отличается от действующих принципов устройства бюджетного процесса, когда основой для бюджетного планирования и расходования средств является постатейное рассмотрение сметы расходов в разных ее вариациях. Это не означает, что в условиях сметного финансирования в принципе не достигаются общественно значимые результаты. Однако применение механизмов бюджетирования, ориентированного на результат, позволяет осуществлять более эффективный контроль за расходованием бюджетных средств не с точки зрения их целевого или нецелевого использования, а применительно к результатам деятельности структурных единиц государственного и муниципального сектора и органов власти в целом. Главными недостатками системы постатейного бюджетирования являются отсутствие системы оценки результативности и эффективности бюджетных расходов, а также низкий уровень ответственности и инициативности нижнего звена государственного (муниципального) управления, отсутствие заинтересованности в экономии средств.

Бюджетирование, ориентированное на результат, позволяет органам управления:

- установить взаимосвязь между

бюджетными расходами и достигнутыми результатами;

- контролировать ход реализации программ и расходование бюджетных средств;
- повысить обоснованность бюджетных расходов;
- более эффективно распределить бюджетные средства между конкурирующими статьями расходов в соответствии с приоритетами государственной политики;
- повысить прозрачность и понятность бюджета, что способствует привлечению инвесторов и повышению доверия населения, предпринимателей и инвесторов к органам местного самоуправления.

Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, требует изменения всех других стадий бюджетного процесса — исполнения бюджета, учета, контроля и отчетности. Бюджетирование по результатам дает возможность оценивать исполнение бюджета не только по тому, в какой степени были исполнены бюджетные статьи, но и по тому, в какой мере были выполнены изначально поставленные цели и задачи.

Переход от сметного финансирования к новым формам распределения бюджетных средств должен осуществляться в тесной взаимосвязи с разработкой и внедрением новых методов контроля, новой эффективной системы отчетности, включающей в себя не только финансовую отчетность, но и отчетность о конечных результатах деятельности распорядителей и получателей бюджетных средств. При переходе к целевому бюджетированию объектом контроля становится не целевое использование бюджетных ресурсов, а результаты, полу-

ченные по итогам реализованных мероприятий, финансируемых из бюджета.

Несмотря на единство основополагающих принципов и подходов к системе управления расходами в рамках бюджетирования, ориентированного на результат, в каждой стране, имеющей опыт соответствующего внедрения, имеется свой набор методик, процедур, инструментов. По оценкам специалистов, в России сложились благоприятные условия для успешного внедрения принципов БОР, что позволит выйти на достойные позиции среди стран с передовыми методами управления общественными финансами.

Во-первых, к настоящему времени в нашей стране заложены основы сбалансированности бюджетной системы и сделаны решительные шаги по разграничению расходных обязательств между федеральными, региональными и местными органами власти.

Во-вторых, в созданной нормативной и правовой базе бюджетного процесса, и прежде всего в Бюджетном кодексе, предусмотрены существенные элементы как бюджетирования по целям и результатам, так и среднесрочного бюджетирования. Были внедрены элементы среднесрочного финансового планирования с распределением ресурсов «сверху вниз» в рамках жестких бюджетных ограничений. Завершен переход к казначейскому обслуживанию исполнения федерального бюджета. Упорядочена система финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

В-третьих, отдельные элементы бюджетирования по целям и результатам применяются в россий-

ской практике в последние годы. Накоплен значительный опыт разработки и реализации федеральных целевых программ, являющихся действующим элементом целевого программного планирования. Впервые основой формирования бюджета в 2007 году стали четко заданные цели и приоритеты государственной политики, а расходы федерального бюджета увязаны с конкретными и измеримыми результатами деятельности федеральных органов исполнительной власти.

Как показывает анализ, бюджетирование, ориентированное на результат, активно внедряется в управление финансами на федеральном уровне в России. По его применению работа ведется во многих субъектах Российской Федерации. Отдельные элементы этого подхода уже применяются в муниципальных образованиях. Однако в большинстве случаев отношение муниципальных и региональных властей к оптимизации бюджетных расходов можно охарактеризовать как выжидательное. Муниципальные образования в основном ограничиваются попытками внедрения технологий мониторинга.

Государственное стимулирование внедрения методов БОР в бюджетный процесс на муниципальном и региональном уровнях осуществляется через разработку методик перехода к БОР, показателей результативности для регионов и муниципалитетов, внесение изменений в бюджетное законодательство, стимулирующих переход к БОР, финансовое поощрение успешного внедрения методов БОР в регионах и муниципалитетах. В целях активизации содействия реформированию бюджетной сферы

и бюджетного процесса, стимулирования экономических реформ в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях Министерство финансов РФ на конкурсной основе распределяет субсидии из Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов среди регионов и городов, осуществляющих программы реформирования.

Вместе с тем, существует опасность того, что преобразования будут носить формальный характер, так как показатели результатов устанавливаются регионами и муниципалитетами под давлением вышестоящих органов власти и используются не для самооценки, а для отчета. Управление по результатам может быть полностью реализовано в демократических условиях, когда органы власти будут прежде всего ориентироваться на удовлетворение потребностей населения. Сегодня органы власти продолжают оставаться закрытыми для населения. Гражданское общество по-прежнему слабо и не проявляет интереса к вопросам повышения эффективности власти. Руководителям органов власти и управления не приходится доказывать избирателям эффективность своей деятельности, поэтому у них нет стимулов внедрять методы контроля за результатами бюджетных расходов, проводить независимые аудиторские проверки и оценивать эффективность проектов.

Важнейшим внутренним стимулом для регионов и муниципалитетов к внедрению новых эффективных технологий управления финансами и исполнения бюджетных обязательств является необходимость сокращения бюджетных

расходов. Однако действующие принципы формирования бюджетов и межбюджетных отношений подрывают стимулы к экономии бюджетных средств за счет эффективного менеджмента. Концентрация налоговых доходов в федеральном бюджете, увеличение доли трансфертов в доходной части бюджетов снижают уровень самостоятельности и блокируют инициативу в принятии решений, в первую очередь на муниципальном уровне. Экономия средств за счет более совершенного управления приведет к соответствующему сокращению бюджетных субсидий в следующем бюджетном году. Новые технологии бюджетирования станут востребованными лишь при условии увеличения финансовой самостоятельности муниципалитетов и регионов.

Кроме того, попытки внедрения новых методов управления по результатам сталкиваются с серьезными кадровыми проблемами и отсутствием организационной культуры, которая необходима для внедрения новых методов бюджетирования.

Несмотря на очевидные преимущества рассматриваемого подхода к управлению бюджетными расходами, внедрение системы БОР на региональном и муниципальном уровне связано с рядом проблем. К наиболее сложным проблемам относятся выработка целей (результатов) для всех распорядителей бюджетных средств, методика оценки качества достижения результата, создание и контроль системы основных бюджетных ограничений (предельный уровень какого-то бюджетного показателя), сложность изучения мнения населения о предоставляемых бюджетных услугах.

Одним из самых сложных мо-

ментов в практике внедрения БОР является оценка стоимости услуг и программ. Сформулировав цели и задачи, субъекты бюджетного планирования должны разработать программы, направленные на их достижение. Программы представляют собой комплекс мероприятий, необходимых для достижения запланированных результатов. Расходы на осуществление этих мероприятий должны включать в себя не только все прямые расходы на предоставление услуг и реализацию программ, но и расходы на администрирование программ, капитальные расходы, расходы на мониторинг реализации программ и др.

Как показывает практика, несовершенная система учета, существующая в бюджетных учреждениях, затрудняет расчеты стоимости услуг и программ для перехода к БОР. Проблема заключается в отсутствии системы отдельного учета стоимости отдельных услуг и программ. Учет затрат осуществляется не по услугам, а по статьям расходов: отдельно учитывается заработная плата сотрудников, занимающихся предоставлением услуг, отдельно — расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг учреждения и т.д. Поэтому для расчета полной стоимости отдельной услуги придется выбирать обоснованный метод распределения косвенных расходов между различными видами услуг и определять долю расходов, затраченных на предоставление отдельных услуг.

Опыт других стран свидетельствует о том, что для успеха реформ в государственном секторе одних только организационных или процедурных изменений недостаточно. Для повышения эффективности

работы государственных учреждений необходимо изменить поведение государственных служащих. В ходе реформирования бюджетного процесса важна внутренняя заинтересованность у бюджетополучателей в повышении эффективности использования бюджетных средств, достижении результатов и т. д. Стимулы могут носить как финансовый, так и нефинансовый характер. Традиционными методами финансового стимулирования являются установление связи заработной платы с показателями работы, премирование организаций и отдельных сотрудников за высокие показатели работы или сокращение финансирования в случае получения низких результатов и др. На начальных этапах бюджетных реформ рекомендуется использовать нефинансовые стимулы: расширение полномочий администраторов бюджетных средств в распоряжении бюджетными средствами, введение системы аттестации персонала на основе результатов работы и т. д.

Разработка государственных и муниципальных стандартов качества бюджетных услуг является ключевой задачей при реформировании бюджетных расходов. Стандарты государственных (муниципальных) услуг устанавливают качество бюджетных услуг, которые потребитель имеет право получить безвозмездно, за счет бюджетных средств. Они служат обеспечению социальной справедливости и помогают избежать излишних бюджетных расходов, связанных с оплатой услуг, предоставленных сверх стандартного уровня. Стандарт качества необходим для разработки нормативов финансирования, внедрения социальных субсидий, государственных

и муниципальных заданий, государственного и муниципального заказа в социальной сфере, привлечения частных организаций к предоставлению услуг.

Вместе с тем, введение стандартов вызывает проблемы, связанные со значительными различиями в уровне оснащенности бюджетных учреждений, квалификации и опыте персонала и других факторах, объективно влияющих на качество услуг. Установление стандарта на низком уровне приведет к тому, что нормативы финансирования будут недостаточны для того, чтобы современно оснащенные учреждения (например, детский сад с бассейном) смогли полностью реализовать свои возможности. Высокие стандарты качества не позволят привлечь к оказанию услуг организации, не повысившие уровень оснащенности, что в свою очередь может привести к дефициту услуг. Эта проблема может быть решена, если установить стандарт на невысоком уровне, а потребителям предложить доплачивать за услуги более высокого качества. Также можно использовать целевые потребительские субсидии. Однако спрос на услуги повышенного качества может оказаться недостаточным для необходимой загрузки учреждения. Кроме того, во многих случаях граждане имеют право на получение услуг по месту жительства. В этом случае придется установить несколько стандартов услуги. В сложных случаях при внедрении стандартов и переходе на нормативное финансирование может потребоваться переходный период.

Важнейшим вопросом при определении перспектив внедрения механизмов бюджетирования по ре-

зультатам являются сроки и этапы внедрения. Возможны два варианта внедрения БОР на региональном и муниципальном уровнях.

Вариант 1. Поэтапный переход к программно-целевым принципам построения бюджетного процесса всех ведомств.

Вариант 2. Комплексная реформа бюджетного процесса в нескольких пилотных (отраслевых) ведомствах, постепенный охват прочих органов управления.

Реформы осуществляются под руководством финансового органа, который готовит пакет документов, содержащий инструкции. Выполнение требований должно обеспечивать ведомствам свободное распоряжение выделенными им ресурсами.

Практика показывает, что субъекты Федерации и муниципальные образования с более высокой бюджетной обеспеченностью чаще выбирают первый вариант, менее обеспеченные – предпочитают осуществлять переход к программно-целевым принципам построения бюджетного процесса сначала в одном или нескольких отраслевых ведомствах, имеющих самую большую долю расходов в бюджете, наиболее высококвалифицированные кадры и т.д. Это отодвигает сроки внедрения методов БОР в бюджетный процесс, но позволяет избежать чрезмерных затрат и дорогостоящих ошибок.

При внедрении БОР на региональном и местном уровнях необходимо учитывать, что сроки реализации реформы бюджетного процесса должны быть увязаны со сроками проведения других реформ в РФ. Реализацию реформы бюджетного процесса на муниципальном уровне

целесообразно увязать с реализацией реформы местного самоуправления. Однако реформа бюджетного процесса на муниципальном уровне не может происходить без соответствующих изменений на региональном уровне.

Постепенный переход к программно-целевой системе управления расходами на региональном и местном уровнях потребует совершенствования организационно-функциональной структуры исполнительных органов власти. Существующей в регионах и муниципалитетах структуре органов власти присущи некоторые системные недостатки, затрудняющие внедрение контроля за результатами деятельности. Основным из этих недостатков можно считать то, что многие субъекты управления являются одновременно и заказчиками услуг и защитниками интересов работников бюджетных учреждений данной сферы. Поэтому орган, ответственный за отраслевую политику в регионе, не заинтересован в мероприятиях, которые приводят к сокращению штатной численности и повышению интенсивности труда. Данный субъект управления может быть ориентирован на высокое качество бюджетных услуг на территории региона, но вряд ли проявит заинтересованность в установлении взаимосвязи между качеством бюджетных услуг и расходами на их предоставление.

Таким образом, особенностью внедрения методов управления и бюджетирования по результатам на региональном и местном уровнях, помимо прочего, является необходимость реорганизации структуры органов исполнительной власти и создания структуры, нацеленной

на результат, с четко выделенными центрами ответственности.

Внедрение программно-целевого метода в управлении — многолетний итеративный процесс, в ходе которого методы планирования социально-экономических результатов деятельности министерств и ведомств, измерения этих результатов, а также формы отчетов об их достижения должны неизменно изменяться и совершенствоваться. Для перехода к методам управления и бюджетирования по результатам наряду с обеспечением устойчивой сбалансированности бюджета необходимы глубокие преобразования всей системы государственного и муниципального управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 годах (ого-

брана постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. №249).

2. Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006-2008 годах (одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2006 г., №467-р).

3. Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006-2008 годах и план мероприятий по проведению административной реформы в Российской Федерации в 2006-2008 годах (одобрены распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 октября 2005 г., №1789-р).

4. <http://www.urbanecomomics.ru/>

5. <http://www.minfin.ru/>



Р. И. Маликова,
доцент, зав. кафедрой
Института Дружбы народов Кавказа,
П. П. Коваленко,
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ

В статье проведен кластерный анализ потенциала экономики в Ставропольском крае. Основой для его проведения послужили труды западных экономистов, а так же статистические данные по региону. Приведены сравнительные данные за ряд лет по основным приоритетным направлениям инновационного развития. Использовались материалы по созданию особой экономической зоны в регионе Кавказских Минеральных Вод. Приводятся рекомендации по формам эффективного противодействия длительной безработицы на рынке труда Европейского Союза. На примере региона — Ставропольского края — проведен анализ социальной политики, занятости населения и уровне доходов. Даны рекомендации по преодолению внутри отраслевых диспропорций в экономике края.

Cluster analysis of Stavropol regional economy potential has been done in the article. This research is

based both on the works of western economists and the local statistic data of the region. Recent years comparative data on the priority directions of innovation development are given. The materials on creation of a special economic area in the Caucasian Mineral Waters region are used. Recommendations on the forms of effective resistance to long-term unemployment in the European Union labour market are given. The analysis of social policy, population employment and income level is carried out by giving examples of Stavropol region. Recommendations on the overcoming of intraindustry disproportions in region economy are produced.

Ключевые слова: теория сравнительных преимуществ; теории конкурентных преимуществ; региональная промышленная политика; определение кластеров; производство основных видов сельскохозяйственной продукции; инновацион-

ный потенциал хозяйства; загрузка санаторно-курортного и туристского комплексов; региональная добавленная стоимость.

Keywords: the theory of comparative advantages; theories of competitive advantages; the regional industrial policy manufacture of principal views of agricultural production; innovative potential of an economy; loading of sanatorium and tourist complexes; the regional added cost.

В условиях глобализации экономики на современном этапе все большее значение приобретает повышение конкурентоспособности бизнеса. Дальнейшее развитие получают теории международной торговли, в частности, теория сравнительных преимуществ А.Смита и Д.Рикардо.

Согласно основным положениям теории конкурентных преимуществ, разработанной М.Портером, «национальное благосостояние не наследуется, оно создается». В условиях глобальной экономики государству необходимо постоянно стимулировать развитие наиболее существенных факторов производства, к которым относится высококвалифицированная рабочая сила, научно-техническая база и инфраструктура. Особое внимание Портер уделял вопросам географического расположения предприятий, определяя его в качестве важного элемента конкурентных преимуществ.

Начиная с 70-х годов прошлого века, в научных изданиях активно освещаются как теоретические, так и прикладные аспекты развития успешного бизнеса на ограниченном пространстве. Отмечены факты завоевания устойчивых позиций

на мировом рынке групп компактно расположенных предприятий, конкурирующих и одновременно сотрудничающих между собой, получивших в экономической теории определение кластеров (англ. – the clusters). Кластер представляет собой сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков товаров, работ, услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью институтов. Положительное влияние кластеров на конкурентную борьбу выражается тремя способами:

- повышается производительность входящих в них фирм за счет снижения издержек, обмена информацией, использования общей инфраструктуры и тому подобное;
- активизируются процессы продуцирования и распространения инноваций;
- стимулируется создание новых бизнес-образований (фирм, организаций, институтов), поддерживающих инновации и расширяющие границы кластера.

В конце XX века в Дании был использован впервые опыт кластерного развития в молочном животноводстве, как ключевой отрасли потребительского рынка. Это связано с тем, что производство и переработка молока, поставка оборудования и технологий, стимулировали инновационные преобразования в этой отрасли. В результате Дания вышла в мировые лидеры по кластеризации экономики, имея 29 ведущих кластеров.

Мировой опыт кластеризации получает широкое распространение в России, а также и в Ставропольском крае.

Потенциал развития Ставро-

польского края определяется как индустриальными возможностями экономики, так и курортно-рекреационными ресурсами и агропромышленным комплексом.

Особенностью новой региональной промышленной политики является максимальное использование конкурентных преимуществ. Такую возможность как раз и предоставляют развитое сельское хозяйство и туристический санаторно-рекреационный комплекс. Интеграция этих комплексов основана на кластерных принципах взаимодействия.

В региональной структуре отгруженной промышленной продукции основная доля (29,9 процентов общекраевого объема) принадлежит крупными и средними организациями г. Невинномысска, 16,2 процентов – г. Ставрополя, 12,3 процентов – Изобильненского района, 7,2 процентов – г. Пятигорска, а так же по 3,0-5,5 процентов – г. Георгиевска, Нефтекумского, Минераловодского муниципального районов, г. Кисло-

водска, г. Буденновска.

В январе-июне 2008 г. из 35 регионов в 32 отгрузка промышленной продукции крупными и средними предприятиями увеличилась по сравнению с 2007 г. Наиболее масштабно в Кочубеевском районе – в 2,2 раза; г.г. Георгиевске, Железноводске – в 1,7 раза; в Буденновском, Изобильненском, Кировском районах – 1,6 раза; в г.г. Буденновске, Ессентуки – в 1,5 раза.

В отличие от кластеров в промышленности кластерные структуры в АПК более сильно зависят от природных условий. Сельское хозяйство является второй важнейшей составляющей экономики края. На его долю приходится шестая часть валового регионального продукта.

Агропромышленный комплекс Ставропольского края представляет собой сложную социально-экономическую систему, в которую входят 500 сельскохозяйственных предприятий, 14,1 тыс. крестьянско-фермерских хозяйств и 406,9 тыс. домашних хозяйств.



Рисунок 1 – Продукция сельского хозяйства на 2001 – 2007 гг. (млрд. руб.)

Продукция сельскохозяйственного производства на период 2001-2007 гг. на территории края имеет тенденцию увеличения оборота (рис.1). Так, на начало 2001 г. величина продукции растениеводства составляла 14,5 млн. рублей, в 2004 г. – 27,3 млн. рублей, в конце 2007г., – 51,6 млн. рублей (показатель увеличился в 3,5 раза).

Продуктивность животноводства в 2001 г. определилась объемом 10,3 млн. рублей. Данный показатель в 2004 г. составил 14,7 млн. рублей. В 2007 г. произошло увеличение объемов производства животноводства на 7,5 млн. рублей, в результате рас-

сматриваемый показатель составил 22,7 млн. рублей (рост 216% за анализируемый период).

Итоговая стоимостная оценка продукции сельского хозяйства Ставропольского края имеет следующую структуру: в конце 2001г. объемы производства растениеводства и животноводства в сумме составили 24,8 млн. рублей, в 2004 г. данный уровень приблизился к 42 млн. рублей, а в 2007 г. – 73,8 млн. рублей (целостный рост – в 2,98 раза). Данная тенденция определяет в первую очередь аграрную перспективу сельскохозяйственного производства края.

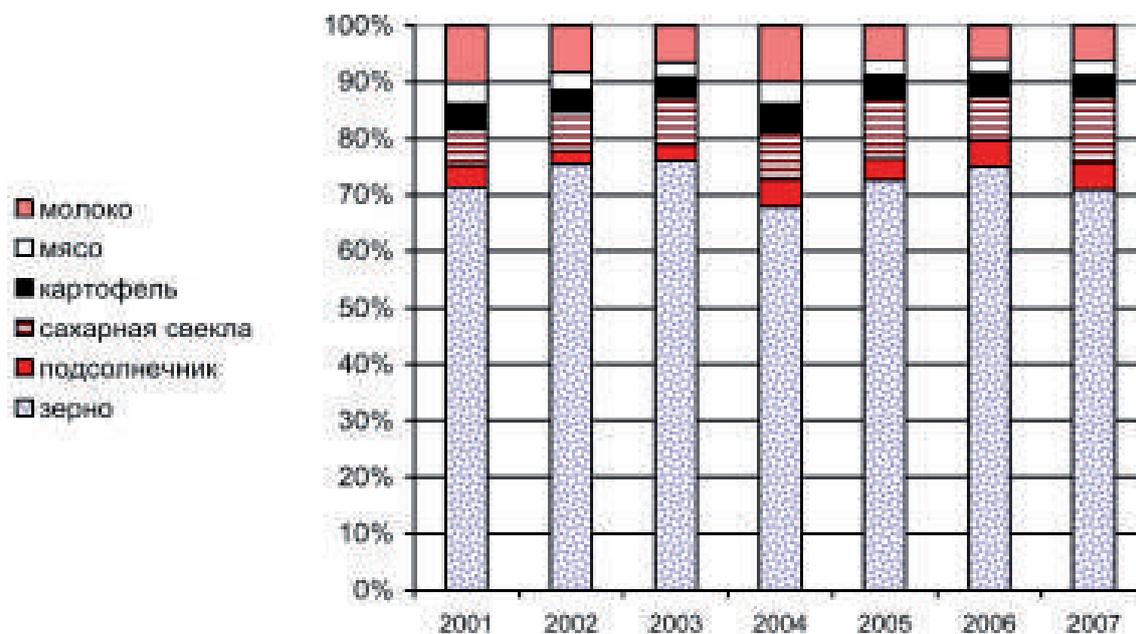


Рисунок 2 – Производство основных видов сельскохозяйственной продукции (кг. в среднем на одного жителя)

На основе анализа производства основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия можно сделать вывод о наличии признаков кластерных отношений в следующих отраслях (рис. 2):

Благоприятные условия сложились также для плодов и винограда. Валовые сборы этих культур в 2007 году увеличились на 24,9% и в 2,0 раза соответственно по отношению

к 2006 году. Овощей собрано на 4,0% больше в сравнении с предыдущим годом.

При этом, ранняя засуха отрицательно сказалась на урожайности остальных сельскохозяйственных культур, что привело к снижению их производства, особенно подсолнечника – на треть и картофеля – на 14,6%. Заготовка кормов в 2007 году осуществлялась со значительным

отставанием от уровня предыдущего года. По состоянию на 1 декабря 2007 года объем заготовленных кормов составил 471,1 тыс. т.к.ед., или на 11,9% меньше, чем в 2006 году. В среднем на одну условную голову скота приходится кормов по 15,8 ц.к.ед. против 17,5 ц.к.ед. на 1 декабря 2006 года.

Наметившееся в 2006 году улучшение в отрасли животноводства сохранялось и в течение 2007 года. Во всех категориях хозяйств наращивались темпы роста поголовья всех видов скота (кроме свиней), увеличилось производство мяса, молока, яиц. Продолжали улучшаться показатели продуктивности скота и птицы.

По состоянию на 1 января 2008 года в хозяйствах всех категорий поголовье крупного рогатого скота возросло на 4,3%, в т.ч. коров – на 2,3%, овец и коз – на 3,5%, птицы – на 0,7%. Поголовье свиней снизилось на 5,1%.

Производство мяса в живом весе за январь-декабрь 2007 года составило 268,3 тыс. тонн, что на 14,3% больше уровня 2006 года.

Валовой надой молока составил 596,1 тыс. тонн, или на 3,8 процентов больше, чем в 2006 году. Средний удой молока от одной коровы в сельскохозяйственных организациях увеличился на 7,0% по сравнению с 2006 годом и составил 4429 килограммов.

Коренные изменения произошли в земельных отношениях. Были созданы основы отношений на базе частной собственности. Развивается оборот сельскохозяйственных угодий, аренда земли. Согласно статистике в крае функционируют более 16 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, на долю производства которых приходится около 12 процентов всей сельскохозяйственной продукции. Край располагает зна-

чительными площадями сельскохозяйственных угодий. Наибольшую долю в посевных площадях занимает зерновые культуры (около 75%). В 2007 году собрано более 7 млн. тонн зерновых и зернобобовых культур, что составило 8% всего их объема по России. Основная культура – озимая пшеница. По итоговым результатам исполнения национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» Ставропольский край за 2007 год занял второе место по России.

Непосредственной задачей совершенствования инновационной системы АПК является увеличение аграрного инновационного потенциала. Существующая отчетность не позволяет дать количественное выражение инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий и ее экономической эффективности. В отсутствие прямых показателей, характеризующих инновационную деятельность, возможно использование косвенных показателей. Одним из таких показателей [4], может быть расчет инновационного потенциала хозяйства, представленный в виде формулы:

$$ИП = \frac{МЗр + МЗж + Амo}{ЧР}$$

где:

МЗр – материальные затраты в растениеводстве;

МЗж – материальные затраты в животноводстве;

Амо – амортизация машин и оборудования;

ЧР – среднегодовая численность работников сельскохозяйственного производства.

Использование данного показателя для оценки роли инновационного потенциала в результатах деятельности АПК позволит провести

сравнительный анализ по хозяйствам районов края.

Непредсказуемость рисков в аграрной отрасли, в частности риски потери урожайности, падежа скота и птицы, не позволяют создавать крупные интегрированные структуры. Поэтому на первый план выходит укрепление интеграционных взаимосвязей, что позволит, в свою очередь, повысить конкурентоспособность производства. Здесь не последняя роль принадлежит органам управления – министерствам регионального уровня.

Для региона свойственны уникальные и контрастные природные условия – перепады высот, геологическими, орографическими, климатическими и другими спецификами. Кавказские Минеральные Воды об-

ладает высокими оздоровительными свойствами. Он относится к разряду высоко рекреационных и используется как курортно-оздоровительная ландшафтотерапия.

Коэффициент загрузки санаторно - курортного комплекса Кавказских Минеральных Вод за 2007 год составил 112,4%, в тоже время за 2006 год он составлял 111,1%. По отчетам местных административных государственных структур от работы санаторно-курортных учреждений Кавказских Минеральных Вод за 2006 год внесено в бюджеты всех уровней 742 млн. 862 тыс.рублей налоговых платежей, в том числе: 100 млн. 440 тыс.рублей в федеральный, 433 млн. 900 тыс.рублей в краевой и 208 млн. 472 тыс.рублей в местные бюджеты(табл.1).

Таблица 1 – Загрузка санаторно-курортного и туристского комплексов в 2007 г. по городам КМВ (чел.).

	Санаторно-курортный комплекс	Гостиницы и мотели	Частный сектор	Всего
Пятигорск	97751	65551	12200	175502
Минеральные Воды	4041	21199	-	25240
Кисловодск	193397	15969	20800	230166
Железноводск	79112	14308	10200	103620
Ессентуки	110137	15736	11500	137373
Всего по КМВ	484438	132763	54700	671901

Сравнивая итоговые показатели 2007 года с итогами загрузки за соответствующий период 2006 года, необходимо отметить, что в целом показатели по всем городам-курортам значительно увеличились (по городу-курорту Ессентуки на 2687, по Железноводску на 3648 человек, по Кисловодску на 10875 человек и Пятигорску на 22684 человек).

Также увеличились результа-

ты по городу Минеральные Воды на 6403 человека (рис. 3).

Всё это стало возможным как благодаря вводу новых здравниц, пансионатов и гостиниц, а также и более качественной загрузке мест проживания. Сегодня уже можно твёрдо сказать, что Кавказские Минеральные Воды стали круглогодичным курортом с практически равномерной ежемесячной загрузкой.

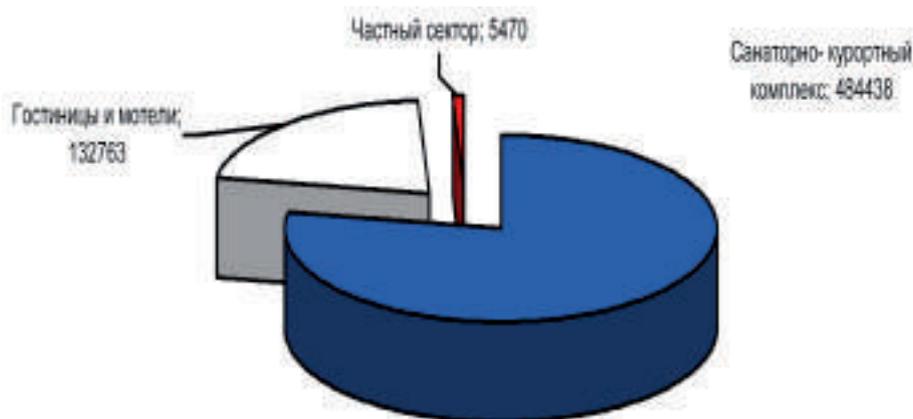


Рисунок 3 — Загруженность курортно-рекреационного комплекса по городам КМВ в 2007 г. (чел.)

В декабре 2007 года впервые за многие годы нет отрицательной загрузки. Она сложилась как положительная по всем городам-курортам, а также по санаторию в городе Минеральные Воды. Это позволило получить прирост на 6920 человек против декабря 2006 года.

За 2007 год санаторно-курортный комплекс принял на лечение и оздоровление 77153 детей или 15,9% всех отдыхающих на Кавказских Минеральных Водах. По сравнению с 2006 годом прием детей, принятых на санаторно-курортное лечение, увеличился на 6839 человек.

Загрузка курортно-рекреационного комплекса г. Кисловодск за 2007 г. по территории КМВ — наиболее весомая (рис. 4).

На курортах Кавказских Минеральных Вод в 2007 году отдыхали и лечились 10505 иностранных граждан (на 826 человек больше, чем в 2006 году), что составляет 2,2% всех отдыхающих на федеральном бальнеологическом курорте.

По итогам 2007 года превышен уровень экономического развития в сравнении с показателями предыдущего года в сельском хозяйстве, промышленном производстве, пе-

ревозке грузов и потребительском секторе. Поддержанию благоприятной экономической ситуации в 2007 году способствовало и дополнительное привлечение инвестиций, позитивные результаты финансовой деятельности большинства организаций края, увеличение потребительского спроса, базирующегося на росте реальных денежных доходов населения, улучшение положения в решении жилищных вопросов.

Туристический и санаторно-курортный кластеры планируется развивать на территории особой экономической зоны в четырех городах: Кисловодске, Пятигорске, Ессентуках и Железноводске, а также в городе Лермонтове, Минераловодском и Предгорном муниципальных образованиях. Это позволит увеличить поступления в бюджеты всех уровней почти на 140 млрд. рублей при объемах инвестиций 50 млрд. рублей, а также создать свыше 11 тысяч новых рабочих мест. Повышение уровня отечественного туристско-рекреационного комплекса как составной части экономики края, межотраслевого комплекса, реально повышающего роль России в мировой экономике.

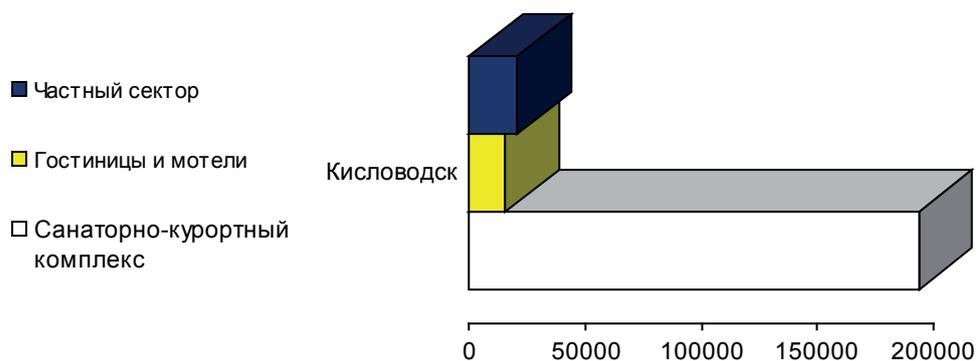


Рисунок 4 — Загруженность рекреационного комплекса г. Кисловодска на 01.12.2007 (чел.)

Таким образом, на современном этапе развития экономики в Ставропольском крае имеется основательный потенциал для дальнейшего развития агропромышленного комплекса, специализированного во всероссийском территориальном разделении общественного труда на выращивании зерновых культур, сахарной свеклы и ее переработке, на производстве молока и молочной продукции, мяса - говядины, свинины, птицы, а также на производстве шерсти, выделки меховчин и кожсырья.

На 2008-2010 гг. в промышленности дальнейшее развитие получат ведущие в крае отрасли, на долю которых в структуре промышленности приходится: электроэнергетика — 28,4%, пищевая промышленность — 23,7%, химическая и нефтехимическая промышленность — 18,2%, машиностроение — 11,6%, топливная промышленность — 6,6%, мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность — 2,8%. Перечисленные отрасли являются отраслями специализации в крае.

Исключительно важная роль в

развитии производительных сил Ставропольского края должно уделяется капитальному строительству, непосредственно связанному с созданием новых мощностей и техническим перевооружением отраслей народного хозяйства и социальной инфраструктуры.

Согласно Указу Президента Российской Федерации Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации, под региональной политикой понимается система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации. Основными целями региональной политики в Российской Федерации являются:

- обеспечение экономических, социальных, правовых и организационных основ федерализма, создание единого экономического пространства;
- обеспечение единых минимальных социальных стандартов и равной социальной защиты;
- выравнивание условий

социально-экономического развития регионов;

- становление и обеспечение гарантий местного самоуправления.

На основании прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, можно утверждать о преобразованиях в региональной политике и переходе от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу регионального развития, что в результате будет способствовать повышению конкурентного потенциала Национальной экономики в целом. Опора на модернизацию сырьевого, аграрного и транспортного кластеров позволит приумножить показатель ВВП. Превращение инноваций в основной фактор экономического роста повысит производительность труда в ведущих секторах экономики.

При этом, первостепенным направлением региональной политики выступает одновременно развитие человеческого потенциала России; создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику, за счет обеспечения структурной диверсификации и инновационного развития. Региональные органы власти должны стимулировать привлечение инвестиций в отрасли, создающие региональную добавленную стоимость, то есть развивать не только отрасли ориентированные на российские и зарубежные продовольственные рынки.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Указ Президента Российской Федерации Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации. Москва, Кремль 3 июня 1996 года, № 803.

2. Правительство Российской Федерации Постановление от 3 февраля 2007 г., № 71 «О создании на территории Ставропольского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа».

3. Правительство Российской Федерации Распоряжение от 9 июня 2007 г., № 754-р Прегсегатель Правительства Российской Федерации М.Фрагков. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 июня 2007г., № 754-р Концепция Федеральной целевой программы «Юг России (2008-2012 г.г.)».

4. Чернышев А.С. Программно-целевое прогнозирование социально-экономического развития региона: На примере Ставропольского края: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. — М.: РГБ, 2005.

5. Фетисов Г.Г. Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. — М.: Инфра. — М, 2006.

6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник. — М.: ГУ ВШЭ, 2001.

7. Легович Т.С. Маликова Р.И., Коваленко П.П. Региональная экономика. — Ставрополь: РИО ИДНК, 2006. — 258 с.

8. <http://www.k-m-v.ru>.

9. <http://www.stavinfo.net>.

10. <http://www.stavinvest.ru>



Ф.К. Гамзаева
соискатель Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ РЕГИОНА

В данной статье рассматривается законодательная база по созданию и деятельности сельскохозяйственных кооперативов различного типа, а так же факторы, способствующие развитию сельскохозяйственной кооперации.

Legislation for different type agricultural co-operatives establishment and activity, as well as the factors promoting development of agricultural co-operation is considered.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, хозяйственная деятельность, законодательная база, кодекс, закон, физические, юридические лица, кооперативы.

Keywords: agricultural cooperation, economic activities, legislative base, the code, the law, physical, legal bodies, co-operative societies.

В решении вопросов аграрного производства в современных условиях большое значение приобретают последовательное развитие кооперации и становление кооперативных форм хозяйствования на селе. «У кооперативного движения — богатая история и крепкие традиции. Оно органич-

но вошло в хозяйственную жизнь страны, на практике доказало свою эффективность в решении важных экономических и социальных задач», — отметил В.В.Путин.

Создавая на кооперативной основе базу хранения, переработки, маркетинговых и кредитно-финансовых услуг, кооперация как социально-экономическое явление выступает существенным фактором стабилизации аграрной сферы, защиты сельскохозяйственных производителей от монополизма промышленных перерабатывающих предприятий.

Опыт сельскохозяйственных предприятий Республики Дагестан, Ставропольского и Краснодарского краев и других субъектов ЮФО свидетельствует о том, что кооперативы и их формирования выгодно отличаются от акционерных обществ, товариществ на вере и других организационно-правовых форм возможностью сочетания и защиты совместных экономических интересов участников кооперации; демократизации системы управления; углубления специализации и кооперации производства; концентрации капитала на решающих направлениях хозяйственной

деятельности.

Одним из факторов, способствующим развитию сельскохозяйственной кооперации является углубление нормативно - правовой базы. На современном этапе регулирование их деятельности основывается в части общего законодательства — Конституцией РФ и Гражданским кодексом РФ, а в части специального — Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации».

Конституция Российской Федерации предоставляет каждому право на объединение (ст. 30). Это означает право граждан создавать и свои кооперативные общества.

С введением в действие Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.) сформирована законодательная база для развития сельскохозяйственной кооперации, определены правовые и экономические основы создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов различного типа, их объединений (ассоциаций, союзов). Гражданский кодекс узаконил кооперативы как особую организационно — правовую форму.

Юридическое определение сельскохозяйственного кооператива сформулировано в Федеральном законе «О сельскохозяйственной кооперации»: «Сельскохозяйственный кооператив — организация, созданная сельскохозяйственными товаропроизводителями на основе добровольного членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на объединении их имущественных паевых взносов в целях удовлетворения материальных и иных потребностей членов

кооператива. Сельскохозяйственный кооператив может быть создан в форме производственного или потребительского кооператива».

В Федеральном законе «О сельскохозяйственной кооперации» определены: правовые нормы и основные принципы создания и функционирования кооператива; добровольность членства в сельскохозяйственном кооперативе, правила вступления и выхода из него; управление на демократических началах (самоуправление), взаимопомощь и обеспечение экономической выгоды для членов сельскохозяйственного кооператива, распределение прибыли и убытков; ограничение участия в хозяйственной деятельности лиц, не являющихся членами кооператива, ограничение дивидендов по дополнительным паям членов и паям ассоциированных членов кооператива, доступность информации о деятельности кооператива для его членов.

Земельные отношения сельскохозяйственных кооперативов и их союзов регулируются Земельным кодексом Российской Федерации и другими действующими нормативными актами. На кооперативы распространяют свое действие и законодательные акты о предпринимательской деятельности, например, Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», а также нормативные акты, касающиеся аграрного производства.

В Законе «О сельскохозяйственной кооперации» указывается: «Государство стимулирует создание и поддерживает деятельность кооперативов путем выделения им средств из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации для приобретения и строительства перерабатываю-

щих и обслуживающих предприятий, создания кредитных и страховых кооперативов на основании разработанных планов и прогнозов развития территорий и целевых программ, осуществляет научное, кадровое и информационное обеспечение». Данный пункт является важным. Процесс создания сельскохозяйственных кооперативов проходит в России медленно.

Федеральный закон от 11 июня 2003 г. «О внесении изменений и до-полнений в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» уточняет используемые понятия, корректирует структуру органов управления сельскохозяйственными кооперативами, порядок их деятельности, права, обязанности и ответственность. Закон затрагивает вопросы членства в сельскохозяйственных кооперативах, условия и порядок приема и исключения. Отдельные нормы закона регулируют деятельность кредитных кооперативов.

Членом кооператива может быть физическое лицо для производственного кооператива либо физическое или юридическое лицо для потребительского кооператива, внесшие паевой взнос в предусмотренных уставом кооператива размере и порядке, принятые в кооператив с правом голоса и несущие по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность. Ассоциированным членом кооператива является физическое или юридическое лицо, внесшее паевой взнос, по которому оно получает дивиденды, несущее риск убытков, связанных с деятельностью кооператива в пределах стоимости своего паевого взноса и имеющее право голоса в кооперативе с учетом некоторых ограничений.

Закон снимает ограничение на прием в члены потребительского кооператива граждан или юридических лиц, не являющихся сельскохозяйственными производителями. Однако такая возможность может быть предусмотрена уставом кооператива только для лиц, участвующих в хозяйственной деятельности кооператива или оказывающих кооперативу услуги. Число таких членов кооператива не может превышать 20% от числа членов кооператива, являющихся сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Гражданин или юридическое лицо, изъявившие желание вступить в кооператив в качестве ассоциированных членов, подают в правление кооператива заявление с просьбой о приеме в ассоциированные члены кооператива. Решение правления кооператива о приеме ассоциированного члена кооператива подлежит утверждению наблюдательным советом кооператива. Ассоциированный член не обязан участвовать в хозяйственной деятельности кооператива или принимать в его деятельности личное трудовое участие. Ассоциированный член имеет право голоса в кооперативе, однако общее число ассоциированных членов с правом решающего голоса на общем собрании кооператива не должно превышать 20% от числа членов кооператива.

В Федеральном законе от 7 августа 2001 г. «Об аудиторской деятельности» сказано: «Особенности правового положения аудиторских организаций, осуществляющих аудиторские проверки сельскохозяйственных кооперативов и союзов этих кооперативов, определяются Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации». За союзами сельскохозяйственных

кооперативов законодательно закреплено право аудиторской проверки. В соответствии с этим в части осуществления аудиторской проверки деятельности сельскохозяйственных кооперативов и создан Российский аудиторский союз сельскохозяйственных кооперативов».

Система сельскохозяйственной кооперации объединяет потребительскую кооперацию: перерабатывающие, сбытовые, агросервисные, снабженческие, кредитные, страховые кооперативы. Эти кооперативы могут функционировать как при горизонтальной, так и при вертикальной кооперации на всех уровнях. Варианты состава участников, их количество могут быть самыми разнообразными.

Из всех сельскохозяйственных потребительских кооперативов торгово-заготовительные, снабженческо-сбытовые и перерабатывающие потребительские кооперативы оказывают наиболее существенное влияние на рост производства и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и как следствие этого — на организацию и стабильное развитие отечественного продовольственного рынка. О важности развития этих и других форм сельскохозяйственных потребительских кооперативов для увеличения реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия свидетельствует тот факт, что в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК» предусмотрены плановые показатели по созданию новых и развитию действующих сельскохозяйственных потребительских кооперативов в количестве не менее 2250 ед.

Наличие специального законо-

дательства о сельскохозяйственной кооперации рассматривается положительно. Но сложный процесс правового регулирования в данной сфере пока не завершен. Многие положения Закона о сельскохозяйственной кооперации юридически не проработаны, спорны, противоречивы. Нормативно - правовая база, регулирующая деятельность сельскохозяйственных кооперативов, требует серьезной доработки и развития, с учетом изменяющихся условий экономической жизни.

Поскольку ни один из вышеперечисленных законов не охватывает весь спектр проблем сельской кредитной кооперации, в некоторых регионах разработаны или разрабатываются областные законодательные акты, регулирующие деятельность сельских кредитно-сберегательных кооперативов. Примером может служить закон принятый 18 апреля 1997 года в Волгоградской области, «О сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативах в Волгоградской области». Областные законы по сельской кредитной кооперации уже также действуют во Владимирской области, в Алтайском крае, разрабатываются в Саратовской, Ленинградской, Вологодской, Ростовской, Новосибирской, Московской областях, республиках Чувашия, Удмуртия, Марий-Эл и др.

Хотя вышеописанные законы и предоставляют определенные возможности для создания и деятельности кредитных кооперативов, тем не менее, закон прямого действия о кредитной кооперации в настоящее время в Российской Федерации отсутствует, хотя его проект уже существует, был рассмотрен и успешно прошел два чтения Государственной думы. Данный законо-

проект «О кредитной кооперации» призван определить правовые, экономические и организационные основы создания и деятельности кредитных кооперативов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Конституция Российской Федерации. – М., 1993.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Ч.1,2) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание Законодательства Российской Федерации. - 1994. – № 32. – Ст. 3301

3. Федеральный закон №193-ФЗ от 8 декабря 1995 г. «О сельскохо-

зяйственной кооперации» с изменениями от 7 марта 1997 г., 18 февраля 1999 г., 21 марта 2002 г., 10 января, 11 июня 2003 г., 2007 г.)

4. Вахитов К.И. История потребительской кооперации России. – М.: Дашков и К°, 2008. – 400 с.

5. Панаегова Г.И. Теория, история и опыт кооперативного кредитования. – Ставрополь: РИО ИДНК, 2005. – 200 с.

6. Петранева Г.А., Агибров Ю.И., Ахметов Р.Г. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК. – М.: КолосС, 2005. – 223 с.



О.Ю. Георгиева,
аспирант Северо-Кавказского
гуманитарно-технического института,
г. Ставрополь

РЕГИОНАЛЬНЫЕ И МЕСТНЫЕ ФИНАНСЫ: ПРОБЛЕМЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

Экономическое и социальное развитие административно-территориальных образований зависит от эффективного управления финансами региона и находящихся на его территории муниципальных образований. Основная проблема региональных и местных органов власти заключается в нехватке бюджетных средств для реализации возложенных на них полномочий.

Economical and social development of administrative and territorial formation depends of effective finance management of the region add council formations. The main problem of regional and local government is the lack of budget sources for the implementation of its duties and responsibility.

Ключевые слова: финансы региона, муниципальные финансы, бюджет муниципального образования, межбюджетные отношения, финансовая помощь, субвенции, субсидии, дотации.

Keywords: region finance, municipal finance, the municipal union budget, interbudgetary relations, the financial help, subventions, grants.

Местный бюджет имеет определенное значение для своего региона и играет немаловажную роль в его развитии, в связи с чем роль региональных, в том числе и местных финансов в процессе управления социально-экономическим развитием территорий резко повышается.

Финансы региона, представляющие собой денежные ресурсы и потоки в их наличной и безналичной форме, обеспечивают нормальный с точки зрения потребностей хозяйства территории уровень производства товаров и услуг, устойчивый товарообмен в соответствии с законами рыночного хозяйствования и социально приемлемый жизненный уровень населения. В условиях отказа от планово-директивных методов управления и перехода на преимущественно рыночные начала хозяйствования, финансовые инструменты становятся основным рычагом воздействия на ход экономических и социальных процессов в регионе.

Эффективное управление финансами региона, расширение его финансового потенциала и степени его фактической задействи-

ванности в текущих финансово-товарных потоках является одним из обязательных условий успешного социально-экономического развития территорий.

При этом финансовые ресурсы выступают, прежде всего, как источник расширенного воспроизводства в региональной экономике, включая как экономический потенциал территории, так и формирование предпосылок постоянного повышения обеспеченности населения всеми видами материальных и социальных благ. Однако пока такая предпосылка имеет в основном лишь общетеоретический смысл. Условия переходной российской экономики создали целый комплекс проблем, характеризующих процесс мобилизации и реализации финансовой базы регионально-социально-экономического развития.

Так, в настоящее время для большинства субъектов Российской Федерации и муниципальных образований характерны острая финансовая, в том числе и бюджетная, недостаточность, постоянная нехватка денежных средств. В результате, свертывается инвестирование на предприятиях всех форм собственности, теряются рабочие места, сужается бюджетное финансирование экономических и социальных программ, а для товарообмена на местах все более становятся характерны такие искаженные формы рыночных отношений, как бартер, взаимозачеты, векселя региональных и местных администраций и другие так называемые денежные суррогаты.

Нормой стали огромные массивы задолженности, в том числе и со стороны бюджетов всех уровней.

Все это создает дополнительные трудности для функционирования систем управления региональными финансами и в целом для использования финансово-бюджетных рычагов управления социально-экономическим развитием региона.

Наиболее важной составляющей региональных финансов являются бюджеты субъектов Российской Федерации и входящих в их состав муниципальных образований. На уровне муниципальных образований бюджетный процесс имеет свои особенности и сложности, что связано со спецификой построения органов власти и управления, что и представляет практическую значимость.

Становление и функционирование системы местных бюджетов в Российской Федерации регулируется тремя основными законодательными актами: Конституцией Российской Федерации 1993 года, Бюджетным Кодексом Российской Федерации, Федеральным Законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 25 сентября 1997 года.

В статье 12 Конституции России записано: «В Российской Федерации признается и гарантируется местное самоуправление. Местное самоуправление в пределах своих полномочий самостоятельно. Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти». Этой формулировкой даны важнейшие характеристики статуса местного самоуправления в государстве федеративного типа, а также экономические и финансово-бюджетные основы осуществления функций местного самоуправ-

ления. Негосударственный характер и самостоятельность местного самоуправления, экономической базы его деятельности предполагают особые механизмы управления территориями (большая степень опоры непосредственно на участие населения и прямое выражение его мнений, интересов и пр.), а также особые механизмы взаимоотношений с органами власти и бюджетами других уровней (решения государственных органов в отношении институтов местного самоуправления должны носить преимущественно рекомендательный характер или создавать благоприятную среду для принятия конкретных решений местными органами власти и осуществления ими своих функций) [1].

В Федеральном Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» конкретизируются экономические основы местного самоуправления, в том числе заключенные в бюджетном процессе. В статье 1 этого закона записано: «Муниципальные образования — городское, сельское поселение, несколько поселений, объединенных общей территорией, часть поселения или иная населенная территория, предусмотренная настоящим Федеральным законом в пределах которых осуществляется местное самоуправление, имеются, — муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы местного самоуправления». Таким образом, местный бюджет должен совпадать с административными границами той или иной территории. Допускается, что внутри одного муниципального образования могут иметься ещё несколько та-

ких же образований (более низкого уровня), но со своими бюджетами, собственностью и органами управления. Именно такая ситуация многоуровневого местного самоуправления складывается в большинстве регионов России, особенно в пределах территориально крупных субъектов Федерации. Одновременно в местных бюджетах могут быть предусмотрены в качестве их составной части сметы расходов отдельных населенных пунктов и территорий, не являющихся самостоятельными муниципальными образованиями [3].

В соответствии с Бюджетным Кодексом РФ составлению бюджета муниципальных образований (как и бюджетов других уровней) должны предшествовать разработка прогнозов социально-экономического развития территорий и подготовка их сводных финансовых балансов. Такая процедура создает определенное экономическое и логическое единство всей бюджетной системы региона, ориентацию этой системы на развитие региона и его территорий как социально-экономической целостности [2].

Дальнейшее закрепление и развитие основных положений формирования и исполнения местных бюджетов было осуществлено в Федеральном законе «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации». В статье 5 этого Закона записано: «Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет и право на получение в процессе бюджетного регулирования средств из федерального бюджета и средств из бюджета субъекта Российской Федерации» [4].

В законодательной практике к вопросам «местного значения»,

или к предметам ведения органов местного самоуправления, относят вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципальных образований – районов, городов, поселков, сельских советов. Отсюда местный бюджет является бюджетом соответствующего муниципального образования, формирование, утверждение и исполнение которого осуществляют органы местного самоуправления. Поскольку согласно Конституции РФ местное самоуправление не входит в систему органов государственной власти и управления, местные бюджеты также не относятся к системе государственных финансов, хотя, безусловно, составляют интегральный элемент единой финансово-бюджетной системы страны.

К местным бюджетам в РФ относят районные, городские, сельские, поселковые бюджеты и районные бюджеты в городах.

В соответствии со статьёй 14 Бюджетного кодекса Российской Федерации бюджет муниципального образования (местный бюджет) определяется как форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления [2].

В Федеральном законе от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» представлен перечень вопросов, отнесенных к ведению органов местного самоуправления [3].

Расходы бюджетов муниципальных образований связаны: с решением вопросов местного значения; с осуществлением отдельных

государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления; с обслуживанием и погашением долга по муниципальным займам, по ссудам и прочие.

Уставом муниципального образования могут быть предусмотрены и другие расходы, а также уточнен порядок исполнения расходной части местного бюджета. Кроме того, все расходы муниципальных образований можно разделить на те, которые финансируются самостоятельно и совместно с бюджетами других уровней.

Помимо уже имеющихся обязанностей, в 2005 г. произошло расширение перечня вопросов местного значения, в связи, с чем увеличился объем расходных обязательств муниципальных образований, при этом доходы местных бюджетов сформированы в недостаточном объеме для выполнения возложенных на них полномочий.

Такая ситуация складывается во всех муниципальных образованиях на территории Российской Федерации. Следовательно, проблема муниципальных образований заключается в нехватке бюджетных средств для реализации местных полномочий.

Сегодня доходы местных бюджетов формируются из трех основных источников. Во-первых, это собственные средства муниципального образования, в составе которых различаются налоговые и неналоговые доходы, формируемые за счет деятельности органов местного самоуправления, предприятий и организаций, находящихся в муниципальной собственности. Во-вторых, это государственные средства, передаваемые федеральными и региональными органами государ-

ственной власти органам местного самоуправления в виде финансовых ресурсов и доходных источников, а также прав, установленных законодательством. В-третьих, это заемные средства.

Соотношение этих основных источников финансирования в структуре доходов местных бюджетов характеризует степень финансовой независимости органов местного самоуправления. Преобладание в доходах местных бюджетов двух последних групп источников, как правило, свидетельствует о высокой зависимости местных органов от вышестоящих властных структур, а соответственно и об ограниченных возможностях местного самоуправления, как в маневрировании финансовыми ресурсами, так и в решении актуальных проблем данного территориального образования.

Такая ситуация складывается практически во всех муниципальных образованиях на территории Российской Федерации. Следовательно, проблема муниципальных образований заключается именно в нехватке бюджетных средств для реализации местных полномочий. В подтверждение этому стоит отметить, что основная масса поступлений, формирующих доходы местных бюджетов, обеспечивается за счет отчислений от федеральных и регулирующих региональных налогов, а также отчислений из межбюджетных субсидий и субвенций, направляемых на решение главным образом финансовых, а также социальных, экономических и других проблем субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям.

В целях оказания финансовой

помощи регионам, посредством перераспределения бюджетных средств из федерального бюджета, а также для оказания финансовой помощи муниципалитетам, посредством перераспределения финансовых ресурсов субъектов Российской Федерации, большое значение имеют существование таких фондов как: Фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, Фонд регионального развития, Фонд финансовой поддержки муниципальных образований, федеральные и региональные фонды компенсаций, а также другие фонды, созданные для этих целей.

Таким образом, доходная часть местных бюджетов формируется в значительной степени за счет предоставления субвенций и дотаций от вышестоящих уровней бюджетной системы Российской Федерации, а не за счет собственных налоговых поступлений. Сегодня в структуре доходов большинства бюджетов муниципальных образований налоговые и неналоговые доходы составляют около 44%, а финансовая помощь преобладает в большей степени и составляет порядка 60%. Безусловно, оказание финансовой поддержки, как регионам, так и муниципальным образованиям носит положительный характер, но здесь важно учитывать возможности формирования собственной налоговой базы этих регионов и муниципалитетов.

В Российской Федерации у 63 муниципальных образований дотации в составе доходов составляют от 50 до 100%. Только 9% поселений имеют дотацию от 0 до 10%. Около 2% поселений обходятся вообще без дотаций.

Сложившаяся ситуация не ре-

шает вышеуказанной проблемы — недостаточность формирования налоговой базы муниципальных образований по-прежнему сохраняется. Существуют даже муниципальные образования, не имеющие собственные доходы вообще. В связи с этим, необходимо дальнейшее совершенствование законодательства в этом направлении и межбюджетных отношений в том числе.

Имеющиеся доходы местных бюджетов заведомо недостаточны для исполнения вопросов местного значения, перечень которых постоянно расширяется. Это действительно так, предметы ведения органов местного самоуправления с каждым годом увеличиваются (за последние годы увеличение составило 10-15%), о выполнении возложенных обязанностей муниципальных образований спрашивают в полном объеме, однако надлежащего финансирования нет.

Поэтому финансовая помощь из бюджетов субъектов Российской Федерации по-прежнему является для многих муниципальных образований основным источником формирования местных бюджетов.

Важным моментом является именно правильное оказание финансовой поддержки: необходимо не предоставлять финансовую помощь тем субъектам Федерации и муниципальным образованиям, у которых свои собственные доходные источники превышают над расходами, немало важным является также оказание поддержки таким образом, чтобы не лишать регионы и муниципальные образования стимулов к развитию собственных доходных источников.

Что же касается собственных налоговых доходов местных бюджетов,

то необходимо отметить следующее. В действовавшем Законе РФ от 27.12.91г. №2118-1 «Об основах налоговой системы Российской Федерации» в состав местных налогов входила 23 налога, два из которых были установлены для муниципальных образований, находящихся в курортных зонах. С принятием Налогового Кодекса Российской Федерации, количество местных налогов было сокращено до пяти (земельный налог, налог на имущество физических лиц, налог на наследование и дарение, налог на рекламу, местные муниципальные сборы). С 2005 г. в результате изменения бюджетного и налогового законодательства в течение последних трех лет в числе местных налогов, формирующих финансовую базу местных бюджетов за счет собственных средств, осталось всего два налога: земельный налог и налог на имущество физических лиц. Налог на наследование и дарение теперь зачисляется в федеральный бюджет [5].

В настоящее время, несмотря на то, что поступления от земельного налога и налога на имущество физических лиц зачисляются в полном размере в соответствующие местные бюджеты, этого заведомо не достаточно для покрытия значительной части расходов местных органов власти, для реализации возложенных на них полномочий.

Для налаживания финансовых проблем в формировании бюджетов муниципальных образований необходимо:

- во-первых, точно определить их расходные обязательства с учетом формирования их собственных доходных источников;
- во-вторых, необходимо достичь законодательным образом

изменений в структуре доходов бюджетов муниципальных образований. Основными источниками формирования доходной части местных бюджетов должны быть не совместные налоги и финансовая помощь, а, прежде всего, местные и закрепленные за местными органами самоуправления на долговременной основе федеральные и региональные налоги;

- в-третьих, необходимо осуществить пересмотр закрепленных за местными бюджетами постоянных нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и специальных налоговых режимов, в первую очередь от тех, на развитие налоговой базы которых непосредственно влияют органы местного самоуправления (например, налог на имущество, налог на совокупный доход, налог на доходы физических лиц);

- в-четвертых, необходимо создать законодательные условия для увеличения неналоговых источников местных бюджетов через

эффективное использование муниципальными образованиями земли и имущества.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации. — М.: Юридическая литература, 2000 г. — 80 с.

2. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации — М.: ЭЛИТ, 2005. — 160 с.

3. Российская Федерация. Законы. ФЗ от 06.10.2003 г. №131 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

4. Российская Федерация. Законы. ФЗ от 02.01.2003 г. №127 ФЗ «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации».

5. Серова М.А. Финансовые основы местного самоуправления // Финансы. — 2006. — № 6. — С. 20-22.



*С.В. Зенченко
кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказского государственного
технического университета,
г. Ставрополь*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье отражен методический подход к оптимизации величины финансового потенциала региона. Сформулирована оптимизационная задача определения финансового потенциала региона с использованием методов линейного программирования.

In article the methodical approach to optimisation of size of financial potential of region is re-flected. The optimising problem of definition of financial potential of region with use of methods of linear programming is formulated.

Ключевые слова: финансовый потенциал региона, линейное программирование, оптимизационные модели.

Keywords: financial potential of region, linear programming, optimising models

Одним из существенных условий укрепления финансовой обеспеченности региона выступает оптимизация его ресурсной базы. Главной составляющей ресурсной базы региона в современных условиях является ее фи-

нансовый потенциал.

Финансовый потенциал региона можно определить, как совокупность собственных и привлеченных ресурсов, направленных на эффективное социально-экономическое развитие и обеспечивающих финансовую стабильность и выполнение стратегически важных для региона задач.

Условно финансовый потенциал региона и его составляющие представлены на рис.1.

Наиболее крупными элементами финансового потенциала региона являются бюджетный и налоговый потенциал. Необходимо отметить, что ряд авторов объединяют эти понятия в единое целое — налоговый потенциал. На наш взгляд, бюджетный потенциал понятие более широкое, частично включающее налоговый потенциал региона.

По мнению Яшиной Н.И., бюджетный потенциал характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников, а под бюджетным потенциалом региона следует понимать совокупность

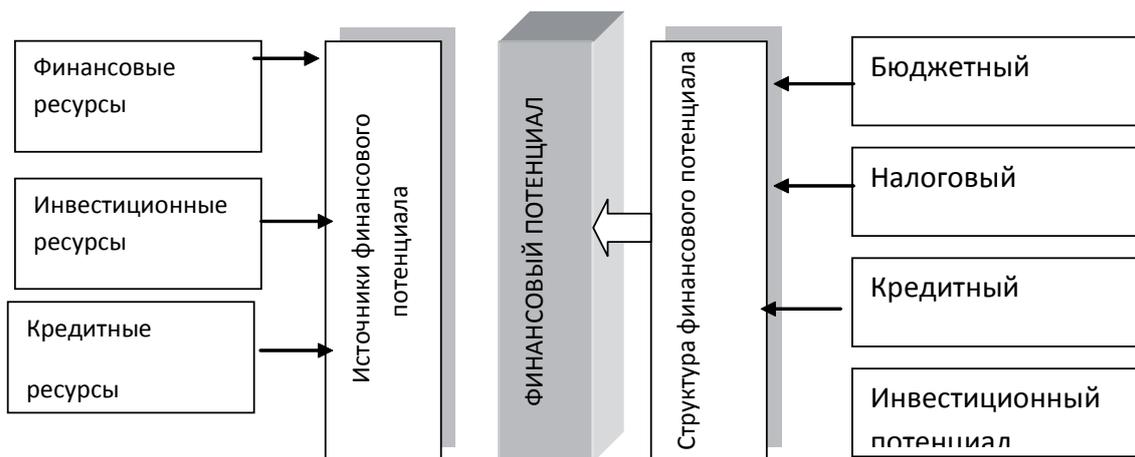


Рисунок 1 — Финансовый потенциал региона

экономических и нормативно-правовых условий, позволяющих сформировать оптимальную величину доходов, покрывающих нормативные затраты региона, и обеспечивающих их целевое и эффективное использование.

Система федеральной финансовой поддержки регионов, как составляющая бюджетного потенциала, в настоящее время включает в себя несколько каналов предоставления финансовых ресурсов, которые можно разделить на две группы: регулярные и нерегулярные виды финансовой помощи. В составе регулярной финансовой помощи следует выделить прежде всего трансферты из федерального Фонда финансовой поддержки регионов, дотации бюджетам закрытых административно-территориальных образований, субвенции. Нерегулярная финансовая помощь включает в себя главным образом расходы в рамках осуществления различных федеральных программ, а также финансирование по линии министерств и ведомств.

В широком смысле налоговый потенциал — это совокупный объ-

ем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом смысле налоговый потенциал представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства.

Инвестиционный потенциал, в общем виде, можно рассматривать как совокупность имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала. В узком смысле инвестиционный потенциал — это характеристика количественная, учитывающая основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.п.), потребительский спрос населения и другие показатели. Его расчет основан на абсолютных статистических показателях, а основными результирующими показателями являются уровень инвестиционного риска и инвестиционная привлекательность региона. Мы рассматриваем инвестиционный потенциал региона, как объем

инвестиций, который может быть привлечен в экономику за счет всех источников финансирования (внутренних и внешних) исходя из наличия различных экономических, социальных и природных ресурсов, особенностей его географического положения и иных предпосылок, существенных для формирования инвестиционной активности в нем.

Кредитный потенциал предлагаем рассматривать двусторонне. С одной стороны, он является составляющей инвестиционного потенциала, предполагающей вложение собственных ресурсов региона с целью извлечения дохода или с иной инвестиционной целью, или получение кредитных ресурсов для покрытия временной потребности в финансовых ресурсах для нормальной жизнедеятельности региона. С другой — это система показателей, оценивающая эффективность функционирования кредитной системы региона.

С математической точки зрения оптимум (оптимальность) [optimum, optimality] есть такое экстремальное значение, которое либо больше других значений той же функции (тогда это глобальный или, лучше, абсолютный максимум), либо меньше других значений — тогда это глобальный (абсолютный) минимум.

Термин «оптимальность» («оптимальный») означает характеристику качества принимаемых решений (оптимальное решение задачи, оптимальный план, оптимальное управление), характеристику состояния системы или ее поведения (оптимальная траектория, оптимальное распределение ресурсов, оптимальное функционирование системы) и т.п. Это не абсолютные понятия: нельзя говорить об оптимальности

вне условий и без точно определенных критериев оптимальности. Решение, наилучшее в одних условиях и с точки зрения одного критерия, может оказаться далеко не лучшим в других условиях и по другому критерию. К тому же следует отметить, что в реальной экономике, поскольку она носит недетерминированный характер, оптимальное решение на самом деле не обязательно наилучшее. Приходится учитывать также фактор устойчивости решения.

Оптимизация это: 1) процесс нахождения экстремума функции, то есть выбор наилучшего варианта из множества возможных, процесс выработки оптимальных решений; 2) процесс приведения системы в наилучшее (оптимальное) состояние.

Процесс оптимизации означает поиск улучшения одних показателей при условии, чтобы другие не ухудшались.

Из множества однокачественных процессов, управление которыми подчинено общим для них вектору целей и оценке качества управления, процесс, обладающий экстремальной (наивысшей или наинизшей) оценкой качества управления, называют оптимальным. Из этого разворачивается вся теория оптимального управления, построенная на принципе максимума оценки качества управления. Поскольку в основе понятия оптимальности лежат субъективно назначенные категории, свойственные процессу управления, то понятие оптимальности тоже субъективно. Наиболее часто встречается понимание оптимальности в смысле минимума потребления ресурсов, в смысле максимальных или минимальных характеристик объекта и в смысле минимума времени

маневра перехода из одного режима в другой. В большинстве случаев каждый из видов оптимальности отрицает другие. Возможны критерии оптимальности, построенные на комбинации нескольких частных критериев оптимальности.

Применительно к управлению

финансовым потенциалом региона оптимизация включает не только определение величины финансового потенциала, но и определение факторного влияния составляющих потенциалов. Концептуальная модель оптимизации финансового потенциала представлена на рис.2.



Рисунок 2 — Этапы оптимизации финансового потенциала региона

1-й этап. На этом этапе решается задача выявления и систематизации совокупности факторов, которые могут оказать влияние на уровень финансового потенциала и конечном варианте на уровень развития региона.

Факторы, воздействующие на уровень финансового потенциала разделяются на группы в зависимости от группы ресурсов их образующих.

1-я группа факторов характеризует влияние налоговых и неналоговых ресурсов и отражает способность региона к самостоятельному формированию ресурсной базы.

2-я группа факторов характеризует влияние инвестиционных ресурсов, отражает степень привлекательности региона для внутренних

и внешних инвесторов и приток в регион долгосрочного капитала.

3-я группа факторов характеризует влияние кредитных ресурсов и отражает эффективность функционирования региональной кредитной системы и уровень наличия свободных ресурсов у физических лиц и хозяйствующих субъектов региона.

Влияние данных групп факторов способно изменить направление движения вектора экономического развития региона в ту или иную сторону, а именно в сторону дальнейшего развития или «проедания» ресурсов региона.

2-й этап. На этом этапе решается задача оценки характера и степени влияния факторов на уровень финансового потенциала. Прово-

дится анализ возможных ситуаций, вызывающих образование дефицита либо избытка ресурсов. Осуществляется количественная оценка величины возможного дефицита либо избытка.

3-й этап. Оптимизация уровня финансового потенциала сводится к минимизации потерь ресурсов, вызванных влиянием случайных факторов. Оптимальным будет тот уровень финансового потенциала, при котором математическое ожидание потерь достигает минимума, ресурсная база региона максимально задействована, что обеспечивает дальнейшее экономическое развитие региона.

4-й этап. Выявление «проблемных мест», полное либо частичное устранение которых, позволит сократить размер потерь ресурсов.

Результаты анализа влияния факторов на уровень запаса материалов позволяют определить комплекс необходимых логистических преобразований в деятельности различных структур для улучшения результатов этой деятельности.

5-й этап. На этом этапе решается задача разработки организационных мероприятий, реализация которых позволит укрепить финансовый потенциал региона.

При этом следует отметить, что оптимизировать можно только финансовый потенциал как количественную характеристику региона, т.е. совокупность ресурсов, которые могут быть использованы регионом для своего поступательного социально-экономического развития.

Определение оптимального финансового потенциала региона представляет собой решение оптимизационной задачи, а именно

экономико-математической задачи, которая состоит в нахождении оптимального значения целевой функции, причем значения переменных должны принадлежать некоторой области допустимых значений. В самом общем виде математически эта задача записывается следующим образом

$$U = f(X) \rightarrow \max; X \in W \quad (1)$$

где $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$;
 W – область допустимых значений переменных x_1, x_2, \dots, x_n ;
 $f(X)$ – целевая функция.

При решении оптимизационной задачи по определению уровня оптимального объема финансового потенциала региона, основной целью является выявление необходимого количества ресурсов для поступательного развития региона.

Задача по оптимизации финансового потенциала региона решается с помощью методов линейного программирования. Целевая функция может быть представлена в следующем виде:

$$U = f(\hat{O}_i) \rightarrow \max \quad (2)$$

$$\hat{O}_i = \hat{A}_i + \hat{E}_i + \hat{I}_i \rightarrow \max \quad (3)$$

где Φ_n – финансовый потенциал региона;
 B_n – бюджетный потенциал;
 K_n – кредитный потенциал региона;
 I_n – инвестиционный потенциал региона.

В системе факторов, ограничивающих уровень финансового потенциала региона можно выделить:

$$\Phi_n \geq P_{рег}$$

Учитывая, что , то подставив величину региональных расходов в неравенство, получим общее ограничение уровня финансового потенциала:

$$\Phi_n \geq BR + ИД_r + ФП + РФ \quad (4)$$

где BR – расходы бюджета
ИД_r – расходы на региональную инвестиционную деятельность,
ФП – объем финансовой помощи нижестоящим бюджетам;
РФ – региональные финансовые резервы.

$$BR \geq \Phi$$

$$\Phi_o = K_o \cdot П_{рег} + КР ,$$

таким образом, подставляя значение объема оптимального финансирования потребителей бюджетных услуг получим:

$$BR \geq K_o \cdot П_{рег} + КР \quad (5)$$

где K_o – оптимальное количество потребителей бюджетных услуг;
КР – косвенные расходы регионального бюджета
П_{рег} – среднерегиональные прямые расходы на единицу потребителей бюджетных услуг.

Из представленных неравенств видно, что если , т.е. объем финансового потенциала будет покрывать только расходы региона, регион может существовать и минимально финансировать свою жизнедеятельность, но не развиваться.

$$B_n = H_n + неH_n \quad (6)$$

где H_n – налоговый потенциал региона;
неH_n – неналоговый потенциал региона.
H_n = СНР

$$СНР = ВРП - Н_ф + Т_ф + ДН + НП_p - НП \quad (7)$$

где СНР – совокупные налоговые ресурсы;
ВРП – валовой региональный продукт;
Н_ф – федеральные налоги;
Т_ф – Федеральные трансферты;
ДН – доходы резидентов (физических лиц), работающих по найму в других регионах;
НП_p – прибыль предприятий зарегистрированных в регионе;
НП – прибыль предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в регионе, но зарегистрированные в другом регионе.

$$неH_n = P(нНО) \cdot нНО_{план} \quad (8)$$

$$P(нНО) = \sum_i^n (d_{нн} H_i \cdot НО_i) \cdot (1 - 3_{НО_i}) \quad (9)$$

где P(нНО) – потенциал выполнения неналоговых обязательств;
d_{нн}НО – доля неналоговых источников в общей структуре поступлений за год в процентах;
i – неналоговый источник доходов;
НО_i – сумма неналоговых доходов, полученная по i-источнику доходов;
3НО_i – задолженность по неналоговому обязательству.
нНО_{план} – планируемая сумма неналоговых поступлений в бюджет.

При этом следует отметить, что оптимальным для развития региона будет выполнение неравенства $B_n \geq \Phi_o$.

Кредитный потенциал региона рассчитывается следующим образом:

$$K_n = (\sum_{i=1}^n O_{оли} - \sum_{i=1}^n O_{оли} \cdot R_i) + (\sum_{j=1}^m O_{флj} - \sum_{j=1}^m O_{флj} \cdot R_j - \sum_{j=1}^m O_{флj} \cdot S_j); \quad (10)$$

где K_n – величина кредитного потенциала региона, руб.;

O_{оли} – остатки по i-м счетам юридических лиц, руб.;

O_{флj} – остатки по j-м счетам физических лиц, руб.;

R_i – норма резервных отчислений по i-м счетам юридических лиц, руб.;

R_j – норма резервных отчислений по j-м счетам физических лиц, руб.;

S_j – норма отчисления в систему страхования вкладов по j-м счетам физических лиц, руб.

При оценке инвестиционного потенциала региона, обеспечивающего развитие территории, следует учитывать, что:

$$I_n = (П + ПР + P_{ин}) + ФР \quad (11),$$

I_n > ИД_r.

где П – прибыль хозяйствующих субъектов региона, которая может быть использована для финансирования капитальных вложений;
ПР – привлеченные ресурсы от внешних инвесторов;
P_{ин} – ресурсы, выделяемые региональным бюджетом на инвестиционные цели;
ФР – финансовые резервы, накопленные в предыдущем периоде.

Таким образом, в результате решения оптимизационной задачи по оценке оптимального объема финансового потенциала региона мы получаем ответ на вопрос — сколько необходимо ресурсов для обеспечения, как поступательного развития региона, так и для поддержания минимального необходимого уровня обязательного финансирования территории. При этом следует отметить, что в контексте решения задачи оптимизации финансового потенциала рассматривалась только собственная ресурсная база региона и его возможности для привлечения внешних инвесторов через расширение инвестиционного и кредитного потенциала региона. Дополнительным источником финансовых ресурсов являются федеральные ресурсы, передаваемые для развития территории в рамках системы финансовой помощи. Но считаем целесообразным, при принятии решения федеральным центром о финансировании регионального развития необходимо оценивать собственный фи-

нансовый потенциал региона и его возможности для самофинансирования.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бережная Е.В., Бережной В.И. *Математические методы моделирования экономических систем: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 432 с.*
2. Харчиков Б.Ф. *Методы оптимизации: учебное пособие. — Таганрог: Изд. ТРТУ, 2004. — 140 с.*
3. Гилев С.Е. Леонтьев С.В., Новиков Д.А. *Распределительная система принятия решений в управлении региональным развитием. — М.: ИПУ РАН, 2005. — 52 с.*
4. Ангреникова, Бурков В.Н., Леонтьев С.В. *Комплексное оценивание в задачах регионального управления. — М.: ИПУ РАН, 2006. — 58 с.*
5. Яшина Н.И. *Методология управления территориальным бюджетом субъекта РФ. Дисс... доктора экономических наук. — Н. Новгород, 2007.*



П.П. Коваленко
аспирант Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ И ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассматривается вопрос о возрастающей роли регионального развития и регионального управления. Актуальность тематики определяется множеством проблем улучшения и совершенствования региональной политики в социально-экономическом развитии территорий, муниципальных образований в процессе регионального воспроизводства. В работе представлены основные целевые установки современной региональной политики, значительное положение в которой занимает одновременное развитие федеративных отношений и механизмов территориального самоуправления.

An issue of a growing role of regional development and regional management is considered. The importance of the problem is determined by a number of problems concerning improvement and perfection of regional policy

In the social-economic development of the territories, municipalities in the process of regional reproduction.

Main goals of modern regional policy, significant position in it occupied by simultaneous

development of federate relations and mechanisms of territorial self-government are submitted.

Ключевые слова: региональное развитие; региональное управление; Федеральная целевая программа «Юг России».

Keywords: regional development; a regional government; the Federal target program "South of Russia".

Возрастающая роль регионального развития и регионального управления определяется становлением местного самоуправления и федерального координирования в современной территориально-экономической системе России. Существенным остается естественное влияние социально-экономического состояния территорий на национальную экономику. Проблемы улучшения и совершенствования региональной политики в целях ускорения социально-экономического развития территорий, муниципальных образований в процессе регионального воспроизводства в условиях рыночной децентрализации и не-

определенности - мало изучены и актуальны в отечественной региональной экономической теории и практике.

Согласно Концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации, региональная политика — это законодательно оформленная система правовых, организационных, институциональных и финансово-экономических мер, определяющих деятельность федеральных органов государственной власти, их территориальных органов, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, объединений бизнеса и иных институтов гражданского общества, направленная на достижение целей и решение задач политического, экономического и социального развития регионов в соответствии с основными направлениями внутренней и внешней политики государства.

Рассматривая региональную экономику, мы прямо или косвенно подразумеваем сформированный способ ведения воспроизводственных процессов на уровне организационно-хозяйственных систем в региональном секторе, а так же на уровне государства в целом, учитывая значимость мирового рынка. Характер организации воспроизводственных процессов зависит от ряда факторов и в первую очередь от специфики территорий, национальных особенностей, обеспеченности ресурсами, что предопределяет специфику ведения хозяйства и разнообразие типов рыночных экономик.

В Указе президента Российской Федерации об основных положени-

ях региональной политики присутствуют фундаментальные условия эффективного развития. Основные целевые установки современной региональной политики:

- обеспечение экономических, социальных, правовых и организационных основ федерализма, создание единого экономического пространства;
- наличие целостных минимальных социальных стандартов и социальной защиты, гарантирование социальных прав граждан, автономно от экономических возможностей регионов;
- выравнивание условий социально-экономического развития регионов;
- комплексная экологическая защита;
- приоритетное развитие регионов стратегической значимости;
- максимальное и рациональное использование природно-климатических региональных ресурсов.

Значительное положение в современной региональной политике занимает одновременное развитие федеративных отношений и механизмов территориального самоуправления. Так, защита и обеспечение интересов государства, сохранение единства и территориальной целостности; децентрализация власти, расширение полномочий, выравнивание реальных прав и компетенции, а так же умножение степени ответственности органов государственной власти перед населением; формирование экономических, административных и правовых механизмов определяющих экономическую активность и самостоятельность регионов с госу-

дарственной поддержкой являются одними из основных ориентировок региональной политики.

Среди экономических целей и задач территориального управления выделяется первостепенная ориентированность, — стабилизация производства и хозяйственный рост регионов. Государство укрепляет территориальную целостность, формирует многоукладную рыночную экономику, региональные рынки и отраслевые инфраструктуры, минимизирует различия социально-экономических критериев развития регионов и т.п. для обеспечения единства экономического пространства (целостность государственного руководства, денежной, налоговой, бюджетно-финансовой систем).

Социальная целенаправленность в региональной политике государства так же прорабатывается. Так, задачами региональной социальной политики являются вопросы разрешения проблем ухудшения демографической ситуации, предотвращение обнищания народонаселения и минимизацию отрицательных последствий безработицы, сглаживание имущественного расслоения на «бедных» и «богатых», экономические и социальные стимулы, направленные на увеличение продолжительности жизни и естественного прироста населения, совершенствование системы образования.

В кругу обеспечения экологической безопасности на федеральном и региональном уровнях основными направлениями региональной политики являются: экологически безопасное развитие промышленности, сельского хозяйства, энергетики,

транспорта и коммунального хозяйства; рациональное природопользование; поддержание естественного развития экосистем; совершенствование управления в области охраны окружающей среды и природопользования.

Внешнеэкономическая деятельность в региональной политике России является так же приоритетным вопросом. Основными целями являются процедуры использования региональной политики в области международных и внешнеэкономических отношений; овладение опытом внешних связей и международного сотрудничества; поддержка внешнеэкономической деятельности регионов, для экономического развития и повышения благосостояния населения.

Правительство Российской Федерации сформировал постановление о Федеральной целевой программе «Юг России (2008-2012 годы)», как программу, подлежащую финансированию за счет средств федерального бюджета. Основная ориентировка региональной политики, — создание условий для устойчивого социально-экономического развития территорий Южного федерального округа, повышения благосостояния и качества жизни населения.

Так, величина валового регионального продукта субъектов Российской Федерации, входящих в Южный федеральный округ, по данным программы в 2006 году составила 1690,6 млрд. рублей или 7,4% ВВП. Вклад субъектов Российской Федерации в формирование валового регионального продукта и его отраслевая структура крайне неоднородны. Это обусловлено неравно-

мерным размещением производительных сил, различной площадью и численностью населения по регионам. Практически 84 % ВВП округа приходится на долю 5 субъектов Российской Федерации: Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская, Волгоградская и Астраханская области. Доля республик Южного федерального округа, в валовом региональном продукте округа незначительна: Республика Ингушетия – 0,5 %, Республика Адыгея – 1 %, Республика Калмыкия – 1 %, Карачаево-Черкесская Республика – 1,3 %, Республика Северная Осетия - Алания – 2,4 %, Кабардино-Балкарская Республика – 2,9 %, Республика Дагестан – 6,9 %.

Государственные заказчики Программы «Юг России» – Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству, Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации, Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Федеральное агентство по образованию, Государственный комитет Российской Федерации по рыболовству, Федеральное дорожное агентство, Федеральное агентство по энергетике, Федеральное агентство по туризму.

Объемы и источники финансирования Программы: общая сумма затрат на 2008-2012 годы составляет 146 379,4 млн. рублей, в том числе: 52 100 млн. рублей из федерального бюджета, из них: капитальные вложения – 52 100 млн. рублей; средства бюджетов субъектов Российской Федерации – 11 876 млн.

рублей; внебюджетные источники – 82 403,4 млн. рублей.

В результате реализации Программы уровень безработицы уменьшится на 4,6 %; увеличится объем валового регионального продукта республик юга России в 1,7 раза по сравнению с объемом валового регионального продукта в 2006 году; увеличится уровень бюджетной обеспеченности республик, входящих в состав Южного федерального округа, повысится налоговая база муниципальных бюджетов, сократится уровень дотирования из бюджетов вышестоящих уровней. Уровень доходов консолидированных бюджетов субъектов Южного федерального округа на душу населения к 2012 году увеличится в 2,2 раза по сравнению с уровнем 2006 года, что обеспечит рост инвестиций в основной капитал к 2012 году в 2,5 раза по сравнению с уровнем 2006 года.

Мероприятия программы «Юг России» сгруппированы разработчиками по следующим разделам:

- снятие инфраструктурных ограничений развития экономики (низкий уровень обеспеченности инженерной инфраструктурой создает на территории ЮФО ограничения для притока инвестиций);
- развитие туристско-рекреационного комплекса (формирование туристско-рекреационного комплекса будет способствовать развитию транспорта, сферы услуг, агропромышленного комплекса, так же перерабатывающей промышленности);
- развитие сельскохозяйственного производства, рыбохозяйственного комплекса и инженерной инфраструктуры сельских

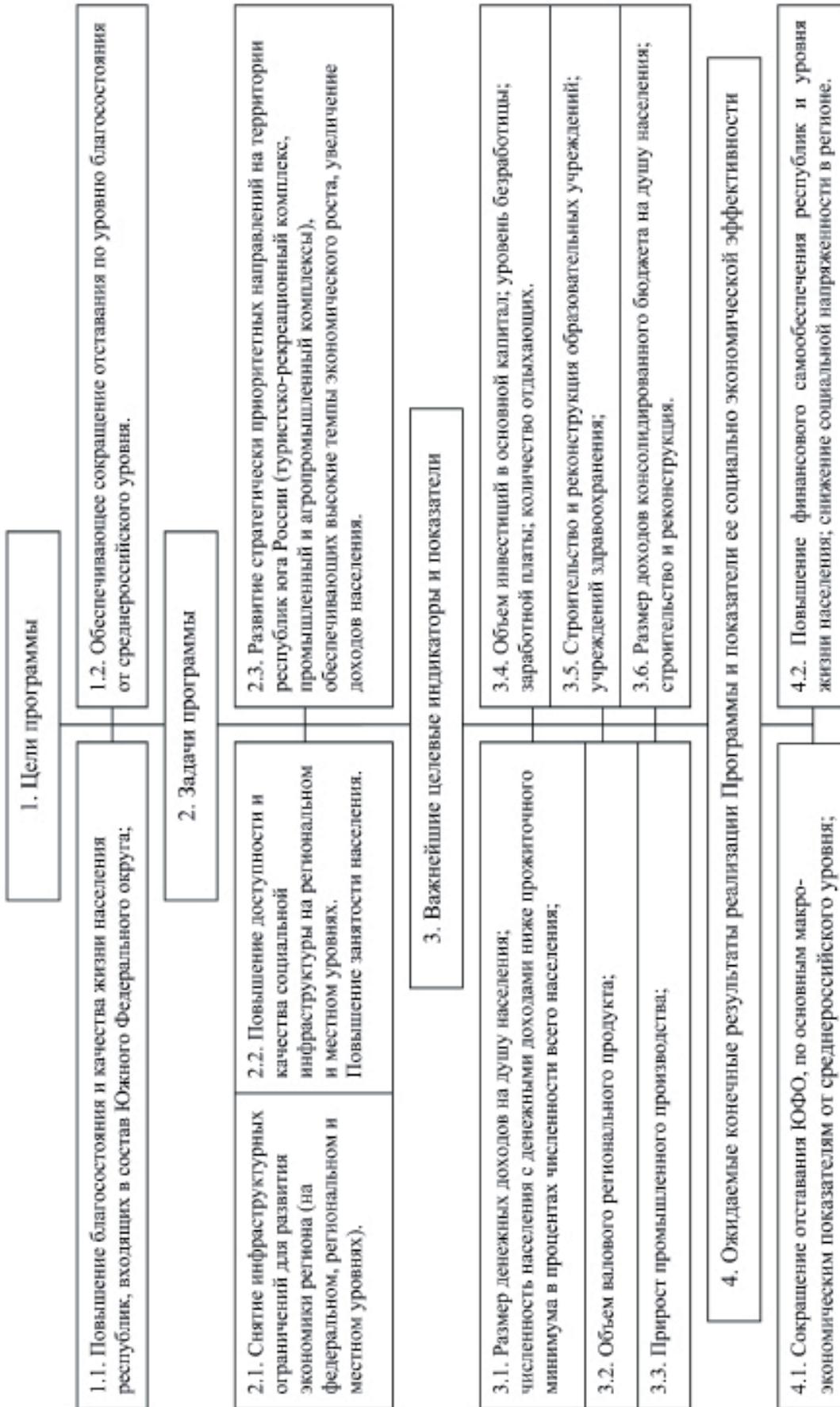


Рисунок 1 – Структура региональной целевой программы «Юг России»

территорий (комплексное, рациональное и эффективное использование уникального природно-климатического потенциала региона);

- мероприятия, направленные на решение острых проблем в социальной сфере в отдельных районах и муниципальных образованиях;
- мероприятия, направленные на решение острых проблем в социальной сфере в отдельных районах и муниципальных образованиях.

Реализация Программы позволит обеспечить создание экономических условий для устойчивого развития участвующих в ней субъектов, входящих в состав Южного

федерального округа, с учетом геостратегических интересов и обеспечения безопасности Российской Федерации. Это приведет к сокращению уровня бедности, качественно повысится инвестиционный климат региона, получат развитие отрасли производства и технологическая оснащенность.

Реализация Программы в субъектах, входящих в Южный федеральный округ, позволит сократить уровень бедности, приблизить доходы населения к среднероссийскому уровню. Денежные доходы населения к 2012 году по сравнению с 2006 годом увеличатся в 2,1 раза (см. рис.2).

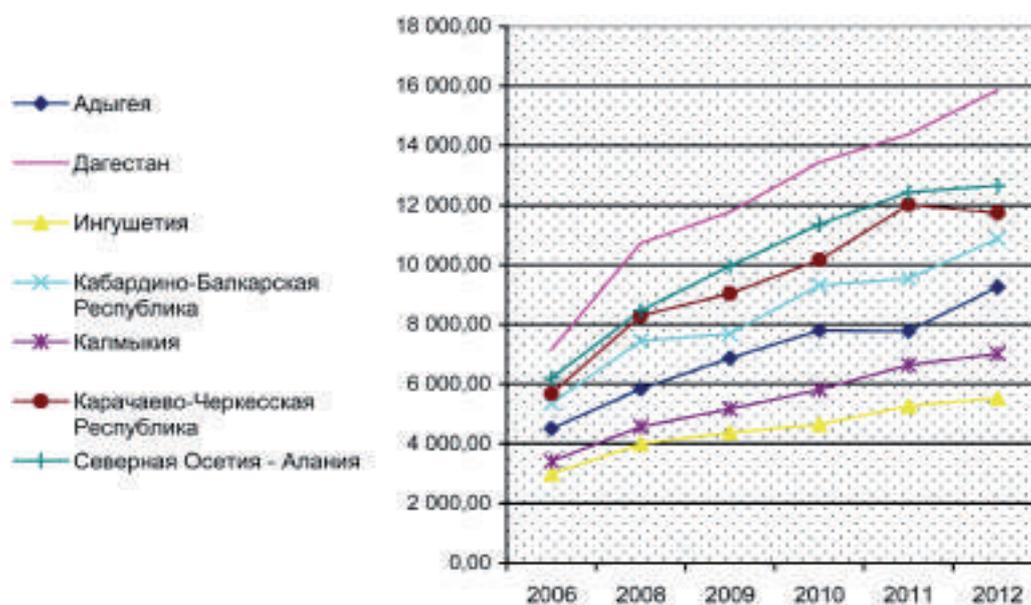


Рисунок 2 — Денежные доходы на душу населения (в среднем за месяц, руб.)

Осуществление планируемых мероприятий в результате повысит уровень занятости населения и одновременно снизит уровень безработицы на уровне 4,6 процентов; увеличится объем валового регионального продукта в 1,7 раза по сравнению с 2006 годом (рис. 3).

Развитие туристско - рекреационного комплекса, промышленно-

го и сельскохозяйственного производства обеспечит: создание более 41000 рабочих мест (согласно данным программы); повысятся объемы производства и услуг более чем на 62,1 млрд. рублей; налоговые поступления в бюджеты субъектов увеличатся до 13,6 млрд. рублей. Увеличится уровень бюджетной обеспеченности, повысится нало-

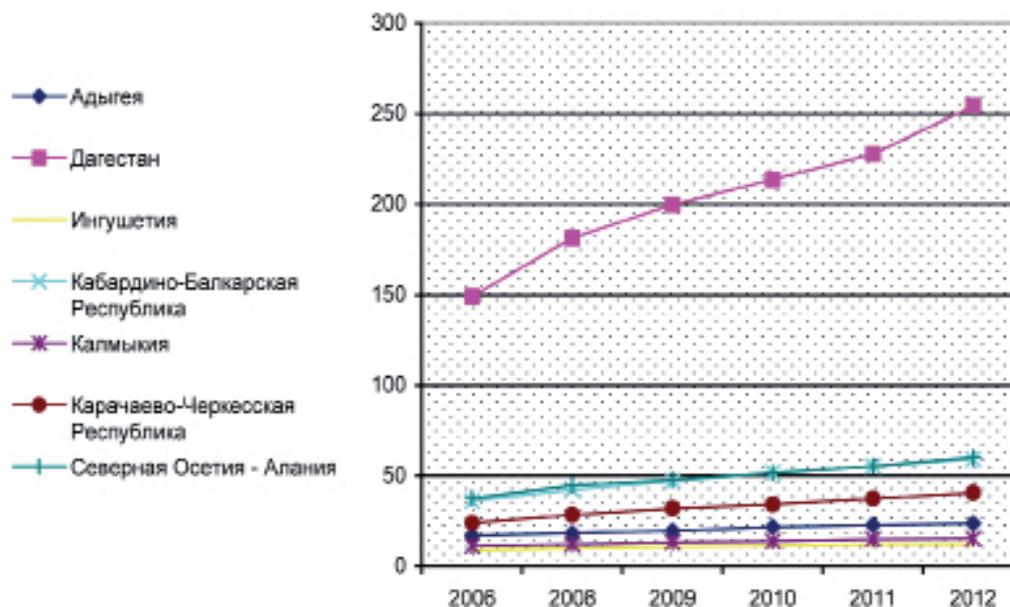


Рисунок 3 — Объем валового регионального продукта (млрд. руб.)

говая база муниципальных бюджетов, сократится уровень дотирования из бюджетов вышестоящих уровней.

Уровень доходов консолидированных бюджетов участвующих в Программе субъектов Российской Федерации, входящих в Юж-

ный федеральный округ, на душу населения к 2012 году увеличится в 2,2 раза по сравнению с 2006 годом, что обеспечит рост инвестиций в основной капитал к 2012 году в 2,5 раза по сравнению с 2006 годом (рис.4).

Реализация Программы позво-

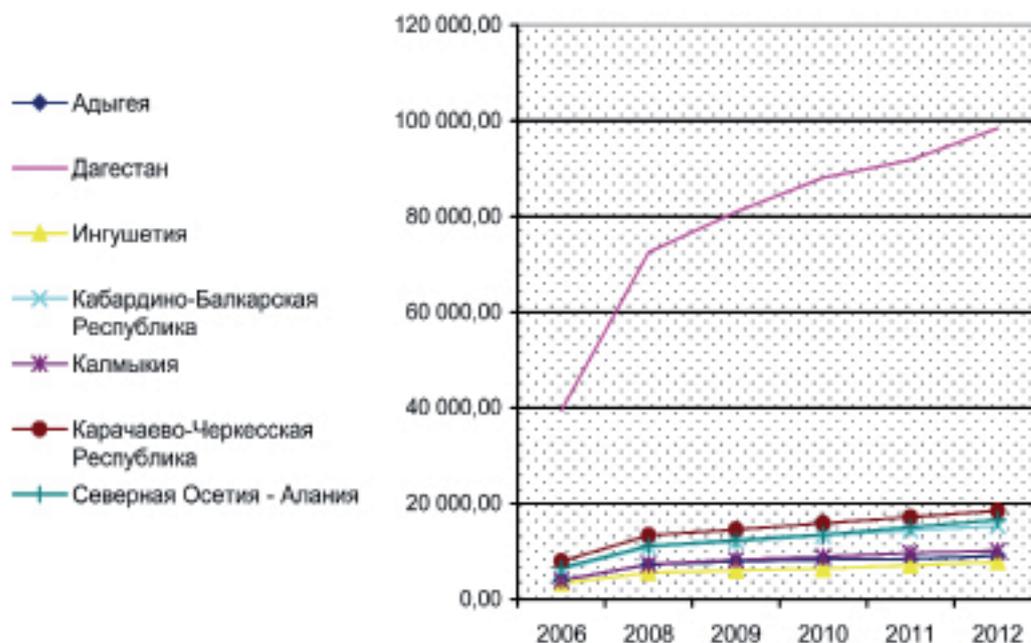


Рисунок 4 — Объем инвестиций в основной капитал (млн. рублей)

лит: сократить уровень бедности в республиках, приблизить уровень доходов их населения к среднероссийскому уровню. Денежные доходы населения к 2012 году увеличатся в 2,1 раза по сравнению с уровнем 2006 года; повысить уровень занятости населения. Сроки реализации Программы – 2008-2012 годы.

Развитие производства на основе модернизации существующих мощностей на уровне хозяйственных комплексов ЮФО, внедрение энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий, снижение потребления первичных производственных ресурсов окажет благоприятное влияние на экологическую обстановку. Наряду с модернизацией производства существенное значение будет иметь также реализация специальных экологических мероприятий, связанных со строительством и реконструкцией канализационных сетей, водоочистных сооружений и установок по очистке выбросов в атмосферу.

Федеральный закон «Об общих принципах организации Местного самоуправления» в соответствии с Конституцией Российской Федерации устанавливает правовые, территориальные, организационные и экономические принципы организации территориального самоуправления, определяет государственные гарантии его осуществления, а так же в целом формирует региональную политику на муниципальном уровне.

Под местным самоуправлением согласно рассматриваемому закону, понимается форма осуществления народом своей власти,

обеспечивающая в пределах, установленных Конституцией РФ, Федеральными Законами, законами субъектов РФ, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и других местных традиций.

В целях объединения ресурсной базы для решения вопросов местного значения могут быть образованы так же межмуниципальные объединения, учреждены хозяйственные общества и другие межмуниципальные организации в соответствии с федеральными законами и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. В этих же целях органы местного самоуправления могут заключать договоры и соглашения. Однако на основании рассматриваемого закона, указанные межмуниципальные объединения не могут наделяться полномочиями органов местного самоуправления.

Актуальными вопросами местного значения так же остаются социально-экономические и культурно-эстетические цели и задачи территориального развития, формирование, утверждение, исполнение и контроль за исполнением муниципального бюджета; обеспечение малоимущих граждан; создание условий для обеспечения услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; создание условий для организации досуга и обеспечения жителей поселения услугами организаций культуры и др.

Современная региональная политика России основана по нашему мнению на принципе федерализма, организованного как на прямом влиянии единого государственного центра, так и на уровне самостоятельности субъектов РФ и муниципальных органов в управлении социально-экономическими целями, задачами. Фундаментом территориального управления и региональной политики является планирование, задачей которого выступает координация рыночных процессов с социальной направленностью.

Ограниченность государственных финансовых ресурсов, жесткое и строго адресное финансирование отраслей народного хозяйства, корректировка финансовых взаимоотношений федерации и ее субъектов — все это обуславливает специфику нового подхода ко всему процессу территориального развития, которое должно быть максимально альтернативным и вариантным. Рост экономического потенциала на основе реализации высокоэффективных проектов и программ позволит существенно повысить и социальную защищенность населения, а так же обеспечит решение экологических проблем.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации. Проект Министерства регионального развития Российской Федерации.

2. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие для вузов.—М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

3. Указ президента Российской Федерации «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» от 3 июня 1996 г., N 803.

4. О Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года см. Указ Президента РФ от 09.10.2007, №1351.

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 января 2008 г. № 10 О федеральной целевой программе «Юг России (2008 - 2012 годы)» (в ред. Постановления Правительства РФ от 02.06.2008, № 423).

6. ФЗ Об общих принципах организации Местного самоуправления в Российской Федерации. 6 октября 2003 года № 131-ФЗ, с изменениями от 10.06.2008, № 77-ФЗ.



З.А. Сафонова
аспирант Северо-Кавказского государственного
технического университета,
г. Ставрополь

УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Рассматривается понятие устойчивости развития региона, прогнозирования социально-экономического развития, взаимосвязь региональной политики и прогнозирования как одного из показателей устойчивого социально-экономического развития региональных систем.

The concept of region development stability, social-economic development prediction, correlation of regional policy and prognostics as one of the indicators of regional systems steady social and economic development are considered.

Ключевые слова: устойчивое развитие, прогнозирование, региональная политика, региональная система.

Keywords: sustainable development, forecasting, the regional policy, regional system.

Региональная политика, представляя собой составную часть национальной стратегии социально-экономического развития страны, имеет для России исключительно важное значение, так как реформирование экономики привело к ряду негативных послед-

ствий, отрицательно повлиявших на экономическую устойчивость развития регионов.

Устойчивое развитие базируется как на глобальных факторах, так и на учете специфики каждой отдельно взятой территории, всего того, что обеспечивает воспроизводственный процесс – основу системы устойчивого развития. Используемый при этом механизм, должен обеспечить управление устойчивостью национальной экономики, защиту всех форм собственности, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию.

Устойчивое социально-экономическое развитие любого региона, определяемое как гармоничное развитие производства, социальной сферы, населения и окружающей среды, в том числе такого сложнейшего макрорегиона как Южный федеральный округ, возможно при системном подходе к институтам и механизмам управления экономикой, а также разработке среднесрочных и долгосрочных прогнозов социально-экономического развития. Потребность в таких разработках обусловлена задачей по достижению устойчивого разви-

тия общества за счет обеспечения сбалансированности экономики, опережающего развития перерабатывающей промышленности, высокотехнологичных и наукоемких производств, производственной инфраструктуры и агропромышленного сектора.

Понятие «устойчивое развитие» включает два основных признака: во-первых, выживание и неопределенно долгое развитие цивилизации (общества) и, во-вторых, сохранение окружающей природной среды, прежде всего, биосферы. Таким образом, устойчивое развитие — это гармоничное (сбалансированное) развитие общества и окружающей его природной среды. Ядром системы устойчивости развития выступает подсистема воспроизводства качественных ресурсов, главным среди которых является человеческий потенциал. Если исходить из общих позиций, то устойчивое развитие следует понимать как развитие, учитывающее равновесие интересов настоящего и будущих поколений. Следовательно, основу формирования концепции устойчивого развития должна составлять идея динамично сбалансированного взаимодействия экономической, социальной и экологической сфер общественного развития.

Региональная политика призвана ослабить внутреннюю социальную напряженность, сохранить устойчивость, целостность и единство страны. В связи с этим выработка теоретической и практической стратегии развития для конкретного региона Российской Федерации имеет конечной целью обеспечение экономической устойчивости и безопасности как самого региона, так и страны в целом. На современном этапе теоретические и практические вопросы управления устойчивым развитием региона становятся одной из наиболее важ-

ных проблем. В настоящее время невозможно правильно оценивать полезность, целесообразность и эффективность и устойчивость как текущих, так и долгосрочных плановых мероприятий развития региона, если не имеется никаких предположений об их результатах. Поэтому эффективное управление народным хозяйством страны, в условиях динамично изменяющейся экономики страны стало невозможно без прогнозирования результатов социально-экономического развития Российской Федерации в целом, так и её территориальных единиц.

Прогнозирование не может быть эффективным, если не учитывать текущие изменения в экономической ситуации региона. С этой целью необходимо создание систем мониторинга, которые позволяют с периодичностью, задаваемой для разных показателей поразному, отслеживать изменения ситуаций субъекта РФ. Поэтому исследования в области диагностики, мониторинга, прогнозирования и планирования актуальны и важны для оценки результатов и принятия управленческих решений на уровне региональной территориальной единицы для дальнейшего устойчивого развития.

С началом реформирования экономики государство перешло на составление годовых прогнозов развития национальной экономики, имеющих региональный разрез (по субъектам РФ). В соответствии с ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» принята система государственных прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации:

1. Правительство Российской Федерации обеспечивает разработку государственных прогнозов социально-экономического разви-

тия Российской Федерации на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы.

2. Прогнозы социально - экономического развития разрабатываются исходя из комплексного анализа демографической ситуации, научно - технического потенциала, накопленного национального богатства, социальной структуры, внешнего положения Российской Федерации, состояния природных ресурсов и перспектив изменения указанных факторов.

3. Прогнозы социально - экономического развития разрабатываются в целом по Российской Федерации, по народнохозяйственным комплексам и отраслям экономики, по регионам. Отдельно выделяется прогноз развития государственного сектора экономики. Прогнозы социально-экономического развития основываются на системе демографических, экологических, научно-технических, внешнеэкономических, социальных, а также отраслевых, региональных и других прогнозов отдельных общественно значимых сфер деятельности.

4. Прогнозы социально-экономического развития разрабатываются в нескольких вариантах с учетом вероятностного воздействия внутренних и внешних политических, экономических и других факторов.

5. Прогнозы социально - экономического развития включают количественные показатели и качественные характеристики развития макроэкономической ситуации, экономической структуры, научно - технического развития, внешнеэкономической деятельности, динамики производства и потребления, уровня и качества жизни, экологической обстановки, социальной структуры, а также систем образования, здравоохранения и социального обеспечения населения.

В настоящее время перед российской научной мыслью в области устойчивого развития социально-экономического развития региона и перед органами управления различного уровня и сфер деятельности встали задачи отбора методов прогнозирования, разработки новых концепций и методов составления прогнозов и планов.

Рекомендуемые Минэкономразвития РФ методические подходы к разработке прогнозных показателей основаны, главным образом, на системе прямых расчетов и экспертных оценок. Лежащая в основе прогнозных расчетов методология пока фрагментарна и не позволяет получить системного представления об экономических процессах и рыночных условиях. Она не обеспечивает связку макроэкономических, отраслевых и секторальных показателей развития экономики. Расчеты по ним проводятся обособленно, а их балансирование проводится не всегда. Большая часть прогнозных параметров получается на основе экспертных оценок. Поскольку отсутствует формальная процедура

Это связано с тем, что в странах, таких как Россия, уделяющих значительное внимание региональным проблемам и разработки специальной региональной политики, используют различные методы экономического регулирования, среди которых прогнозирование и получения этих показателей, появляется возможность их произвольного и несогласованного изменения, что снижает достоверность прогнозов.

Отмеченные недостатки в значительной мере обусловлены отсутствием комплексных системных исследований по методам прогнозирования в переходный период. В то же время в различных регионах научными коллективами ведется плодотворная работа по поиску современных прогностических

технологий, ведется разработка автоматизированных систем прогнозирования регионального развития. С этих позиций необходимо рассматривать задачи прогнозирования развития и отдельных регионов страны. Необходим точный диагноз состояния региона на основе хорошо организованного мониторинга текущих значений основных прогнозных показателей, необходимы действенные методики и достоверные методические рекомендации. Сейчас, к сожалению, Россия, являвшаяся некогда лидером в планировании и прогнозировании региональной и национальной экономики отстает в этой сфере от большинства развитых стран, принявших на вооружение многие методы, применявшиеся ранее в России.

Но, несмотря на наметившиеся тенденции активизации разработок в сфере прогнозирования, существует ряд проблем и нерешенных вопросов. В их числе и вопрос о принципиальной невозможности прогноза, о пределах предсказуемости. Ведь согласно взглядам современных ученых существуют системы и ситуации принципиально непредсказуемые. Так, социально-экономические системы относятся именно к таким, для которых прогноз невозможен, а возможно лишь некоторое предвидение. Это в большей степени относится к прогнозам регионального масштаба.

Изучение этих проблем, затрагивающих фундаментальные взгляды на прогнозирование, принципиально важны для практики управления. Таким образом, сфера исследования — прогнозирование социально-экономических явлений региональных систем представляет собою и научный, и практический интерес, представляющий собой эффективное управление народным хозяй-

ством, а вопросы прогнозирования особенно актуальны в условиях динамично меняющейся экономики России и ее регионов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Российская федерация. Законы. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» [принят Гос. Думой 23 июня 1995 г. с изм., внесенными Федеральным законом от 09.07.1999, № 159-ФЗ].

2. Методические рекомендации к разработке показателей прогнозов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации / Мин-во экономического развития и торговли РФ. - М., 2004.

3. Гуриева, Л. Стратегия устойчивого развития региона // Проблемы теории и практики управления. — 2007. — №2. — С. 46-57.

4. Исаев, Э. Перспективы развития потенциала Юга России / Э.Исаев // Экономист. 2007. №11. С. 62 -72.

5. Морозова, Т. Г. Региональная экономика: учеб. для вузов, / под общ. ред. Т. Г. Морозовой. — Изг. 3-е, перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 519 с.

6. Суспицин, С. Методические проблемы прогнозирования приоритетов и последствий государственной региональной политики. // Рос. экон. журн. — 2003. №2. — С. 57-71.

7. Хасаев Г. Р., Цыбатов В. А. Технология прогнозирования регионального развития: опыт разработки и использования. // Проблемы прогнозирования. — 2005. — №3. — С.65 -84.

8. Френкель, А. А. Прогноз развития экономики России на 2008 год // Вопросы статистики. — 2008. — №2. — С. 45 -53.



*Н. П. Иванов
доктор экономических наук, профессор
Института Дружбы народов Кавказа,
зам. министра экономического развития и торговли
Ставропольского края*

ОБЗОР ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В данной статье автор на основе анализа различных литературных источников обобщает теоретические знания в вопросе применения программно-целевого подхода при управлении производственно-хозяйственными системами. В статье приведена специфика целевых программ для применения их на различных уровнях национального экономического пространства. В завершении автор делает вывод об усилении влияния внешней среды и необходимости адекватного использования ресурсов различного уровня.

In given article the author on the basis of the analysis of various references generalizes theoretical knowledge in a question of application of the program-target approach at management of industrial-economic systems. In article specificity of target programs for their application at various levels of national economic space is resulted. In end the author does a conclusion about strengthening of influence of an environment and necessity of adequate use of resources of various level.

Ключевые слова: программно-целевой подход, программно-целевое управление, производственно-хозяйственные системы.

Keywords: the program-target approach, a program-goals management, industrial-economic systems.

По мнению Д. Стейнера, особенностью стратегического управления является отрицание постулата, что будущее непременно должно быть лучше прошлого или что его можно изучить методом экстраполяции. Поскольку будущее предсказать практически невозможно и метод экстраполяция малоприменим, необходимыми инструментами стратегического управления, планирования оказываются сценарный и ситуационный методы, опросы экспертов, пригодные для решения неструктурированных и слабо структурированных проблем

К первым относят проблемы, поддающиеся описанию с помощью качественных характеристик. Так, по мнению Г. Саймона и А. Ньюэла, проблемы такого рода содержат

лишь описание важнейших ресурсов, признаков и характеристик, количественные зависимости между которыми неизвестны. Ко вторым относят проблемы, которые могут быть охарактеризованы через систему качественно-количественных характеристик. В свою очередь, С. Оптнер к такого рода проблемам относит те, которые:

- 1) намечены для решения в будущем;
- 2) обладают широким альтернативным диапазоном;
- 3) зависимы от текущей неполноты технологических достижений;
- 4) в которых не полностью определены требования стоимости или времени;
- 5) отличаются внутренней сложностью вследствие комбинированного характера ресурсов, требуемых для их решения и др.

Большинство из названных проблем могут быть решены только на программно-целевой основе, поскольку обладают явно выраженной «программной природой». Кроме того, они способны усиливаться, масштабироваться до таких размеров, что решения по ним, как замечают Д.С. Мандель и Дж. Стейнбрунер, становятся все более сложными и дорогостоящими.

Подход к разработке программ на основе показателей «конечной продукции» и оценки полной стоимости их реализации позволяет, по мнению исследователей, обеспечить взаимосвязь стратегического управления и планирования, разработки программ и бюджета и тем самым повысить сбалансированность различных элементов в деятельности организации: целей, средств их достижения и наличия ресурсов.

Считается, что любые мероприятия социально-экономического характера содержат двоякого рода выгоды: экономические, которые выражаются, например, в росте душевого ВВП и ВРП, в увеличении производительности труда в расчете на одного занятого в экономике и т. д.; неэкономические, способствующие, например, повышению уровня образования, укреплению здоровья людей, росту национальной безопасности, снижению конфликтности, уровня вынужденной миграции и т. п. Экономические результаты общественных мероприятий могут быть выражены в денежной оценке, в то время как неэкономические последствия требуют косвенной (качественной) оценки.

Другая характеристика проблем, решаемых на основе программно-целевого управления (ПЦУ), полагают И.Е. Рисин, О.Ф. Шахов, О.В. Иншаков, Р.А. Кочкаров и др., обусловлена их комплексным характером, вытекающим из наличия трансформационных и трансакционных производственных факторов разной природы, детерминирующих процессы и отношения, требующих постоянного совершенствования и развития.

Отечественные исследователи, занимающиеся анализом организации управления экономическими процессами и экономическими системами, однозначно связывают потребность в ПЦУ с межотраслевым характером многих народнохозяйственных проблем.

Так, А.Г. Гранберг замечает, что в целом программно-целевой подход (ПЦП) позволяет реализовать потребность в осуществлении интеграционных процессов в эко-

номике, обусловленную, с одной стороны, сложностью комплексных проблем экономического развития, требующих для своего решения эффективного межотраслевого, межведомственного, межрегионального взаимодействия, с другой - связанную с высокой степенью отраслевой и территориальной дифференциации уровня развития отдельных элементов экономической системы.

Это, в свою очередь, означает, что:

1) важным компонентом методологической основы стратегического управления и планирования на основе ПЦП становятся комплексный и системный анализ;

2) поскольку возможности использования потенциала факторов дифференцированы по субъектам, ключевым моментом организации стратегического управления становится интеграция их действий, предполагающая использование определенных структурных форм.

Так, в частности, И. Галушка отмечает, что разработка целевой программы тесно связана с анализом состояния и оценкой возможностей не только известных, но и потенциальных участников управления.

Следует подчеркнуть, что если участником разработки и реализации таких программ становится государство, то необходимым условием оказывается координация деятельности разных правительственных органов, в той или иной степени влияющих на процессы достижения поставленных целей. Точно так же необходимой оказывается и координация государственных органов разного уровня (федеральный центр - мезоуровень и/или фе-

деральный центр - мезоуровень - центр - периферия), участвующих в разработке и реализации программ.

Исследователи В.Я. Любовный, И.Ф. Зайцев, А.Б. Воякина, О.С. Пчелинцев, Л.Я. Герцберг, Г.А. Шим указывают на то обстоятельство, что ПЦУ предполагает параллельную реализацию двух типов интеграции: 1) пространственной, когда, например, применительно к государственному управлению экономикой требуется объединить усилия субъектов, принадлежащих к различным ведомствам и отраслям, комплексам, территориям; 2) временной, когда требуется добиться четкой последовательности и единства различных этапов (стадий) общего процесса движения к конечной цели, предусмотренной программой.

Таким образом, анализ особенностей ПЦУ позволяет зафиксировать в качестве наиболее существенных следующие его характеристики:

1) ориентацию на решение проблем, имеющих комплексный характер, проявляющийся в многофакторной детерминации управляемых процессов и в полученных результатах;

2) актуализацию задачи организационного обеспечения гомеостазиса организационной системы, т. е. поддержания ее динамического равновесия с внешней средой;

3) обязательное наличие стратегического компонента, включающего, в том числе, четкую систему стратегического контроллинга;

4) концентрацию ресурсов на решении ключевых вопросов социально-экономического развития систем, обеспечивающем их

продуктивную адаптацию к условиям внешней среды и развитие;

6) организационное обеспечение как пространственного, так и временного типов интеграции;

7) обязательность экономической оценки эффектов управления;

8) наличие продуманных схем и эффективных организационных структур управления реализацией всех стадий жизненного цикла программы.

Основной инструмент ПЦУ - это программы. Поэтому содержательная характеристика такого управления предполагает выявление базовых характеристик названного инструмента.

Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко под программой понимают совокупность намеченных, подлежащих последовательному выполнению действий, операций, процедур, связанных общностью решаемой проблемы. Роль программы как базового элемента управления, по мнению исследователей, определяется реализацией основного методологического принципа, согласно которому программные цели надлежит воплощать в систему мероприятий, путей и способов их реализации, обеспеченных, в свою очередь, требуемыми для этого средствами, ресурсами. Логическая схема формирования программ выражается формулой «цели программы - пути достижения программных целей - средства, необходимые для практической реализации путей

П.И. Кононенко замечает: «В общем виде программа - это совокупность мероприятий по достижению глобальных и локальных целей управления с использованием основных ресурсов ПХС и вытекающих из них ее текущих и перспек-

тивных задач. Сюда входит весь комплекс работ, связанный с реализацией целей, независимо от характера и содержания предпринимаемых действий, используемых методов и средств

И.Е. Рисин указывает на характерную для целевых программ высокую степень интеграции, как видов деятельности, так и исполнителей, которая проявляется:

а) во временном организационном единстве участников до реализации программы;

б) в полной интеграции видов деятельности и организаций на всех этапах - от построения программы до окончательной ее реализации;

в) в строгой субординации целей с ясно выраженным служебным характером всех промежуточных целей;

г) в моноцелевом характере программы, что предполагает выполнение главной генеральной цели;

д) в наличии единого общего сценария для выполнения программы, в высокой степени концентрации мероприятий, альтернативности возможностей и др.;

е) в многоканальном финансировании;

ж) в наличии специального органа по управлению программой со всеми правами, полномочиями, несущего полную ответственность за ее осуществление.

Особая роль целевых программ в рыночной экономике, полагают В.Я. Любовный, И.Ф. Зайцев, А.Б. Воякина и др., определяется тем, что рынок не всегда позволяет в полной мере мобилизовать дополнительные финансовые и материальные ресурсы для развития регионов. Успешно решая задачи использования ресурсов, он довольно плохо справляет-

ся с задачами их воспроизводства, требующими большей продолжительности инвестиционного цикла. Поэтому все, что связано с приданием экономике поступательной целевой динамики в условиях дискретности крупных народнохозяйственных проблем, естественным образом «ложится» на программы.

Б.А. Райзберг и А.Г. Лобко выделяют следующие свойства целевых программ:

1) программность, характеризующая наличием плана проведения комплекса взаимосвязанных, согласованных действий;

2) целеориентированность, выражаемая направленностью программных мер на достижение цели;

3) комплексность в виде сочетания разнообразных мер, обеспечивающих решение программной проблемы;

4) ресурсообеспеченность, отражающая подкрепление программных действий ресурсами в необходимом количестве, концентрацией ресурсов в рамках программы;

5) результативность (эффективность), проявляющаяся в том, что успешное решение программной проблемы не может быть достигнуто другими, непрограммными способами, без проведения программных мер и сосредоточения ресурсов.

В содержании ПЦУ, наряду с общими характеристиками, присутствуют и особенные, отражающие специфику его объектов. Одна из наиболее обоснованных исследовательских версий тяготеет к подходу, согласно которому определение состава проблем, решение которых предполагает применение программно-целевых методов управления, обусловлено масшта-

бами ПХС, находящейся на том или ином уровне иерархии национального экономического пространства.

Так, например, для программной проработки на общегосударственном уровне, а также на уровне крупных групп регионов (округов, республик и т. д.) актуальны проблемы, оказывающие глобальное или весьма существенное влияние на динамику развития экономики страны, и связанные с реализацией макрорегионального аспекта государственной промышленной политики. В их числе: освоение пионерных районов промышленного развития; вовлечение в хозяйственный оборот крупных минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов; изменение специализации экономики регионов или отдельных зон в ходе структурной перестройки; формирование «полюсов» (зон, технополисов, крупных объектов и т.д.) экономического роста, имеющих принципиальное значение для создания эффективной структуры экономики страны (как отраслевой, так и территориальной); осуществление необходимой санации предприятий, продукция которых направляется на удовлетворение общегосударственных нужд; создание и развитие объектов зональной, межзональной и магистральной инфраструктуры; осуществление регионального аспекта государственной научно-технической политики: создание и развитие объектов науки и научного обслуживания в регионах, обеспечивающих реализацию стратегических направлений исследований и крупных комплексных научно-исследовательских межрегиональных программ; реализация государственной социальной поли-

тики, имеющей наиболее выраженный территориальный характер, в первую очередь в части смягчения региональных диспропорций в уровне жизни, оказания помощи населению депрессивных регионов; реализация государственной экологической политики в часть проблем общегосударственного, межрегионального значения, а также наиболее сложных и требующих привлечения значительных ресурсов экологических проблем регионального характера (катастроф техногенного характера и т.д.).

На уровне ПХС регионов такое управление связывается исследователями с решением таких проблем, как: создание новых, развитие и поддержка существующих прогрессивных производств - «точек роста», объектов производственной и социальной инфраструктуры, позволяющих реализовывать конкурентные преимущества региона; создание благоприятных общеэкономических условий функционирования и развития предприятий в регионе на основе:

а) развития законодательной и нормативной базы, направленной на создание «режима наибольшего благоприятствования», в первую очередь для региональных производителей, работающих в приоритетных для развития региона сферах экономики и отраслях производства, включая среднее и малое предпринимательство;

б) создания благоприятного инвестиционного климата в регионе;

в) развитие рыночной инфраструктуры общерегионального и зонального (внутрирегионального) значения;

г) участие в межрегиональных программах по совместному созда-

нию производственных и инфраструктурных объектов, решению экологических проблем.

На уровне муниципальных ПХС использование программно-целевого управления связывается с решением круга следующих типичных проблем:

1) ликвидация диспропорций в развитии производств и инфраструктуры, реализующих локальные производственные циклы (предприятия сырьевой базы и соответственно пищевой и других перерабатывающих отраслей, объекты местной производственной и социальной инфраструктуры и т.д.);

2) содействия развитию малого предпринимательства;

3) комплексного совершенствования местной законодательной и нормативной базы в целях стимулирования предпринимательской деятельности населения в направлениях, приоритетных для данной территории, и создания благоприятных условий в интересах привлечения инвестиций для активного развития производственных и инфраструктурных объектов;

4) участия в развитии объектов рыночной инфраструктуры местного значения;

5) социальной ориентации - поддержки и развития социально значимых объектов: больниц, школ, детских учреждений и т.д.;

6) содействия занятости населения, включая вопросы переподготовки кадров, преодоления структурной безработицы и др.

По мнению ряда ученых, для решения проблем, подлежащих программной переработке, в первую очередь должны быть задействованы ресурсы того уровня, на котором проблема возникла. Тогда как

ресурсы остальных уровней должны привлекаться по восходящей или нисходящей линии по «остаточному принципу».

Оценивая предложенный вариант селекции проблем, И.Е. Рисин, О.Ф. Шахов обращают внимание на присущие ему недостатки. Например, нечеткость привязки проблем к уровню управления, на котором они должны решаться. Так, вряд ли санация предприятий, производящих продукцию для удовлетворения общегосударственных нужд, будет проблемой для общегосударственного уровня. В лучшем случае структуры этого уровня могут только соучаствовать в антикризисном управлении ограниченного перечня таких предприятий, поскольку основная их часть относится к частному и смешанному секторам экономики.

Точно так же сомнительно, считают исследователи, что изменение специализации регионов в условиях существенного повышения их самостоятельности и ответственности за состояние и социально-экономическую динамику территории, оказывается в компетенции только федерального уровня управления. Неясно также, каким образом местные органы власти способны содействовать развитию малого предпринимательства, занятости населения, обеспечивать поддержку и развитие социально значимых объектов без использования ресурсной базы, организационных и иных возможностей региональных властей.

Ученые указывают также и на явную фрагментарность состава предложенных проблем. Так, для общегосударственного уровня значима реализация не только про-

мышленной, социальной, экологической политики, но и других ее видов - структурной, инвестиционной, поддержки бизнеса и др.

Для мезоуровня национального экономического пространства (округ, регион) в современных условиях особую актуальность приобрели проблемы формирования и развития кластеров, реализующих конкурентные преимущества конкретной территории, международного инвестиционного сотрудничества, освоения мирового рынка товаров, технологий, научных и образовательных услуг и др. Для муниципального - это проблемы снятия устойчивого воспроизводимого дисбаланса между расходными обязательствами органов местного самоуправления и доходными возможностями местных бюджетов, повышения инвестиционной привлекательности территории, реформирования жилищно-коммунального хозяйства и др.

Кроме того, полагают исследователи, абсолютизирован принцип использования для решения проблемы в первую очередь ресурсов того уровня, на котором она возникла. В лучшем случае это было бы справедливо при возникновении проблемы, обусловленной внутренними потребностями и факторами. Несмотря на постоянно совершенствуемый механизм финансовой помощи регионам, острота противоречий между центром и субъектами Федерации по вопросам межбюджетного взаимодействия не снижается. Бюджетное выравнивание через Фонд финансовой поддержки регионов (ФФПР) федерального бюджета, как отмечает исследователями, не решает в достаточной мере проблему сглаживания различий в

уровне социально-экономического развития. Ориентация ФФПР на текущие расходы (выплата заработной платы работникам бюджетной сферы и т.п.) ведет к тому, что в относительном выигрыше оказываются территории с более высоким уровнем обеспеченности социальными объектами. Сложившаяся к настоящему времени система межбюджетных отношений не отвечает принципам бюджетного федерализма и стратегии развития страны на долгосрочную перспективу. До сих пор не реализован один из основных принципов бюджетного федерализма - формирование бюджетов, достаточных для эффективной реализации закрепленных за ними расходных полномочий.

По мнению автора, нельзя игнорировать тот факт, что в современных условиях существенно усилилось влияние внешней среды, адекватная реакция на изменения которой объективно требует использования ресурсов иного уровня, что постоянно находит свое подтверждение в экономической практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ президента Российской Федерации «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» от 3 июня 1996 г. № 803.
2. ФЗ «Об общих принципах организации Местного самоуправ-
- ления в Российской Федерации» 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ, с изменениями от 10.06.2008 г. № 77-ФЗ.
3. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России. — М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Кузнецов Н.Г., Тяглов С.Т. Региональная экономика. — Ростов н/Д.: Феникс, 2004.
5. Ларина Н.И., Кисельников А.А. Региональная политика в странах рыночной экономики. — М.: Экономика, 2005.
6. Мамегов О.Ю. Современная экономика. Лекционный курс. — Ростов н/Д.: Феникс, 2002.
7. Михайлова В.А. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. — М.: ГУ ВШЭ, 2001.
8. Океанова З.К. Экономическая теория: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дашков и К°, 2005.
9. Родионов И.А. Региональная экономика. — М.: Экзамен, 2006.
10. Сигоров М.К. Социально-экономическая география и регионалистика России. — М.: Инфра-М, 2005.
11. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и региональное управление. — М.: Экмос, 2004.
12. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. — Инфра-М, 2007.
13. Юсупов К.Н., Таймасов А.Р., Янгирова А.В. Региональная экономика. Учебное пособие. — М.: КноРус, 2006.



*В.А. Фурсов
кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказского государственного
технического университета,
г. Ставрополь*

БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РЫНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследуются теоретические и методологические основы современного бенчмаркинга как одного из важнейших управленческих инструментов, необходимого для обеспечения конкурентоспособности организации и повышения обоснованности ее стратегий на основе изучения опыта деятельности и поведения на рынке лидеров бизнеса.

In the article theoretical and methodological bases modern benchmarking as one of the major administrative tools, necessary for maintenance of competitiveness of the organization and increase of validity of its strategy on the basis of studying experience of activity and behaviour in the market of leaders of business are considered.

Ключевые слова: бенчмаркетинг, конкурентоспособность, стратегия, управленческий инструмент.

Key words: Competitiveness, strategy, the administrative tool.

Для успешного развития организации необходимо постоянно находиться в курсе последних новинок, изменений и достижений, необходимо знать, как работа-

ют конкуренты, и стараться быть на шаг впереди. Одним из управленческих инструментов совершенствования деятельности организации является «бенчмаркинг», который означает систематическую деятельность, направленную на поиск, оценку и обучение на лучших примерах [1]. Он представляет собой деятельность по обнаружению того, что другие делают лучше, изучение, усовершенствование и применение методов партнеров, конкурентов в собственной работе. Концепция бенчмаркинга зародилась в конце 50-х годов, когда японские специалисты посещали ведущие компании США и Западной Европы с целью изучения и последующего использования их опыта. При этом японцы успешно переносили технологии и ноу-хау из одной сферы бизнеса в другую. На Западе бенчмаркетинг начали активно использовать в конце 1970-х годов.

Термин «бенчмаркинг» появился в 1972 году в Институте стратегического планирования Кембриджа (США). В настоящее время большинство специалистов придерживаются мнения, что бенчмаркинг — это изучение и внедрение методов

управления других, успешно работающих, при их помощи организаций, путем сравнения с ними после выявления слабых сторон своей организации [2]. Это концепция непрерывного совершенствования, поиска новых идей, их адаптация и использование на практике [3]. В настоящее время бенчмаркинг, и использование его главного принципа «от лучшего к лучшему», возвращает к жизни, к успеху многие фирмы США, Японии, Западной Европы.

В России бенчмаркинг еще не завоевал должной популярности. Его теоретические и методологические аспекты не нашли достойного отражения в деятельности отечественных организаций. Отдельные предприятия, применяющие бенчмаркинг в собственной деятельности, развиваются более динамично, хотя используют эту технологию в основном не осознано и интуитивно. Ценность бенчмаркинга состоит в том, что производственные, маркетинговые и другие функции становятся более управляемыми тогда, когда исследуются и внедряются на предприятии лучшие методы и технологии других, в том числе не собственных, предприятий или отраслей. Это позволяет перейти предприятию к функционированию с более высокой экономичностью, созданию полезной конкуренции и удовлетворению потребностей клиентов. Это очень важно для развития экономики России, когда многие предприятия утратили свой потенциал конкурентоспособности.

Существует много видов бенчмаркинга: внутренний, внешний, конкурентный, функциональный, стратегический, глобальный.

Внутренний бенчмаркинг предполагает сравнение однородных объектов внутри организации. Объектом изучения могут быть процессы, их характеристики, функции, затраты на разных стадиях процесса, продукция (услуги), а также характеристики организации в целом. Иногда полезно обратить внимание на удачные бизнес-решения, реализованные в одном из структурных подразделений своей организации и распространить их на другие службы. Например, можно сравнить эффективность работы отдела продаж и отдела закупок. В крупных предприятиях распространения можно сопоставить одну и ту же функцию (например, работу отделов маркетинга) на разных предприятиях.

Полезный опыт можно перенять у других предприятий, а также предприятий, действующих в других отраслях. Это внешний бенчмаркинг. На Западе его применяют довольно часто. По характеру отношений с изучаемым внешним объектом бенчмаркинг может быть партнерским и индивидуальным. Партнерский бенчмаркинг осуществляется по взаимной договоренности. Индивидуальный бенчмаркинг осуществляется, как правило, негласным путем сбора открытой, а иногда и закрытой информации.

Конкурентный бенчмаркинг предполагает сравнение показателей работы, характеристик своей организации с аналогичными параметрами прямых конкурентов. Именно такой вид бенчмаркинга чаще всего применяют российские компании. Сбор информации о конкурентах поручается маркетологам. Они анализируют продукцию конкурентов, их цены, бизнес-практику, опрашивают потребителей, выясняют их

мнение о товарах (услугах) конкурентов. На основе собранных данных можно будет сделать вывод, какие действия конкурентов привели к успеху и, используя их, повысить конкурентоспособность результатов собственной деятельности.

К функциональному бенчмаркингу обращаются, когда предприятие хочет сравнить эффективность выполнения определенных функций (продаж, закупок, управления персоналом и т. п.) с эффективностью аналогичных функций в других компаниях, причем необязательно в той же отрасли. Функциональный бенчмаркинг применяют во всех сферах деятельности — в производстве, логистике, финансах, управлении персоналом и т. д.

Стратегический бенчмаркинг — это процесс, направленный на оценку альтернатив, принятие стратегических решений на основе изучения реализации успешных стратегий других предприятий. Это необходимо при формировании собственной рыночной стратегии, при освоении новых рынков или при решении выпустить новый продукт. Часто, чтобы определить стратегические приоритеты, изучаются аналогичные зрелые и структурированные рынки, которые сложились в других странах. Примером может служить российский дистрибуторский рынок. Сегодня в России существует множество небольших и средних дистрибуторских компаний, которые занимаются перепродажей продукции от производителей ритейлерам. Но анализ мирового рынка показывает, что в России, как несколько десятилетий назад на Западе, бурно развиваются торговые сети, работающие напрямую с поставщиками. Поэтому

многие дистрибуторские компании находятся на стадии умирания. Им на смену приходят компании, которые предоставляют квалифицированные услуги в области логистики.

Глобальный бенчмаркинг рассматривается будущим инструментом организации международных обменов с учетом культуры и национальных процессов организации производства.

Единой методики выполнения бенчмаркинга не существует. Различные организации используют разные варианты действий по изучению достижений других организаций или собственных подразделений. Во всех методах имеются 3 основных этапа (фазы):

- подготовка к бенчмаркингу;
- сбор информации;
- анализ информации и ее использование.

Эти этапы охватывают весь цикл процесса бенчмаркинга.

1. Подготовка к проведению бенчмаркинга.

Главная задача состоит в том, чтобы сформулировать проблему, для решения которой необходимо обратиться к опыту других компаний. Необходимо понять, почему возникли разрывы в результатах работы организации и лидеров рынка. В чем их преимущество? Можно ли на верстать упущенное и сделать лучше, чем у других?

Определив проблему, необходимо решить, по каким показателям проводить сравнение. В зависимости от целей это может быть предприятие в целом, его отдельные подразделения, продукция и т.п. В других случаях показателями для сравнения могут выступать выручка на одного работника, рентабельность производства и т.п.

2. Выбор объекта для сравнения и сбор информации.

Определив проблему, надо найти правильный объект для сравнения. Выявление объектов по анализу превосходства, т.е. лучших предприятий, зависит от многих факторов. Они по возможности должны иметь высокую степень сопоставимости со сравниваемым предприятием. Это, как правило, наиболее сильные конкуренты.

3. Анализ информации и способы ее использования для совершенствования организации.

Анализ данных, в результате которого предприятие должно получить информацию, за счет чего образовался разрыв между данной организацией и предприятием-эталон. Зная причины отставания организации от предприятия-эталона, необходимо понять, как ликвидировать разрыв и принять решение по улучшению ее деятельности. При этом надо обязательно соблюдать баланс между стоимостью внедрения найденных решений и их потенциальной выгодой.

Весь процесс бенчмаркетинга представлен четырьмя зонами, соответствующими четырем вопросам:

1. Что подлежит бенчмаркетингу?
2. Как проводить бенчмаркетинг?
3. Кто является лучшим?

4. Как работают лучшие предприятия?

Зона 1 и 2 относятся к своему предприятию, две другие зоны — к предприятию — партнеру по бенчмаркетингу.

Зона 1. Что подлежит бенчмаркетингу? Должны быть представлены виды деятельности, которые определяют критический фактор успеха. Иными словами, факторы,

которые непосредственно влияют на удовлетворенность клиентов.

Зона 2. Как проводить бенчмаркетинг? Исследуются процессы и методы, лежащие в основе критических факторов успеха.

Зона 3. Кто является лучшим? Изучая партнера по бенчмаркетингу, следует ориентироваться не на предприятие как таковое, а на процессы или технологии, которые на нем осуществляются. Порядок действий следующий:

- поиск на собственном предприятии процессов, которые могут подлежать сравнению (внутренний бенчмаркетинг);
- поиск процессов, подлежащих сравнению, на рынке, который обслуживает организация (конкурентный бенчмаркетинг);
- поиск процессов, подлежащих сравнению в данной отрасли (функциональный бенчмаркетинг);
- поиск процессов, подлежащих сравнению, за пределами отрасли (внешний бенчмаркетинг).

Зона 4. Как работают лучшие предприятия? Нужно проанализировать процессы, которые позволяют достичь наилучших результатов и определить причины расхождения между данными организации и предприятием-эталона. Затем эти процессы надо внедрить на своем предприятии.

В работе [4] процесс бенчмаркинга рекомендуется осуществлять за 4 фазы, разбитые на 10 этапов.

Фаза планирования.

1. Установление объекта бенчмаркинга, а именно процесса, который предлагается улучшить. Определение области деятельности организации, где самые большие возможности для улучшения. Документирование текущего процесса.

Разработка описания проекта.

2. Установление конкурента по бенчмаркингу. Определение того, кто применяет «лучшую практику» в области, которая интересует организацию.

3. Планирование и проведение наблюдений. Выполнение наблюдения за «лучшей практикой» непосредственно у конкурента.

Аналитическая фаза.

1. Определение текущего уровня выполнения процесса. Проведение анализа текущего выполнения процесса.

2. Проектирование будущего уровня выполнения процесса. Выявление тенденций отрасли и определение того, как можно достичь преимущества.

Фаза интеграции.

1. Анализ результатов бенчмаркиговых исследований в организации. Анализ предполагаемых результатов бенчмаркиговых исследований на всех уровнях организации, достижение согласия.

2. Пересмотр установленных целей и оперативных планов, доведение до сведения всех заинтересованных лиц об этих изменениях.

Фаза действий.

1. Разработка плана мероприятий. Разработка специальных мероприятий, системы измерений и расписания для внедрения новых практик, найденных в результате бенчмаркинга.

2. Осуществление прорыва. Выполнение плана мероприятий, необходимость которых установлена в результате бенчмаркинга, осуществление мониторинга результатов.

3. Повторение процесса. Удержание текущего выполнения процесса на уровне ведущего для отрасли.

Для принятия управленческих решений по обеспечению конкурентоспособности в современных условиях предприятию необходимо во всех аспектах деятельности быть «лучше, быстрее, дешевле...» своих конкурентов. Причем желательно, чтобы все эти условия соблюдались конкурентов одновременно. Быть лучше — значит обеспечивать лучшее качество своей продукции (услуг) с точки зрения потребителей. Быть быстрее — значит тратить меньше времени на выполнение заказа, совершенствование продукции и производства при изменении требований к ним. Быть дешевле — значит выпускать продукцию с самой низкой стоимостью при ее высоком качестве.

Управление процессами, основанное на системном исследовании этих трех аспектов, получило название метода управления на основе видов деятельности (ABM — Activity based management).

Классическим можно считать следующее определение этого метода: «метод, обеспечивающий управление действиями (activities), за счет которых осуществляется и увеличивается полезность, получаемая потребителем, а также прибыль за счет этой полезности» [6].

ABM опирается на систему мер, включающую показатели качества, времен и затрат, которые одновременно надо анализировать и улучшать. ABM использует экономические инструменты, также ориентированные на процессы (операции, действия): метод расчета себестоимости объекта калькулирования (ABC — activity based costing) и бюджетирование (ABB — activity based budgeting). Вместе они образуют методологию обработки эконо-

мической информации и управления на основе видов деятельности — АВС-АВВ-АВМ.

Привлекательность этой методологии обусловлена многими моментами. Так считается, что более совершенные процессы бизнеса дают более существенные и легче сохраняемые преимущества, чем продукция. Конкурентам гораздо сложнее их скопировать, чем идеи, касающиеся продукции. Использование АВС — операционно-ориентированной альтернативы традиционным финансовым подходам позволяет подчеркнуть тесную связь организации процессов и финансовых результатов бизнеса. Благодаря этому высвечиваются возможные пути улучшения финансовых показателей организации за счет совершенствования операций (совокупностью которых представлены бизнес-процессы). Кроме того, это позволяет гибко реагировать на разнообразные заказы — удовлетворять их быстро и по приемлемой цене (лучше, быстрее, дешевле).

Так как методология АВС-АВВ-АВМ основана на системе измерений операций, которые осуществляются людьми и оборудованием в связи с выпуском продукции, оказанием услуг и т. п., то представленная таким образом информация о затратах понятна всем сотрудникам, полезна для принятия решений. Внимание смещается с работы функциональных подразделений (функций) на эти действия тем самым формируется межфункциональное видение бизнеса, а это — неотъемлемый принцип процессного подхода. АВС-АВВ-АВМ позволяет сделать изменения частью нашей жизни и управлять ими, обеспе-

чивая содержательную обратную связь с сотрудниками подразделений, участвующих в ее реализации. При этом программа улучшений связывается с процессами и потребляемыми ими ресурсами [6].

Стратегия реализации методологии АВС-АВВ-АВМ следующая.

1. Пооперационное определение затрат на процессы по методике АВС.

2. Разработка основного бюджета — плана деятельности организации в количественном и денежном выражении по методике АВВ с учетом потребностей рынка.

3. Разработка операционных бюджетов, регламентирующих потребность в материалах и живом труде, связанные с этим затраты для отдельных процессов и операций, по методике АВВ.

4. Разработка инвестиционных и целевых бюджетов (бюджеты прибыли, денежных средств, баланса и др.), обобщение затрат.

Результаты расчета затрат и бюджетирования по методике АВС-АВВ-АВМ дают информацию для анализа и совершенствования процессов и деятельности организации в целом, в том числе при сопоставлении указанных данных, полученных для различных организаций. Обычно число объектов бенчмаркинга находится в пределах от двух до шести.

Анализ бенчмаркинговой информации в данной организации и в других успешных компаниях позволяет оценить разницу в осуществлении деятельности сравниваемых предприятий и выработать предложения по ее улучшению в данной организации. Затем следует подготовить план их реализации и выполнить его.

После того как план осуществлен, процессы, которые он затрагивал, должны быть измерены и проконтролированы, чтобы понять, идут ли они так, как ожидалось, или нужно вносить еще какие-то исправления.

Бенчмаркинг доказал свою эффективность как в производственной, так и в непроизводственных сферах деятельности, как в государственных, так и в частных организациях [5].

Считаясь мощным управленческим инструментом, бенчмаркетинг является незаменимым инструментом для изучения организации. В разрабатываемой модели управления бенчмаркинг должен стать одним из ключевых в процессе непрерывного совершенствования любой деятельности, так как этот метод представляет собой систематически выполняемое сравнение элементов деятельности организации с аналогичными элементами более успешной рыночной деятельности на макро- и микроуровнях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Голубева Т.Г. Бенчмаркинг как эффективный инструмент управления организацией // *Качество. Инновации. Образование.* – 2004. – №1.
2. Данилов И. Бенчмаркинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности // *Стандарты и качество.* – 2005. – №1.
3. Герасимов Б.И., Злобина Н.В., Спиридонова С.П. *Управление качеством.* – М.: КноРус, 2005.
4. Пилтер Т. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности // *Европейское качество: Дайджест.* – 2004.
5. Михайлова М.Р. Бенчмаркинг – универсальный инструмент управления качеством // *Методы менеджмента качества.* – 2006. – №5.
6. Аглер Ю.П., Щепетова С.Е. *Методология ABC-ABB-ABM* // *Стандарты и качество.* – 2005. – №5.



В.В. Понедельников
кандидат экономических наук, доцент
С.В. Недвижай,
кандидат экономических наук, доцент
Ставропольского государственного университета,
г. Ставрополь

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Уточнены теоретические положения и проведена комплексная разработка практических организационно – экономических аспектов роста и развития сельского хозяйства во взаимосвязи и на основе совершенствования инновационной и инвестиционной деятельности, а также разработаны научно-методические и практические рекомендации по внедрению методов экономической оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов.

Theoretical positions are specified and complex development practical organizational is lead. Economic aspects of agriculture growth and development in interrelation and on the basis of innovative perfection and investment activity. And also are developed scientifically, methodical and practical recommendations on introduction of economic estimation methods of innovative projects investment appeal.

Ключевые слова: стратегическое управление, сельское хозяйство, научно-технический процесс, инновационная деятельность, развитие, ситуационный анализ, инве-

стиционный центр.

Keywords: strategic management, agriculture, scientific and technical process, innovative activity, development, situation analysis, the investment centre.

Специфика стратегического управления заключается в том, что оно предметно занимается определением стратегического видения будущего организации.

На развитие сельского хозяйства особое влияние оказывает научно - технический прогресс, нашедший свое отражение в технике, технологии, организации труда и производства. Именно технология выступает чаще всего предвестником проникновения науки в средства производства. В свою очередь, развитие техники и технологии всегда оказывает воздействие на организацию производства и труда, а это требует планирования, предвидения и прогнозирования как положительных, так и отрицательных последствий внедрения научно - технического прогресса, инвестиционной его особенности.

В условиях формирования рыночных отношений новым подхо-

дом к управлению инновационным процессом является программно - целевая ориентация и наличие разнообразных источников его финансирования. Основой научно - технического прогресса выступают фундаментальные научные исследования в различных отраслях народного хозяйства.

Вследствие кризиса, поразившего аграрную экономику, создалась такая ситуация, при которой товаропроизводители оказались поставленными в крайне тяжелое экономическое положение и вынуждены были затормозить внедрение научных достижений в сельское хозяйство.

Общая инновационная активность снизилась на всех уровнях производства. Замедление научно - технического прогресса в агропромышленном комплексе, вызванное нестабильностью в экономике, проявилось в слабой организации всего инновационного процесса, сокращении объема государственных инвестиций в сельское хозяйство, ограничении реальных возможностей эффективного ведения инновационной деятельности во всех отраслях.

На основе научно - технического прогресса и инновационной деятельности, возможно, стабилизировать ситуацию, прекратить спад и обеспечить постепенное увеличение производства сельскохозяйственной продукции и повышение его эффективности.

В то же время инновации, особенно внедряемые в технологические процессы сельского производства, не имеют достаточного финансирования, и в связи с этим становится актуальной задача создания системы поддержки принятия решений

при формировании инвестиционной политики. Мы считаем, что для аграрного сектора региональной экономики следует разработать специальную концепцию стратегического планирования, которая должна включать в качестве отдельных элементов: выбор стратегии, разработка программ на долгосрочную перспективу, исследование и внедрение инновационных идей (или проектов), а также бизнес - план инвестиционного проекта, как для регионального уровня, так и для сельскохозяйственной организации.

Концепция стратегического планирования должна включать в качестве отдельных элементов: выбор стратегии; разработки программ на долгосрочную перспективу, исследование и проведение инновационной экспертизы; бизнес - план инвестиционного проекта, как для регионального уровня, так и для отдельной сельскохозяйственной организации.

Нами был проведен анализ сильных и слабых сторон Ставропольского края, а также угроз и возможностей, определяемых внешними факторами, где сильные стороны (внутренние факторы) рассматриваются как конкурентные преимущества, на базе которых может быть основана долгосрочная стратегия устойчивого развития экономики и социальной сферы Ставропольского края. Слабые стороны — это те действующие факторы, которые снижают эффективность проводимой органами государственной власти Ставропольского края экономической и социальной политики. Угрозы — это те отрицательные факторы, которые реально могут затормозить темпы экономического и социального развития Ставропольского края.

Формально эти факторы не зависят от действий Правительства края.

Однако их правильная оценка и принятие упреждающих мер на федеральном и межрегиональном уровне по инициативе и при участии органов исполнительной и законодательной власти края могут реально снизить их негативный эффект. Оценка возможностей Ставропольского края имеет, в основном, положительный вектор, определяемый, в частности, политикой федерального центра и складывающейся конъюнктурой межрегиональных рынков Российской Федерации.

На основании проведенных исследований с использованием существующих методик стратегического SWOT - анализа разработан принципиальный перечень стратегий развития предприятий отрасли с учетом существующих сильных и слабых сторон аграрного производства Ставропольского края, а также угроз и возможностей, определяемых внешними факторами, где сильные стороны (внутренние факторы) рассматриваются как конкурентные преимущества, на базе которых может быть основана долгосрочная стратегия устойчивого развития экономики и социальной сферы Ставропольского края, а слабые стороны снижают эффективность проводимой органами государственной власти Ставропольского края экономической и социальной политики.

В ходе попарного сопоставления возможности и угроз внешней среды организаций с ее сильными и слабыми сторонами сформулировано 14 стратегий (С1 - С14).

Выявленные нами 14 стратегий развития современного аграрного предприятия различаются по степени важности, затрагивают различ-

ные экономические и политические аспекты, способствующие развитию производства.

Анализ результатов выявления предпочтений различных стратегий показывает, что наибольшую важность для края имеют стратегии: С1 - рост объема производства продукции; С3 - увеличение поставок продукции АПК края в др. субъекты РФ; С4 - развитие экспорта ориентиров производства; С5 - повышение эффективности производства на основе новейших достижений аграрной науки.

Нам видится, что в соответствии с выявленными направлениями, для их успешной реализации, необходимо предусмотреть следующие задачи:

- 1) повышение эффективности производства на основе новейших достижений аграрной науки, применения современных форм и методов управления, обеспечение эффективности процедур банкротства, реструктуризации долгов;

- 2) развитие кооперации и агропромышленной интеграции;

- 3) ужесточение контроля за оборотом земельных паёв;

- 4) привлечение инвестиций для создания современных перерабатывающих мощностей с одновременным вложением средств в сопряжённое сельскохозяйственное производство;

- 5) повышение уровня заработной платы сельских тружеников.

Важнейшими задачами управления инновационным процессом в любой сфере являются разработка и реализация инновационной стратегии конкретного хозяйственного образования, которые подчинены общей стратегии развития региона.

Сельскохозяйственная наука и

опыт передовых хозяйств Ставропольского края убедительно показали необходимость и эффективность разработки и внедрения не только и не столько отдельных мероприятий, а всех компонентов, составляющих систему хозяйства края, района, отдельного предприятия.

Комплексное исследование с позиции системного представления инвестиционной деятельности, включающие в себя стратегическое управление, инновационные механизмы и обеспечивающие инвестиционные процессы, их выполнение, существующие на современном этапе, требует выполнения следующих требований, от выполнения которых в большей степени зависит успех работы по внедрению инвестиционных проектов: Зная, Хотят, Могут, Делают.

Анализ инновационной сферы Ставропольского края, проведен при использовании данных требований, позволяет отнести современное состояние процессов внедрения инноваций к варианту «3»: знают, хотят, не могут и не делают.

Нами предлагается создание инвестиционного центра при Министерстве экономического развития и торговли Ставропольского края, задачей которого будет участие и консультативная помощь в разработке видения миссии, направлений развития аграрного производства предприятия, его стратегии, тематики программ и проектов, отбору инновационных идей и подготовке инвестиционного обоснования бизнес-проектов по реализации стратегии развития.

Ситуационный анализ позволяет определить обязательные условия и требования, которые должны быть учтены при разработке стратегии

развития объекта управления. Стратегия должна учитывать:

1) цели и перечень задач, которые следует решить для достижения данной цели. Реализация целей стратегии должно подразумевать качественное улучшение инвестиционного климата региона: формирование прогрессивного инвестиционного законодательства и благоприятного налогового режима; создание имиджа региона, привлекательного для размещения инвестиций; формирование инфраструктуры, на высоком профессиональном уровне обеспечивающей потребности потенциальных и существующих инвесторов.

2) сравнительный анализ сильных и слабых сторон региона. Одним из оптимальных способов такого анализа является SWOT - анализ региона: анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. При помощи SWOT - анализа можно будет сравнить регион с конкурентами и определить отрасли, способные заинтересовать инвесторов.

3) анализ конкурентоспособности ведущих отраслей и инвестиционные приоритеты региона. Для определения наиболее перспективных секторов экономики региона необходимо провести анализ конкурентного положения ведущих отраслей региона, а так же проанализировать отрасль в разрезе текущего состояния ведущих предприятий, их основных конкурентов, потребителей и перспектив развития. Кроме того, необходимо учесть тенденции изменения развития внешней и внутренней среды региона.

4) обоснование перспектив для привлечения прямых инвестиций в отрасли региона. Прямые инвестиции рассматриваются как важный

катализатор роста экономики, поскольку являются не только источником новых капиталовложений, но и, что особенно важно, открывают доступ к новым технологиям, эффективным способам управления и маркетинга. Целенаправленный поиск инвесторов может осуществляться по отраслевому и географическому признаку. Необходимо так же осуществить выбор целевых стран - инвесторов, чтобы с максимальной выгодой использовать рекламные возможности «Инвестиционного Центра».

5) основные направления повышения инвестиционной привлекательности региона. В качестве основных направлений можно выделить следующие:

- разработка и реализация коммуникационной стратегии;
- развитие инновационной деятельности;
- совершенствование системы управления инвестиционным процессом;
- совершенствование инвестиционного законодательства;
- создание Инвестиционного Фонда развития при «Инвестиционном Центре»;
- формирование системы прямого инвестиционного маркетинга;
- развитие бизнес - инфраструктуры;
- реконструкция жилищно - коммунального хозяйства;

Деятельность «Инвестиционного Центра» направлена на две группы лиц: инвесторов, с одной стороны, и тех, кто определяет круг полномочий агентства и предоставляет финансирование, с другой.

Для обеих сторон очень важно иметь своевременный мониторинг и оценку результатов деятельности

«Инвестиционного Центра». Конечно, в долгосрочной перспективе задача «Инвестиционного Центра» — рост экономического благополучия региона, однако ему необходимо также оценивать краткосрочные результаты своей деятельности и контролировать эффективное использование финансирования.

Создание инвестиционного центра предусматривает реализацию стратегий и на основе его осуществляется: стратегическое планирование; инновационная экспертиза; инвестиционное проектирование; финансирование и материально — техническое обеспечение проектов; правовая база инвестиционной деятельности; мониторинг реализации инвестиционных проектов.

Создание «Инвестиционного Центра» в Ставропольском крае становится объективной необходимостью. Его функционирование в Ставропольском крае станет важным резервом в повышении инвестиционной привлекательности региона и его отраслей экономики, будет способствовать успешному экономическому и социальному развитию.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абрамешин А.Е. Менеджмент инновационных организаций. — М.: 2003.
2. Агамс Дж., Джон.Р, Див М. Профессиональное управление проектами: Практические указания. — Дэйтон, Огайо: Universal Technology Corporation, 2003.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. — Киев: 2002.
4. Грей К., Ларсен Э. Управление проектами / Пер. с англ. — М.: Дело и Сервис. 2005.
5. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями. — М.: ИНФА.—М, 2004.



*Г.П. Петропавлова
кандидат экономических наук, доцент
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР КАК ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕГИОНЕ

В статье обосновывается необходимость оценки качества жизни отдельных групп населения в регионах страны. Автором рассматривается методика измерения индекса развития человеческого потенциала, обоснованы причины низкой продолжительности жизни населения в нашей стране. В результате проведенных исследований сделаны выводы, что основная задача органов власти заключается в постоянной адаптации территориальной системы к изменениям внешней и внутренней среды.

In article necessity of an estimation of quality of a life of separate groups of the population for country regions is proved. The author considers a technique of measurement of an index of development of human potential, the reasons of low life expectancy of the population in our country are proved. As a result of the spent researches conclusions are drawn, that the primary goal of authorities consists in constant adaptation of territorial system to changes of the external and internal environment.

Ключевые слова: экономический рост, качество жизни, челове-

ческий потенциал, механизм организации управления регионом, эффективная конкуренция и конкурентоспособность, устойчивое развитие.

Keywords: economic growth, quality of a life, human potential, the mechanism of the organisation of management of region, an effective competition and competitiveness, a sustainable development.

Переход от индустриального к постиндустриальному, информационному этапу развития общества потребовал формирования новой парадигмы, основывающейся на том, что экономический рост, который не сопровождается улучшением положения большинства населения, не является развитием. Творческий потенциал работника не проявится в условиях принуждения, в том числе экономического, нищеты и борьбы за выживание, в низкой культурной среде и отсутствия развивающего образования.

Признание особой значимости в экономическом росте человеческого фактора привело к появлению после Второй мировой войны понятий «социально ориентированная рыночная экономика» (Альфред Мюллер-

Армак), «социальное рыночное хозяйство» (Фрайбургская экономическая школа) и «экономика благосостояния» (С.Браун, Р.Джексон, Дж. Стиглиц и др.), «качество жизни» (ООН при обсуждении вопросов человеческого развития (human development) [1] и борьбы с бедностью [5]).

Концепция «качества жизни» основана на повышении значимости социальных факторов экономической конкурентоспособности и идеи формирования гуманистического общества. Предложенная модель социально ориентированного рыночного хозяйства основывается на согласовании и учете интересов предпринимателей и общества, заключающихся в подчинении экономики задачам социального развития общества, государственной поддержки развития социальной сферы. Подтверждением практической значимости этого подхода является тот факт, что уже сегодня реальный вклад человеческого потенциала в экономический рост стран ОЭСР (включает тридцать наиболее развитых стран мира) составляет от 50% до 70%.

Осознание населением большой роли факторов качества жизни произошло через оценку привлекательности территории как места для проживания, которая, в свою очередь, формируется в результате грамотных действий властей и успешного развития территории.

Необходимость оценки качества жизни отдельных групп и всего населения страны в мировой практике привела к разработке социальных индикаторов, которые фиксируют нормы и задают ориентиры социального развития с учетом задаваемых требований внешней и внутренней безопасности.

Начиная с 1990 года, ПРООН стала издавать ежегодные доклады о развитии человека, посвящая их различным аспектам человеческого развития. В основе их разработки лежит концепция качества жизни как функции и результата жизнедеятельности социального субъекта, который определяется реализуемым потенциалом человека. Для этого должны сохраняться три основные возможности [8, р.1]: прожить долгую и здоровую жизнь, непрерывно в течение жизни получать желаемые и профессионально необходимые знания, информацию, иметь доступ к ресурсам, необходимым для обеспечения достойного уровня качества жизни. Преимущество концепции — в выделении базовых критериев социального развития (долголетие, образование, доход), пригодных для количественных сопоставлений.

Специалистами ПРООН была предложена методика измерения индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), которая охватывает три измерения человеческого благосостояния: доходы, образование и здоровье. Считается, что ИРЧП является барометром перемен в благосостоянии человека и служит для сравнения прогресса, достигнутого в разных странах на различных этапах их общественного развития. Большинство специалистов признается возможным его использование в качестве оценки качества жизни.

Диапазон значений ИРЧП в «Докладе о развитии человека за 2007/2008 год» (данные за 2005 г.) составил от 0,965 в Норвегии до 0,311 в Нигере [2]. Порогом высокого уровня развития человеческого потенциала является значение 0,800. В группе развитых стран (значение ИРЧП

выше 0,8) в соответствии с этим документом входят 63 страны. С 2005 г. Россия вошла в их число с индексом 0,802 (в 2001 г. — 0,779), но занимает только 67 место (в 2001 г. — 63, в 2002 г. - 57 место). Наша страна в рейтинге стран находится между Беларусью и Албанией. Главной причиной этой невысокой позиции стали не доходы, а чрезвычайно низкая ожидаемая продолжительность жизни россиян.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Российской Федерации по данным за 2006 год одна из наиболее низких для промышленно развитых стран - 66,6 лет, по сравнению с 79 годами в Западной Европе. Причем ожидаемая продолжительность жизни для российских мужчин составила 60,4 года и 73,2 года — для женщин, что является одним из самых широких разрывов по признаку пола в мире [6, с. 88]. Продолжительность жизни российских мужчин снизилась с 70 лет в середине 1980-х годов на 14 лет и фактически остается на одном и том же низком уровне на протяжении ряда лет. Сейчас Россия находится на 136-м месте в мире по продолжительности жизни мужчин и на 91-м — по продолжительности жизни женщин.

Основной причиной низкой продолжительности жизни населения в нашей стране, как отмечается в «Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года» [4] является высокая смертность граждан трудоспособного возраста. Из общего числа умерших почти треть составляют граждане трудоспособного возраста (из них около 80% мужчины).

По заключению Всемирного банка Россия являет собой примера страны богатой природными ресурсами, в которой потери наци-

онального богатства в результате истощения природных ресурсов, сокращения численности населения и ущерба от выбросов углекислого газа (ухудшение параметров экологической среды) превышают его прирост вследствие приращения физического капитала и вложений в образование и здравоохранение.

Решение в нашей стране столь масштабной проблемы лежит в плоскости выработки новых механизмов организации управления регионом, основанных на постановке в центр внимания человека с его нуждами и интересами, удовлетворение которых связано с затратами. Причем производство по удовлетворению потребностей человека и общества — это лишь одна сторона вопроса, а другая - это стоимость стандарта жизни для потребителя, включая расходы на экологию. Если состав необходимых для потребления товаров и услуг становится недоступным, нарушается экологический баланс, то качество перестает выполнять свою основную функцию, о чем говорил японский специалист в области качества К. Исикава [3].

Это связано с тем, что в обществе всегда существует разрыв между возможностями, предлагаемыми научно-техническим прогрессом по удовлетворению потребностей человека и общества, а также существующими ресурсными ограничениями, получающими свое отражение в величине необходимых для этого расходов. Невозможность выполнения точной оценки ожидаемых выгод и необходимых расходов приводит к ситуации, при которой результаты управления общественным развитием постоянно находятся в хрупком равновесии между качеством и некачеством. Вот почему высокое качество управления рассматривает-

ся как залог успеха, экологического равновесия, высокого уровня жизни населения и здоровой экономики, а также достойного места на мировых

рынках товаров и услуг.

Человечество постоянно находится в поиске наиболее оптимальных вариантов организации своей

ЦЕЛЬ



УСЛОВИЕ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

Рисунок 1 — Условия и факторы повышения качества жизни

жизнедеятельности, что позволяет ему познавать механизмы процессов, лежащих в основе наблюдаемых природных явлений. Развитие этого процесса в глобальном масштабе сопровождается углублением процесса разделения труда при одновременном повышении роли и значимости культурно-нравственных отношений в обществе, а также качеств отдельного человека, способных ускорить, либо затормозить развитие общественных процессов.

Качественное развитие (состояние) способствует устойчивому росту потенциала нации (национального богатства, численности и нравственности общества), а также сопровождается снижением уровня внешних и внутренних угроз. Такое состояние также характеризуется ростом длительности жизни человека, развитием его творческих способностей.

Адам Смит в работе «Исследование о природе и причине богатства

народов» отмечал, что каждому человеку, пока он не нарушает законов справедливости, предоставляется совершенно свободно преследовать по собственному разумению свои интересы и конкурировать своим трудом и капиталом с трудом и капиталом другого лица и целого класса [7]. Он доказал, что в условиях рыночных отношений возможно максимальное удовлетворение потребностей и наилучшее использование ресурсов в масштабе общества в целом, и определил конкуренцию и конкурентоспособность в качестве их движущей силы.

При этом А. Смит определил основные условия наличия эффективной конкуренции, включающие наличие большого количества продавцов и покупателей, исчерпывающую информацию, мобильность используемых ресурсов, невозможность для каждого продавца оказывать существенное влияние на изменение рыночной цены товара. Обеспечение реализации этих условий является первоочередной проблемой региональных органов управления.

Кроме этого, важное место в повышении качества жизни населения в условиях рыночной экономики имеет организация контроля и регулирование оборачиваемости денежной массы (обеспечиваются на основе осуществления проводимой денежно-кредитной политики Центробанка РФ), и уровня теневой экономики.

Таким образом, основная задача органов власти на местах состоит в постоянной адаптации введенной им для целей управления территориальной системы к изменениям внешней и внутренней среды. Важнейшим условием для этого выступает повышение оперативности

принимаемых решений на основе развития распределенной базы информационных ресурсов, позволяющей следить за состоянием экологии, здоровья, экономики, духовности и культуры в собственном территориальном образовании, а также стране и мире. Только в этом случае государство сможет реально обеспечить смену стратегии по ликвидации экологических, экономических и социальных катастроф на стратегию эффективного управления риском, гарантировать населению устойчивое развитие и высокое качество жизни.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций. Принята ООН 08.09.2000 г.
2. Индекс глобальной конкурентоспособности 2007-2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — <http://www.gcr.weforum.org/>
3. Исикава К. Японские методы управления качеством. — М.: Экономика, 1988. — 215 с.
4. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. Утв. Указом Президента Российской Федерации №1351 от 09.10.2007 г.
5. Программа Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП). Конвенция о биологическом разнообразии - Рио-де-Жанейро, 5 июня 1992 г.
6. Россия в цифрах. 2008. Краткий статистический сборник / Росстат — М., 2008. — 510 с.
7. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — 356 с.
8. UNDP. Human Development Report. New York: Oxford University Press. 1990.



*Е.В. Морева
аспирант Российского государственного
гуманитарного университета,
г. Москва*

БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО: СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье автором рассматриваются проблемы взаимосвязи бизнеса и общества, трансформирующиеся в социальной ответственности предприятия, предложена методика и выделены три этапа формирования корпоративной социальной ответственности. Исследование российского опыта позволяет исследователю сделать вывод, что социальная ответственность, формируемая и реализуемая в нашей стране компаниями, в дальнейшем будет только расширяться.

In article the author considers problems of interrelation of business and the societies transformed in social responsibility of the enterprise, the technique is offered and three stages of formation of corporate social responsibility are allocated. Research of the Russian experience allows the researcher to draw a conclusion, that the social responsibility formed and realized in our country by the companies, will extend further only.

Ключевые слова: социально-ответственное предприятие, корпоративная социальная ответственность, методика формирования

корпоративной социальной ответственности.

Keywords: the socially-responsible enterprise, corporate social responsibility, a technique of formation of corporate social responsibility.

Современный российский бизнес, оправившись от проблем времен перестройки, демонстрирует устойчивое экономическое развитие, расширение производства, территориального присутствия, зарубежных связей. Основная цель коммерческой компании – максимизация прибыли – стабильно достигается за счет того, что топ-менеджмент научился использовать имеющиеся ресурсы для снижения затрат, повышения производительности труда и рентабельности, использовать инновации и вести эффективную конкурентную борьбу.

Однако, вслед за своими зарубежными коллегами, российские предприниматели начали осознавать, что бизнес не может существовать вне общества, а, значит, обязан реагировать на его потребности не только созданием качественного

продукта, но через дополнительные мероприятия, которые не являются прямой обязанностью коммерческого предприятия. Так, идея социально-ответственного предприятия синтезирует в себе понятия и экономически-ориентированной компании, и компании, реагирующей на социальные запросы внешней и внутренней среды.

Корпоративная социальная ответственность, которая и является воплощением социальной ответственности бизнеса, становится обязательным элементом функционирования крупных российских компаний. Быть социально ответственным — не просто модно, но и полезно, так как благотворительная, спонсорская деятельность, меценатство, дополнительное социальное обеспечение сотрудников и прочие формы корпоративной социальной ответственности повышают рейтинг, имиджевое восприятие компании, улучшают ее репутацию, эффективно дифференцируют от конкурентов.

Следует признать, что, не смотря на то, что социальная ответственность в практике российских предприятий становится тенденцией, пока еще внедрение корпоративных социальных программ могут себе позволить только крупные предприятия, средний и мелкий бизнес, как правило, не имеет достаточных резервов прибыли для аналогичной инициативы. Тем не менее, даже в крупных компаниях, социальные программы формируются и реализуются стихийно, бессистемно (даже если становятся постоянными), не имея в своей базе каких-либо методических основ, позволяющих использовать научный подход в осуществлении

социально-ориентированной деятельности.

Организация работы по формированию корпоративной социальной ответственности в любой компании, по нашему мнению, может базироваться на следующих концептуальных положениях, оформленных в виде ряда последовательно реализуемых этапов, которые мы объединили в «Методику формирования корпоративной социальной ответственности»:

1. Первый этап - планирование и разработка концепции КСО компании.

На данном этапе проводится предварительная работа по созданию концептуальных положений системы корпоративной социальной ответственности, которая в дальнейшем будет принята в качестве базовой в деятельности компании. Этот этап предполагает выполнение следующих действий:

1.1. Определение цели и задач КСО. Отражение КСО в миссии компании. Для чего компания формирует систему корпоративной социальной ответственности: для повышения лояльности сотрудников? Для улучшения имиджа? Для повышения стоимости гудвилла? Потому что этого требует (прямо или косвенно) администрация региона присутствия?

Определенная и зафиксированная в миссии компании цель КСО ориентирует всю последующую работу по созданию и внедрению корпоративных социальных программ на ее достижение, поэтому должна быть сформулирована четко и понятно.

1.2. Выбор целевой аудитории. Целевой аудиторией корпоративной социальной ответственности

может быть внешняя и внутренняя среда компании.

1.3. Анализ потребностей целевой аудитории. Для целевой аудитории из внешней среды это могут быть потребности в денежных средствах (благотворительные и спонсорские мероприятия), мероприятия по экологическому мониторингу, поддержка местного самоуправления через консультации и разработку каких-либо программ и пр. Для внутренней среды это могут быть потребности в повышении квалификации (образовательные программы), дополнительном медицинском страховании, пенсионном обеспечении и пр.

1.4. Предварительное определение мероприятий и программ КСО:

1.4.1. Анализ практики реализации аналогичных программ другими компаниями. На этом этапе предполагается изучение как отрицательного, так и положительного опыта реализации аналогичных корпоративных социальных программ как компаниями-конкурентами (действующими в том же сегменте рынка), так и другими предприятиями, чья корпоративная социальная деятельность включает в себя похожие мероприятия.

1.4.2. Анализ финансовых ресурсов компании для реализации КСО. Определение финансовых резервов компании для реализации КСО-мероприятий на разовой, регулярной, или постоянной основе. Определение источников формирования ресурсов для КСО-программ, создание специального резервного фонда из прибыли и т.д.

1.4.3. Выбор способов реализации КСО-программ и основных партнеров. Как правило, существует два основных пути реализации

социальных программ — самостоятельно силами компании, или с привлечением сторонних консультантов.

Можно выделить следующие причины, по которым компании обращаются за помощью к профессионалам:

- отсутствие достаточной профессиональной информации для организации своей КСО-деятельности;
- отсутствие возможности содержать собственного департамента, отдела, или специалиста по вопросу реализуемых КСО-программ как в следствии нехватки средств, так и в следствии отсутствия предложения на рынке труда таких специалистов;
- отсутствие возможности обучить своего специалиста данной деятельности;
- специфика деятельности, требующая обязательного привлечения консультанта (аудит, например);
- прочее.

Список направлений деятельности, для реализации которых необходима помощь профессиональных консультантов: исследование ситуации (приоритеты помощи, модели реализации, другие игроки на рынке); разработка стратегии филантропической деятельности (в соответствии с возможностями компании и общей стратегией ее развития) как части общей стратегии деятельности компании; разработка отдельных социальных и благотворительных программ (как в рамках общей стратегии, так и «нестратегических»); обучение; оценка результатов деятельности (в краткосрочной и долгосрочной перспективе); освещение деятельности (во время ее реализации) и информирование (сотрудников компании,

сектора); проведение социального аудита; подготовка социальной отчетности.

Партнерами компании при реализации программ корпоративной социальной ответственности могут стать высшие учебные заведения, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и пр.

1.5. Окончательное определение мероприятий и программ КСО. Создание списка мероприятий с разбивкой по целям и задачам, целевой аудитории, регулярности их проведения.

1.6. Определение сроков реализации КСО-программ.

1.7. Определение ожидаемых результатов и способов их оценки.

1.8. Утверждение Концепции КСО. Предполагает документальное закрепление и утверждение собранием учредителей, или руководства компании, а также доведение до сотрудников и всех участников корпоративных социальных программ.

2. Второй этап — этап внедрения и реализации корпоративной социальной ответственности в деятельности компании.

2.1. Организационно-административные преобразования.

После того, как решены концептуальные вопросы, необходимо институализировать идею корпоративной социальной ответственности в компании через создание соответствующей структуры — отдел, департамент и т.д., внести изменения в штатное расписание с введением новых должностей, сформировать круг обязанностей сотрудников соответствующего отдела по реализации КСО-направлений, зафиксировать их в должностной инструкции

и т.д.

Как правило, компании выбирают один из двух вариантов организационно-административных преобразований: создание собственного структурного подразделения для ведения систематической КСО-работы, либо сотрудничество со сторонними компаниями, как уже было показано выше.

Кроме того, компания может инициировать создание собственного корпоративного фонда — структуры, с одной стороны, внешней, с другой — подконтрольной. Такие фонды созданы некоторыми российскими компаниями (УРАЛ-СИБ, «Евросеть», «РосБанк» и др.). Преимущество такой формы работы заключается в том, что корпоративный фонд позволяет более эффективно использовать ресурсы и профессионально управлять их потоками именно в силу своей подконтрольности компании-инициатору; гибко планировать выделение финансирования и перенаправлять денежные средства на социальные программы без ущерба для коммерческой деятельности компании; кроме того, корпоративный фонд, как внешняя организация не ограничена в своих инициативах по привлечению денежных средств на те, или иные социальные проекты из других источников.

2.2. Разработка сценариев мероприятий. Сотрудники соответствующего отдела, или департамента по социальным программам (условно назовем его так), разрабатывают сценарии тех мероприятий, акций, программ, которые были выбраны в качестве приоритетных на первом этапе. Осуществляется это самостоятельно, либо с организациями,

выбранными в качестве партнеров (учебными заведениями, общественными организациями, фондами и т.д.)

2.3. Реализация мероприятий. Реализация мероприятий обязательно должна сопровождаться освещением в средствах массовой информации, так как корпоративная социальная ответственность — это не только благо, которое компания «дарит» общественности, но и способ улучшения собственного имиджа, повышения стоимости нематериальных активов компании, а, значит, таким маркетинговым ресурсом пренебрегать не стоит.

2.4. Формирование внутренней отчетности по итогам мероприятий. Отчетность должна содержать количественные и качественные показатели проведенных мероприятий, отражать степень достижения поставленных целей и задач, анализ ошибок, содержать критическое осмысление и предложения по совершенствованию в дальнейшей деятельности.

3. Третий этап - Контроль результатов.

3.1. Оценка показателей эффективности. В данном случае эффективность КСО-программ должна рассматриваться не с точки зрения удовлетворенности целевой аудитории теми мероприятиями, которые проводились для нее в рамках этих программ, а в целом, их экономическая и социальная эффективность.

3.2. Формирование социальной отчетности. В настоящее время социальная отчетность — это не только итоговый документ, своего рода «Отчет о прибылях и убытках», это реальное отражение социальной направленности деятельности компании, которая «дает ей очки»

перед инвесторами, зарубежными партнерами, администрацией региона присутствия и т.д. И в целом положительно влияет на восприятие имиджа компании.

3.3. Корректировка программ. По итогам проведенных КСО-мероприятий, запланированные корпоративные программы должны подвергаться корректировке в соответствии с новыми обстоятельствами, потребностями целевой аудитории и возможностями компании, пожеланий и целесообразности их проведения.

На 4 этапе проводится Независимая оценка корпоративной социальной практики компании (социальный аудит). Такая оценка проводится, как правило, в соответствии с международными стандартами социального аудита

В настоящее время существует два наиболее известных международных стандарта социального аудита — «Руководство по отчетности в области устойчивого развития» (GRI), разработанное в рамках программ и инициатив ООН, и стандарт AA 1000, разработанный британским Институтом социальной и этической отчетности (Institute of Social and Ethical Accountability). Стандарт GRI предполагает отчетность по трем направлениям — экономическому, экологическому и социальному. Кроме того, отчет по стандарту GRI состоит из двух частей. Первая - оговаривает схему подготовки отчета, вторая - включает конкретные качественные и количественные показатели работы компании. Полноценный отчет, соответствующий стандарту GRI, должен включать в себя обе части. Только в этом случае можно добиться главного — сопоставимости отчете-

тов разных организаций и на основании сравнения определенных показателей делать выводы, строить прогнозы, определять рейтинги и так далее.

Позднее свой вариант социальной отчетности предложила также Торгово-промышленная палата (ТПП) России в виде «Стандарта социальной отчетности предприятий и организаций, зарегистрированных в Российской Федерации». Этот упрощенный стандарт подготовлен с учетом основных принципов соответствующего международного опыта. Вместе с тем в Стандарте ТПП РФ есть своя специфика, учитывающая требования, которые в современных условиях предъявляются к российскому бизнесу со стороны государства и общества в плане его социально ответственного поведения.

Особенностями социального аудита являются большая трудоемкость работ, оригинальность рабочей программы по отношению к каждому предприятию и, соответственно, высокая длительность и стоимость проверки. На крупных предприятиях экспертизу проводят 3-4 специалиста в течение нескольких месяцев.

С 2000 г. в нашей стране проводится конкурс «Российская организация высокой социальной эф-

фективности». С 2004 г. конкурс, по решению Правительства РФ, решено сделать ежегодным. По заявлению оргкомитета конкурса, в нем ежегодно принимают участие более тысячи компаний, желающих продемонстрировать свою приверженность социальным целям стратегического развития. Это говорит о том, что социальная ответственность, формируемая и реализуемая российскими компаниями, в дальнейшем будет только расширяться и повышаться.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бутова Т.В., Ерхов М.В. *Власть и бизнес в современном обществе*. — М.: Маросейка. — 2007.
2. *Корпоративная социальная ответственность. Управленческий аспект*. — КноРус. — 2008 г.
3. Лапина Н., Чирикова А., Перегугов С. *Социальная политика бизнеса в российских регионах*. — М.: ИНИОН РАН. — 2005 г.
4. Орлов В. *Философия бизнеса в обществах переходного типа*. — Экономпресс. — 2004.
5. *Правовые аспекты предпринимательской деятельности. Поурег. Л. Абрамова*. — М.: Праксис. — 2002.
6. *Слияния и поглощения*. — 2004. — №10. — С.37



О.А. Тимошенко
кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказского государственного
технического университета,
г. Ставрополь.

ОСОБЕННОСТИ, ПРИЗНАКИ И СВОЙСТВА ФИНАНСОВОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматривается одно из ключевых понятий логистики финансов – финансовая логистическая система. Анализируются уровни развития логистических систем, каждому из которых присущ свой критерий эффективности функционирования. Финансовая логистическая система определяется как система, одновременно относящаяся к категории обеспечивающих и контролирующих систем, и обладает рядом специфических особенностей, признаков и свойств, подробно рассмотренных автором.

In article one of key concepts of logistics of the finance – financial logistical system is considered. Levels of development of logistical systems are analyzed, the criterion of efficiency of functioning is inherent in each of which. The financial logistical system is defined as the system simultaneously concerning a category of providing and supervising systems, and possesses a number of specific features, signs and the properties in detail considered by the author.

Ключевые слова: финансовая логистическая система; финансовая логистическая синергия; финансо-

вые макрологистические системы; финансовые микрологистические системы; уровни управления финансовой микрологистической системой; уровни развития логистических систем.

Keywords: financial logistical system; financial logistical synergy; financial macrologistical systems; financial micrologistical systems; levels of management of financial micrologistical system; levels of development of logistical systems.

Финансовая логистическая система (ФЛС) – это система, состоящая из звеньев, связанных функцией управления финансовыми потоками, координирующими и организующими разнообразные потоковые процессы в соответствии с целями хозяйствующих субъектов и иных институтов.

ФЛС обладает внутрисистемными связями и связями с внешней средой. И те и другие логистические связи обладают высокими интегративными свойствами и могут быть: как прямыми, так и обратными.

Внутрисистемные связи являются более мощными, чем связи с внешней средой. Обычно они имеют циклический характер, так как отра-

жают последовательность движения финансового потока между звеньями финансовой логистической цепи. Здесь проявляется эквивалентность финансовой логистики, т.е. поступательность ее движения [7].

Связи ФЛС с внешней средой могут быть:

- циклическими;
- синергическими.

Последние связаны с высвобождением так называемой логистической синергии.

Финансовая логистическая синергия — это эффект, возникающий в процессе взаимного усиления связей финансовой логистической системы с другими системами или с внешней средой на уровне входных и выходных финансовых потоков.

Финансовая логистическая синергия может быть положительной и отрицательной.

Положительная синергия возможна в случае выполнения всеми партнерами и контрагентами своих обязательств перед инициативной структурой. Она выражается в повышении объема положительных финансовых потоков и улучшении показателей финансово-хозяйственной деятельности и финансовой дисциплины хозяйствующих субъектов.

Отрицательная финансовая логистическая синергия возникает в случае одновременного невыполнения несколькими основными контрагентами своих обязательств. Тогда потери финансовых ресурсов, а также времени и средств могут быть довольно велики.

По этой причине многие фирмы и компании стремятся создавать так называемый синергический портфель, т.е. группу предприятий, подчиненных единой цели, центру финансового логистического управления и связанных технологической це-

почкой. Примерами синергического портфеля в финансовой логистической системе могут быть финансово-промышленные группы [7].

ФЛС характеризуется как система с временными ограничениями, когда нарушение одного из ограничений связано с обязательным и немедленным появлением соответствующих санкций.

Отличительными признаками ФЛС от других экономических систем являются:

- наличие управляемых потоковых процессов;
- специфическая системная целостность;
- инфраиндустриальность организации и управления.

Важнейшими свойствами логистической системы являются:

- оптимальность;
- адаптивность.

Оптимальность является необходимым и предварительно заданным свойством, так как от результатов управляющих воздействий и осуществляемых оценок зависит эффективность применения данных систем. Принимаемые в ФЛС оптимизационные решения позволяют сохранить устойчивость управления, облегчают выбор альтернативных вариантов при принятии последующих управленческих решений и упрощают анализ вопросов, от которых зависят исходные предпосылки решения задач управления потоковыми процессами [7].

Рассматривая свойство адаптивность, трудно переоценить способность логистических систем, в т.ч. финансовых логистических систем к адаптации в условиях неопределенности окружающей среды. Вследствие резких колебаний количественных и качественных параметров финансовых, материальных,

информационных и других потоков, проходящих через логистические системы возникают явления турбулентности. В таких динамичных условиях способность ФЛС к адаптации позволяет занять соответствующее устойчивое положение на рынке и реализовывать стратегию устойчивого роста, что очень важно для эффективного функционирования хозяйствующих субъектов в современных условиях.

Принципиально ФЛС делятся на два типа.

- макрологистические.
- микрологистические.

В сущности, финансовая макрологистическая система представляет собой систему управления агрегированными финансовыми потоками, курсирующих между хозяйствующими субъектами и посредническими структурами различных ведомств и форм собственности, не ограниченных в территориальном расположении.

Можно выделить следующие финансовые макрологистические системы:

- региональные.
- национальные (межрегиональные).
- межнациональные (трансконтинентальные).

Создание финансовых макрологистических систем обусловлено необходимостью обеспечить четкое взаимодействие разноотраслевых структур с целью улучшения экономического состояния на глобальном уровне. При создании финансовых макрологистических систем особое внимание уделяется взаимоувязке интересов каждого участника независимо от его роли в формируемой системе.

Критерием оценки функционирования финансовой макрологисти-

ческой системы является получение максимума эффекта при снижении совокупных затрат до минимума. Эффект не обязательно предполагает получение максимальной прибыли. С точки зрения государственных органов управления, которые также могут участвовать в создании финансовой макрологистической системы, положительный эффект может выражаться в улучшении общей экономической ситуации в регионе, стране или между государствами.

В процессе формирования и функционирования финансовой макрологистической системы решаются следующие вопросы.

1. Разработка общей концепции распределения финансовых ресурсов в регионе, стране, между странами.

2. Оптимизация соотношения привлечения отечественных и зарубежных финансовых ресурсов.

3. Определение объема и структуры инвестиций в развитие соответствующей инфраструктуры, в частности ее финансово-кредитных и транспортных элементов.

4. Определение приоритетов в развитии типов и видов транспортных систем (международных, национальных, региональных).

5. Разработка программы и стимулирование создания сети структур по информационному обслуживанию и оказанию деловых услуг финансово-логистического характера и т. д.

Финансовая макрологистическая система представляет собой высокоинтегрированную инфраструктуру экономики региона, страны или группы стран.

На межнациональном и особенно трансконтинентальном уровне принципы и подходы финансовой логистики осуществляются с учетом специфи-

ки функционирования рынков стран — участниц финансовой логистической системы. Помимо прочих преимуществ за счет интегрированного «финансово-логистического» сервиса удается преодолеть многочисленные трудности и барьеры, связанные с экономическими и правовыми особенностями международных торговых отношений, различным уровнем сервиса и информационного обеспечения, транспортным законодательством, таможенными процедурами и т. д. Показательным примером является создание в 1993 г. общеевропейского рынка. Что подготовило основу для создания систем логистического управления финансовыми потоками.

Логистическая технология продвижения материальных и информационных потоков привела к ряду устойчивых и важных преобразований в сфере обращения и в сфере производства всех основных промышленно развитых стран: расширилась унификация стандартов; ускорилось развитие международной экономической интеграции; расширилась сфера, охватываемая политикой государственного экономического регулирования, и т. д.

Финансовые макрологистические системы на основе межгосударственных программ предполагают создание единого экономического пространства, где препятствия для движения капиталов, товаров, информации, энергии и трудовых ресурсов сведены к минимуму.

Финансовые микрологистические системы управления охватывают внутрипроизводственную логистическую область одного предприятия или группы предприятий, объединенных на корпоративных основах.

Финансовые микрологистические системы включают в себя техно-

логически связанные производства, объединенные единой инфраструктурой и работающие на единый экономический результат.

Важнейшие комплексные функции данных экономических систем заключаются в следующем.

1. Обеспечение закупочной и производственно-сбытовой деятельности финансовыми ресурсами в соответствии с потребностью производства, ориентированного на выполнение заказов покупателей.

2. Организация и управление финансовыми ресурсами на основе оптимизации потоковых процессов.

3. Контроль за результативностью финансово-хозяйственной деятельности, эффективностью использования собственных и заемных ресурсов.

4. Воздействие на отдельные логистические процессы во внешней среде.

Финансовые микрологистические системы имеют несколько уровней управления (рис. 1).

Иногда в экономической литературе можно встретить мнение, что финансовые микрологистические системы являются отдельными звеньями финансовых макрологистических систем. Однако это не является обязательным. Производственно-хозяйственные структуры, входящие в финансовую макрологистическую систему, являясь юридически независимыми, могут выполнять все требования и функции данной системы, воспринимая их как факторы внешней среды. При этом свою внутрипроизводственную и хозяйственную деятельность они могут осуществлять традиционным образом.

С другой стороны, предприятие, функционирующее на основе концепции логистики финансов, может



Рисунок 1 – Уровни управления финансовой микрологистической системой.

не входит в финансовую макрологистическую систему, тем более если ее нет. Оно строит свою деятельность как локальная финансовая микрологистическая система, адаптирующаяся к динамичности внешней среды.

Таких примеров большинство. Пока еще редки варианты, когда крупная финансовая макрологистическая система состоит из высокоинтегрированных финансовых микрологистических систем. Однако такие примеры существуют.

Методологической основой логистических систем выступают эвристические подходы, то есть применение экспертных оценок, основанных на профессионализме лиц, принимающих решения. В процессе решения конкретных хозяйственных задач помимо математических расчетов и логической последовательности большую роль играют неформальные, интуитивные соображения, основанные на опыте решения родственных задач и аналогиях хозяйственных ситуаций.

Следует заметить, что в финансовой логистической системе, исходя из ее целей, задач и принципов, коли-

чество функций управления возрастает, а их взаимоувязки значительно усложняются. Однако это усложнение имеет прогрессивный характер. Оно выступает качественным гарантом в процессе принятия управленческих решений. В то же время важнейшим и необходимым инструментом воплощения управленческих решений является совокупность подходов и методов, применяемых в логистике финансов [7].

Все логистические системы находятся на разных уровнях развития. Большинство авторов на основе анализа ведущих компаний развитых стран выделяют четыре уровня развития, которые проходит логистическая система [3,4,5].

1-й уровень. Область действия логистических систем охватывает только хранение готовой продукции и ее транспортировку. На этом уровне управление логистическими операциями наименее совершенно, это система, действующая по принципу непосредственного реагирования на ежедневные колебания спроса и сбои в процессе распределения продукции. Эффективность логистиче-



Рисунок 2 – Уровни развития логистической системы [3]

ской системы данного уровня оценивается величиной доли затрат на транспортировку и другие операции по распределению продукции в общей выручке от продажи.

2-й уровень. Логистическая система охватывает управление потоком продукции от производителя до конечного потребителя, т.е. следующие логистических функции: обслуживание заказчика, обработка заказов, хранение готовой продукции на предприятии, управление запасами

готовой продукции, перспективное планирование работы логистической системы. На этом уровне уже присутствуют элементы компьютерной логистики. Эффективность работы логистической системы оценивается путем сопоставления плановых и фактических затрат.

3-й уровень. На этом уровне единственное, что не контролируется менеджером по логистике, управление производством. Эффективность работы логистической системы оце-

нивается путем сравнения со стандартами качества обслуживания и анализа динамики производительности системы.

4-й уровень. Интеграция процессов планирования и контроля с маркетингом, сбытом, производством и финансами позволяет увязать противоречивые цели различных подразделений хозяйствующих субъектов. Такие системы получили распространение во второй половине 1990-х годов. Эффективность работы логистической системы оценивается с учетом требований международных стандартов. Эффективность обслуживания заказчика определяется эффективностью подготовки и обработки сложной документации, а также результатами действий по устранению таможенных барьеров. Усиливается потребность в привлечении других фирм («третьих участников» — таможенных и экспедиционных агентств, банков) к участию и логистических процессах [4,5].

Рассматривая, предложенные Киршиной М.В. [3], уровни развития логистических систем (рис. 2), нельзя не согласиться с функциональным распределением по уровням, так как, и по-нашему мнению, на высшем уровне значительное внимание должно уделяться финансам.

В индустриально развитых странах распределение уровней систем логистики по компаниям неодинаково. Обследование 500 крупных западноевропейских компаний (оно охватило 26% компаний ФРГ, 20 — Нидерландов, 17 — Великобритании, 16 — Франции, 11 — Бельгии и 10% — Италии), представляющих 30 различных отраслей экономики, показало, что на первом уровне развития логистических систем находится 57% подвергшихся обследованию фирм. На втором уровне — 20%, на третьем

и четвертом уровнях — 23% компаний.

Таким образом, одним из ключевых понятий финансовой логистики, реализующих системный подход в организации финансовых потоков и управлении ими, является финансовая логистическая система. В настоящий момент можно выделить четыре уровня развития таких систем, каждому из которых присущ свой критерий эффективности функционирования. Так же следует отметить, что финансовая логистическая система относится к категории обеспечивающих и одновременно контролирующих систем, и обладает рядом специфических признаков и свойств.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гайдаенко О.В., Гайдаенко А.А. *Логистика*. — М.: Кнорус, 2008.
2. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. *Логистика*. — М.: Гардарика, 2007.
3. Киршина М.В. *Коммерческая логистика*. — М.: Центр, экономики и маркетинга, 2004.
4. *Логистика*. Под ред. проф. Б.А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 2004.
5. *Логистика*. Под ред. проф. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. — М.: ТЕ Велби, Изд-во Проспект, 2008.
6. Моисеева Н.К. *Экономические основы логистики*. — М.: ИНФРА-М, 2008.
7. Николайчук В.Е. *Логистика*. — СПб: Питер БУК, 2002.
8. Сергеев В.И. *Логистика в бизнесе*. — М.: ИНФРА-М, 2004.
9. Степанов В.И. *Логистика*. — М.: ТК Велби, Проспект, 2006.
10. Федько В.П., Бондаренко В.А. *Коммерческая логистика*. — М.: — Март, 2006.
11. Щербанин Ю.А. *Основы логистики*. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.



*И.В. Романюта
кандидат экономических наук, доцент
Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

МЕТОДИКА ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

При выборе стратегических управленческих решений следует исходить из стратегических целей организации. Оценивая в целом систему малых российских предприятий, можно сделать вывод, что они обладают определенным потенциалом развития. Вместе с тем их деятельности сопутствует целый ряд высокоуровневых рисков, управление которыми должно стать одной из самостоятельных задач менеджмента в малом бизнесе.

Основой выбора и реализации стратегии проникновения на рынок и его развития является обладание ключевыми факторами успеха, вытекающими из требований рынка, которые могут дать фирме преимущества перед ее конкурентами.

At a choice of strategic administrative decisions it is necessary to start with organisation strategic targets. Estimating as a whole system of the small Russian enterprises, it is possible to draw a conclusion, that they possess certain potential of development.

The basis of a choice and realisation of strategy of penetration on the market and its developments is the possession key factors of the success following from requirements of the

market which can give to advantage firm before its competitors.

Ключевые слова: финансовые стратегии, малое предприятие, SWOT - анализ, деловая среда.

Keywords: financial strategy, small enterprise, SWOT-analysis, business environment.

Принятие стратегических решений и применение методов стратегического анализа требует от менеджеров и руководителей малых предприятий, учитывать многоплановую систему внутренних и внешних факторов. И, если внутренняя система более или менее определена, то внешняя, деловая среда более подвижна и сложна для понимания. Результаты анализа деловой среды используются как при разработке управленческих решений и выборе наиболее предпочтительного альтернативного решения, так и при управлении ходом реализации.

К сожалению, малые предприятия сегодня не уделяют должного внимания стратегическому управлению. В тех организациях, где оно осуществляется, нередко профес-

сиональный уровень решения задач стратегического управления недостаточно высок, что приводит к более низкой эффективности функционирования организации по сравнению с возможной, а нередко становится одной из основных причин банкротства. При этом практически отсутствуют организации, в которых принятие стратегических решений стало нормой, поскольку ошибки в принятии и реализации стратегических решений — самые дорогостоящие. Однако в небольших организациях технологии стратегического менеджмента должны стать основой работы руководителя независимо от его опыта.

При выборе стратегических управленческих решений надо исходить из стратегических целей организации. К основным целям организации относятся те, которые определяют возможность установления эффективного взаимодействия с деловой средой для обеспечения желательного экономического, коммерческого, финансового и иного успеха. Стратегические цели устанавливают желательные для организации состояние и взаимодействие с деловой средой, внутреннее состояние организации, основные направления деятельности и тенденции ее развития на долгосрочную перспективу в соответствии с ее миссией.

Анализ деловой среды, тенденций ее развития, потенциальных потребностей и потенциальных возможностей служит основанием для выработки альтернативных вариантов стратегии организации, стратегических решений и выбора среди них альтернативного варианта, который и станет стратегией организации на долгосрочную пер-

спективу. Но особенно сложен для малоопытных руководителей малого бизнеса даже не сам процесс принятия стратегических решений, сколько этап их реализации. Без введения в действие механизма реализации стратегии (программ, проектов, планов, которые служат для координации действий структурных подразделений организации в процессе осуществления ее долгосрочной деятельности) нельзя говорить о наличии в организации эффективной системы управления.

Проведенный анализ показывает, что при проведении реформ главную роль в процессе принятия решений играют внутренние проблемы фирм. Со второй половины 90-х годов в российской экономической ситуации наметилась смена приоритетов — от внутренних производственных проблем к стратегическим.

Появились цели, связанные с повышением конкурентоспособности продукции и технологий, повышением эффективности (конкурентоспособности) или ликвидацией неэффективных подразделений фирм, ускорением создания новых видов продукции, расширением спектра услуг.

Оценивая в целом систему малых российских предприятий, можно сделать вывод, что они обладали и обладают определенным потенциалом развития, позволяют осуществлять ресурсное маневрирование в условиях быстроменяющейся внешней среды. Вместе с тем их деятельности сопутствует целый ряд высокоуровневых рисков, управление которыми должно стать одной из самостоятельных задач менеджмента в малом бизнесе.

Как показали исследования, в

этой сфере самой сложной является проблема выбора альтернатив. В связи с этим начинающим руководителям рекомендуют воспользоваться существующим банком данных по стратегическим решениям и преобразованиям в аналогичных малых предприятиях. В качестве примера такого банка данных можно привести вариант систематизации антикризисных стратегий малых предприятий.

Учитывая изменчивость конъюнктуры, высокую степень инновационности финансовых инструментов, которыми оперируют малые предприятия, их значительную зависимость от векторов движения макроэкономических и социально-политических процессов, в работе определен ряд направлений формирования программ и проектов по реализации финансовой антикризисной стратегии малого предприятия, а, именно:

1) выявление приоритетных для организации рынков;

2) анализ и обоснование устойчивых источников финансирования;

3) разработка долгосрочной инвестиционной программы, согласованной с приоритетными направлениями развития видов бизнеса;

4) создание условий на будущее по поддержанию поступательного роста рыночной стоимости организации;

5) разработка с позиции стратегии программы эффективного централизованного управления финансами в сочетании с обоснованной децентрализацией других управленческих функций;

6) прогнозные расчеты финансовых индикаторов экономической безопасности и устойчивости при

стратегическом планировании деятельности.

Конечной целью разработки финансовой стратегии малого предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических целей его деятельности. Финансовые стратегии малого предприятия можно сгруппировать следующим образом (рис.1).

Стратегия оптимизации прибыли включает повышенный контроль рентабельности продукции и операционных активов использование возможностей ценовой политики и оптимизации ассортиментной политики. Направлена на выявление добавленной стоимости внутри предприятия, в возможностях подразделений (центров ответственности), способных увеличить вклад в покрытие постоянных затрат и получение желаемой прибыли.

Стратегия повышения ликвидности активов направлена на рост стоимости чистых активов (собственного капитала) как необходимого условия соблюдения стратегическим направлением оздоровления малого предприятия. Для улучшения структуры оборотных активов необходимо взыскание просроченной дебиторской задолженности.

Стратегия оптимизации структуры капитала направлена на достижение приемлемого соотношения долга и собственности (что и достигается ростом стоимости чистых активов), минимизацию издержек на привлеченный капитал и, в конечном счете, максимизацию рыночной стоимости бизнеса.

Первым шагом на пути оптимизации структуры капитала является достижение роста стоимости



Рисунок 1 – Финансовые стратегии малого предприятия.

чистых активов. Только после эффективной работы «оздоровления» имущества, придания ему статуса ресурсов, обещающих прибыли в будущем, можно рассматривать варианты привлечения дополнительных источников финансирования. Таким образом, оптимизация структуры капитала направлена на достижение приемлемого соотношения долга и собственности (что и достигается ростом стоимости чистых активов), минимизацию издержек на

привлеченный капитал и, в конечном итоге, максимизацию рыночной стоимости бизнеса.

Стратегия улучшения системы учета и контроля издержек направлена на организацию системы управленческого учета в целях концентрации внимания руководства на выявлении внутренних резервов, стратегическое и оперативное управления затратами и прибылью, рост конкурентоспособности. Особого внимания заслу-

живает контроль структуры затрат в части переменных и постоянных, силы воздействия операционного рычага, безубыточности и маржинальной безопасности (зоны финансовой прочности). Оптимизация учетной политики тесно связана с совершенствованием бухгалтерского и управленческого учета, выявлением возможностей калькулирования по ограниченной себестоимости (на основе только производственных и переменных затрат), гибкого ценообразования и управления прибылью. Для адекватного отражения деятельности предприятия необходимо исправить имеющиеся бухгалтерские ошибки, повысить ответственность бухгалтеров за выполняемую работу и расширить их функции по аналитическому (управленческому) учету.

Характерными для принятия стратегических решений являются методы стратегического анализа исследования внешней и внутренней среды фирмы с помощью PEST и SWOT-анализа, построение матриц BCG, McKinsey и ADL-LC, сценарного моделирования, которые должны обеспечить системный эффект совокупности удачных стратегий.

Как указывают Томпсон и Стрикленд, метод SWOT-анализа обычно применяется для сопоставления данных анализа внутренней и внешней среды организации и сведения их в единое целое, что позволяет получить общую картину действительности.

Сила — это то, в чем компания преуспела, или какая-то особенность, придающая ей дополнительные возможности. Сила может заключаться в навыках, значительном опыте, ценных организационных ресурсах или конкурентных

возможностях, достижениях, которые дают фирме преимущества на рынке (например, более качественный товар, прогрессивная технология, известность товарной марки). Сила также может являться результатом альянса или образования совместного предприятия с партнером, имеющим опыт или потенциальные возможности для усиления конкурентоспособности компании. Слабость — это отсутствие чего-то важного для функционирования компании, то, что ей не удается (в сравнении с другими), или нечто, ставящее ее в неблагоприятные условия.

Слабость может заключаться в низкой квалификации сотрудников, недостатке патентов, низком технологическом уровне, невыгодном географическом положении и т.д. Слабая сторона в зависимости от того, насколько она важна в конкурентной борьбе, может сделать компанию уязвимой.

Возможности определяются как нечто, дающее фирме шанс сделать что-то новое: выпустить новый продукт, завоевать новых клиентов, внедрить новую технологию и т.п. Возможности могут состоять, например, в уходе с рынка конкурента, в появлении большого числа новых потребителей, строительстве шоссе рядом с предприятием и т.д. Угроза — это то, что может нанести ущерб фирме, лишить ее существенных преимуществ.

Угрозы могут состоять в несанкционированном копировании уникальных разработок фирмы, появлении новых конкурентов или товаров-заменителей и т.п.

О.С.Виханский указывает, что для проведения SWOT-анализа составляется таблица — матрица

SWOT-анализа, в которой, исходя из выбранной миссии и стратегических целей организации, перечисляются основные возможности, угрозы, сильные и слабые стороны организации, а затем определяются вероятные результаты их взаимного

действия (табл. 1).

На пересечении блоков образуются четыре поля:

- 1) СИВ (силы и возможности);
- 2) СИУ (силы и угрозы);
- 3) СЛВ (слабости и возможности);

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа

Характеристики внутренней среды	Характеристики внешней среды	
	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Поле "СИВ"	Поле "СИУ"
Слабые стороны	Поле "СЛВ"	Поле "СЛУ"

4) СЛУ (слабости и угрозы).

На каждом из полей выбирают парные комбинации, которые должны быть учтены при разработке стратегии. Например, в отношении пар из поля СИВ, стратегия должна использовать сильные стороны организации для получения максимальной отдачи от возможностей, предоставляемых внешней средой. Для пар из поля СИУ, стратегия должна предусмотреть использование сильных сторон организации для предотвращения угроз и так далее.

Фактически поля пересечений (СИВ, СИУ, СЛВ и СЛУ) представляют собой наборы возможных сценариев развития событий. Например, возможность внешней среды "Рост интереса потребителей к товару" и сильная сторона организации "Активная маркетинговая политика" могут составить пару СИВ "Расширение сбыта за счет привлечения новых покупателей". Эта пара СИВ может стать реальным сценарием развития событий, благоприятным для организации, но только если реализация названной сильной сторо-

ны с учетом возможностей внешней среды будет закреплена в стратегии и принята как одна из целей (задач) организации [4].

Как показал стратегический анализ деятельности исследуемых малых предприятий, к сильным сторонам малого бизнеса могут относиться:

- гибкость, способность быстро перестроить свое производство;
- использование современных технологий производства товаров и обслуживания клиентов;
- способность к риску при нововведениях;
- квалифицированный персонал;
- более полный учет его способностей, возможностей и потребностей работников;
- специфический, отличающийся от других производителей товар;
- низкие издержки на содержание предприятия (АУП, аренда, амортизация) и др.

К слабым сторонам малого бизнеса могут относиться:

1) слабые финансовые возможности и отсутствие серьезного залога при получении кредита;

2) отсутствие экономии на масштабах;

3) неквалифицированный персонал и высокая текучесть кадров;

4) отсутствие стратегических ориентиров в развитии;

5) некомпетентность руководства;

6) невысокое качество продукции из-за отсутствия системы контроля качества;

7) старение производственных фондов;

8) недостаток информации о рынке, конкурентах, клиентах и др.

Возможности и угрозы для малых предприятий, как правило, связаны с отраслью, регионом, а не с характеристиками малого бизнеса, поэтому они носят общий для всех предприятий региона и определенной отрасли характер. Возможности включают:

- наличие дешевого сырья и близость поставщиков;

- рост емкости рынка и потребностей в товаре;

- наличие льгот в законодательстве по налогам и др.;

- поддержка со стороны государства;

- интеграция с крупной фирмой и получение защиты от нее и др.

Угрозы, чаще всего, всего включают:

- отказ покупателей от продукции, потеря доли рынка из-за усиления конкурентов или других причин;

- рост налогового бремени;

- опережающий рост цен на сырье, материалы, услуги вследствие инфляции;

- отказ в выдаче кредита из-за отсутствия поручителей и залога;

- нецелесообразность привлечения заемных средств из-за высоких процентных ставок;

- потеря собственных оборотных средств вследствие роста дебиторов и просроченной дебиторской задолженности и др.

Учитывая типичность составляющих SWOT-анализа для малых предприятий, можно предложить и соответствующую типовую матрицу (в нескольких возможных вариантах), на основе которой выработать типовые стратегии развития малых предприятий, которые могут быть использованы их руководителями без дополнительного трудоемкого сбора и анализа информации. Такая матрица, характерная, в первую очередь, для малых торговых предприятий представлена на рис.2.

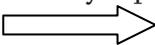
В приведенной матрице SWOT-анализа приняты следующие обозначения, которые облегчают ее понимание и использование:

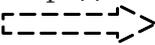
x — можно использовать при построении стратегии;

+ — компенсирует имеющийся недостаток;

— — усиливает имеющийся недостаток или не дает шанса реализовать имеющиеся возможности, необходимы меры по устранению слабых сторон;

= — значительно ограничивает возможности предприятия и может стать серьезной угрозой его существованию, необходимы срочные меры по устранению недостатка;

 — основные факторы, определяющие стратегию;

 — недостатки, которые компенсируются при реали-

Внутренняя среда		Внешняя среда									
		Возможности					Угрозы				
		наличие дешевых и качественных товаров и близость поставщиков	рост емкости рынка и потребностей в товарах;	интеграция с крупной фирмой	отказ покупателей от продукции	потеря доли рынка из-за усиления конкурентов	рост налогового бремени	опережающий рост цен на товары, услуги вследствие инфляции;	отказ в выдаче кредита	высокие процентные ставки;	рост дебиторов и просроченной дебиторской задолженности
Сильные стороны	1. гибкость, способность быстро перестроить свое производство;	x	x	x	+	+	+	+			
	2. использование современных технологий обслуживания клиентов;		x	x	+	+					
	3. способность к риску при нововведениях;		x	x							
	4. квалифицированный персонал;		x		+	+				+	
	5. Мотивация - полный учет его способностей, возможностей и потребностей работников;		x							x	
	6. низкие издержки на содержание предприятия	x				x	+	+	x	x	
Слабые стороны	1. слабые финансовые возможности	+	=	+	=	=	x	x	x	x	
	2. отсутствие залога при получении кредита;	+	-	+	-	-		=	-		
	3. отсутствие экономии на масштабах;	+		+							
	4. неквалифицированный персонал и высокая текучесть кадров;	-	-		=	=				-	
	5. отсутствие стратегических ориентиров;	-	-	+	=	-	=		-	-	
	6. некомпетентность руководства;	-	-	+	-	=	-	=	-	=	
	7. недостаток информации о рынке, конкурентах, клиентах	-	=	+	=	=	=				

Рисунок 2 – Матрица SWOT- анализа для малых предприятий

зации стратегии;



— недостатки, которые будут препятствовать реализации стратегии;

1 – стратегия снижения издержек;

2 – стратегия роста рынка;

3 – стратегия интеграции;

4 – стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) ;

5 – стратегия мотивации;

6 – стратегия перегруппировки сил.

Для анализа внутренней среды могут использоваться и другие методы, например, анализ цепочки ценностей анализ издержек, схема модифицированного факторного анализа фирмы "Du Pont", финансовый анализ.

Выбирая стратегию, следует помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свои противоположности. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент.

В данной матрице не учтены при формировании стратегий такие сложнокомпонентные факторы, как отказ покупателей от продукции и потеря доли рынка. Однако, это са-

мая распространенная угроза, которую называли руководители малых предприятий в качестве причин, определяемых в основном деятельностью предприятия. Для принятия конкретных решений необходимо углубление анализа, для чего рекомендуется использовать качественный (эвристический) и факторный (количественный) анализ причин с использованием экспертных методов. Применение этих методов на одном из анализируемых предприятий (ООО «НПЦ») позволило получить следующую картину рассеивания факторов, определяющих отказ от сотрудничества с организацией (табл. 2).

Таблица 2 – Причины отказа от сотрудничества с малой организацией

Причина отказа	Число отказов по этой причине	Удельный вес причины
Непривлекательная цена	65	32,5
Отсутствие заинтересованности в клиенте	60	30,0
Непривлекательный имидж предприятия	20	10,0
Сильные конкуренты	18	9,0
Недостатки товара	12	6
Несоблюдение сроков поставки	11	5,5
Некачественное гарантийное обслуживание	4	2,0
Низкая квалификация персонала	4	2,0
Неудовлетворительный сервис	4	2,0
Неудачное месторасположение	2	1,0
ИТОГО	200	100

Анализ данных о причинах отказа от сотрудничества с помощью диаграммы Парето позволил выявить четыре основных, выделяемых как существенно влияющих на принятие решений, причин отказа: непривлекательная цена; отсутствие

заинтересованности в клиенте; непривлекательный имидж предприятия и сильные конкуренты (рис.3).

Несоблюдение сроков поставки и недостатки товара определяют только 5 – 6% причин отказа, но при этом именно эти причины полно-

стью определены работой предприятия и могут быть устранены.

Также может быть преодолена такой недостаток как «отсутствие заинтересованности в клиенте» пу-

тем воспитания торговых агентов в направлении равного заинтересованного отношения ко всем клиентам.

Ценовая конкуренция и пони-

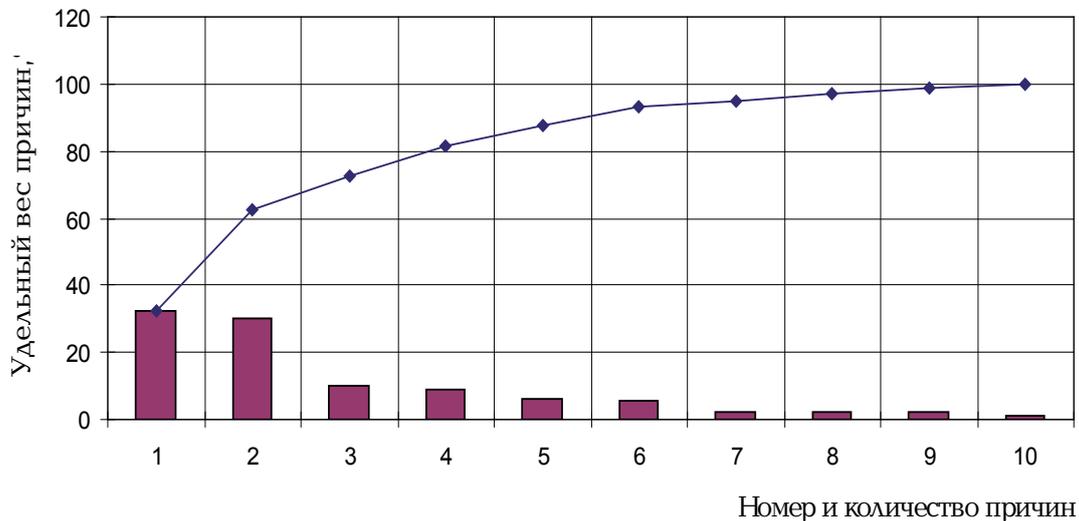


Рисунок 3 — Диаграмма Парето для анализа причин отказа от сотрудничества при принятии решения о значимости факторов развития организации

жение цен на определенном сегменте рынка и/или в определенный период времени для малого предприятия не может быть основной стратегией, поскольку ему трудно соперничать на этом поле с сильными конкурентами. Слабо зависит от малого предприятия его непривлекательный имидж в том смысле, что многие клиенты хотят иметь дело с крупной, надежной, известной многим фирмой. Но изменить его частично можно. Таким образом, анализ конкретных причин возникновения той или угрозы помогает выработке стратегии предприятия, с разделением характера поведения в зависимости от возможности влияния и реальности предполагаемых изменений.

Анализируя возможности другого известного метода выбора стратегий можно представить всю

совокупность вариантов в виде следующей матрицы (рис. 4)

На рисунке 4 показаны возможные и отмечены серым цветом не характерные или не приемлемые для малого бизнеса стратегии.

Таким образом, необходимо остановиться на характеристике тех стратегий, которые могут быть интересны руководителям небольших предприятий, и показать наиболее приемлемый с учетом имеющихся ограничений по трудовым и материальным ресурсам вариант процесса принятия стратегических решений в сфере малого бизнеса.

Основой выбора и реализации стратегии проникновения на рынок и его развития является обладание ключевыми факторами успеха.

«Ключевыми факторами успеха» принято называть те факторы,

<i>Быстрый рост рынка</i>	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие рынка 2. Проникновение на рынок 3. Развитие продукта 4. Горизонтальная интеграция 5. Распродажа фирмы 6. Ликвидация фирмы 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие рынка 2. Проникновение на рынок 3. Развитие продукта 4. Горизонтальная интеграция 5. Впереди идущая интеграция 6. Концентрическая диверсификация 7. Обратная интеграция
<i>Слабая конкурентная позиция</i>	<i>Сильная конкурентная позиция</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Перегруппировка сил 2. Горизонтальная интеграция 3. Концентрическая диверсификация 4. Конгломератная диверсификация 5. Частичная распродажа 6. Ликвидация фирмы 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Концентрическая диверсификация 2. Горизонтальная диверсификация 3. Конгломератная диверсификация 4. Совместное предприятие
<i>Медленный рост рынка</i>	

Рисунок 4 – Матрица выбора стратегии фирмы

вытекающие из требований рынка, которые могут дать фирме преимущества перед ее конкурентами. Стратегия фокусирования, как правило, используется малыми предприятиями, которые находят свою нишу на рынке, то есть в данном случае ключевым фактором может быть «экологическая ниша». Неудовлетворенные существующими производителями потребности можно удовлетворить предлагаемым товаром (или, что чаще бы-

вает, ради которых следует разработать совершенно новый товар). Примером использования этого ключевого фактора является история выхода на рынок США различных автомобильных компаний.

Каждая успешная малая фирма отыскивала сегмент рынка, не занятый в данный момент, и утверждалась на нем, что и обеспечивало коммерческий успех. Естественно, «экологическая ниша» у каждого предприятия – своя.

Ключевыми факторами успеха могут быть также изменения в сбытовой сети, в политике выбора товаропроизводящей системы и т. д.

Ключевые факторы выявляются всегда в сравнении своего товара и своей фирмы с конкурентами. После сравнения руководитель решает, по каким показателям можно обойти конкурентов, а по каким — держаться с ними на одном уровне или даже в чем-то уступить. При этом ключевые факторы успеха могут оказаться такого свойства, что фирма самостоятельно не в состоянии ими овладеть. Это ставит под серьезное сомнение целесообразность выхода на данный рынок с данным товаром и должно быть предметом самого пристального внимания руководства фирмы. Попытка идти вразрез с рыночной реальностью не приносит ничего, кроме убытков.

При управлении ключевыми факторами прежде всего необходимо выяснить, «внешняя среда» или «внутренняя среда» ответственны за возникновение препятствий в использовании ключевых факторов успеха. Далее решить, способна ли фирма в принципе изменить существующее положение дел; если да — разработать программу изменений, а если нет — выяснить возможность работы на другом рынке или в другом секторе.

Как показывает практика, исход конкурентной борьбы, в конечном счете, приводит к тому, что из 2-х одинаковых товаров выбирают тот, что дешевле, а из 2-х с одинаковой ценой — тот, что выше качеством.

Разработка нового продукта — одна из самых важных стратегий любой компании. Новые продук-

ты — это жизненная сила предприятия. С их помощью укрепляются позиции на уже освоенных рыночных сегментах, но и завоевать новые, что обеспечит устойчивый рост компании.

Новыми называются товары как совершенно новые (нововведения) так и товары после модификации или улучшения.

Существуют следующие три группы новых продуктов.

1) товары новинки — это товары, ранее не существовавшие на рынке, создание которых потребовало разработки новых технологий, новых материалов. Выпуск их на рынок предполагает новый полезный эффект для клиентов. На долю таких товаров приходится незначительная часть всех новых продуктов, поскольку их выпуск и внедрение связаны с большим риском для компании.

2) модифицированные товары — незначительное или значительное усовершенствование уже существующего товара. Такое улучшение может относиться к внешнему оформлению товара, упаковке, ингредиентам.

3) дополнительные продукты — это товары, которые во многом повторяют уже существующие и вводятся для расширения и разнообразия торгового ассортимента.

Процесс разработки нового товара в каждой компании проходит по — разному, но существует несколько этапов, которые обязательны: генерация идей; оценка и отбор идей; экономический анализ; разработка; пробный маркетинг; внедрение на рынок и коммерциализация.

Особо следует остановиться на генерации идей, которая долж-

на стать частью регулярной работы руководства и специалистов малой фирмы (а не проводится от случая к случаю). Для этого целесообразно создавать специальные инициатив-

ные группы и использовать специфические формы коллективной творческой работы. Источники идей могут находиться как внутри самой фирмы, так и вне нее (табл. 3).

Таблица 3 – Возможные источники возникновения идей

Внутренние:	Внешние:
<ul style="list-style-type: none"> • исследования, проводимые компанией, • производственные процессы, • исследования рынка, • торговые представители, • деятельность по обслуживанию клиентов, • предложения руководителей компании, • предложения сотрудников. 	<ul style="list-style-type: none"> • товары конкурентов • пожелания клиентов • жалобы клиентов • предложения клиентов • мнения сторонних специалистов, консультантов • предложения поставщиков • тенденции на рынке

Стратегия раннего выхода на рынок с новыми товарами (пионерная стратегия) относительно редка для российских предприятий, так как требует вложения средств в разработку новинок и является довольно рискованной. Эта стратегия чаще наблюдается в сфере услуг, которая была относительно не развита в бывшем Советском Союзе. Становление рыночных отношений сопровождается появлением на рынке массы новых видов услуг – от бытовых до разнообразных финансово-кредитных, риэлторских, страховых услуг.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнений, что конкурируют друг с другом не отдельные продукты, а производящие их корпорации. Неудачи в одной стратегической области бизнеса компенсируются успехами в других и не приводят к разрушению корпорации в целом. В связи с этим для малых организаций актуальна стратегия горизонтальной интеграции и перегруппи-

ровки сил, а важное направление развития малого предпринимательства, в том числе и в сельском хозяйстве, это – интеграция малых предприятий и создание малых многопрофильных корпораций, которые стали появляться в корпоративном секторе России в последние годы.

В основе большинства стратегии лежит дифференциация, либо низкие издержки, либо их комбинация, дополненная другими конкурентными преимуществами. Конечно, реальные жизненные ситуации намного сложнее теории и часто невозможно четко определить (классифицировать) стратегию того или иного малого предприятия. Наблюдение за деятельностью российских предприятий свидетельствует, что наиболее распространенными типами их стратегий являются дифференциация продукции (эта стратегия особенно ярко выражена в пищевой промышленности) и стратегия синергизма, кото-

рая проявляется в диверсификации деятельности: наряду с основным производством предприятия занимаются торговой деятельностью, операциями с ценными бумагами, вкладывают средства в другие предприятия и организации.

Вместе с тем российская практика выработала специфический, российский тип стратегии предприятия, стратегию дробления. Эта стратегия связана с делением предприятия на ряд более мелких «дочерних» предприятий, созданием холдинговых структур на базе бывших крупных предприятий. Распространение такой стратегии связано с возможностями ухода от налогов (льготы малым предприятиям и возможность использования упрощенной системы налогообложения), с развитием инициативы дочерних предприятий в поиске путей выживания.

При принятии таких решений теория управления изменениями предлагает воспользоваться возможностями команды, «мозговой штурм» или экспертный опрос членов которой обеспечивает новые возможности для определения вероятных и наиболее эффективных направлений реструктуризации оказавшегося в неблагоприятной ситуации бизнеса.

Стратегия низких издержек не получила широкого распространения в малом бизнесе, поскольку малые предприятия не могут экономить «на масштабах» и до недавнего времени эффект от использования внешних факторов (инфляция, несовершенство законодательства, наличие заменителей денег) значительно перекрывал возможную экономию внутренних ресурсов. Рационализация производства, на-

правленная на снижение себестоимости продукции, предполагает организацию системы управленческого учета на предприятии, стимулирование роста производительности труда и другие мероприятия по повышению эффективности производства. Однако зачастую проведение таких мероприятий требует вложений средств и увеличения трудоемкости управленческой деятельности, что не позволяет широко их использовать на малых предприятиях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Быкова А. *Организационные структуры управления*. — М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест; Институт экономических стратегий, 2003.

2. Забелин П.В., Нестеров П.В., Федцов В.Г. *Предпринимательский менеджмент*. — М.: ПРИОР, 2003. — 224 с.

3. Коваленко Н.П. *Интеграция и дегрегирование функции организации при построении структурно-функционального механизма управления // Экономический вестник Ростовского государственного университета.* — 2004. — №7.

4. *Основы теории управления: Учебное пособие / Под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого*. — М.: Финансы и статистика, 2006.

5. Парахина В.Н., Коваленко Н.П. *Структура организаций региона как показатель развития конкурентных отношений // Научный вестник Оренбургского государственного института менеджмента: Сб. статей IV международной конференции «Россия как трансформирующееся общество: экономика, культура, управление»*. — М.: ЛОГОС, 2005.



*Е.А. Мохова
соискатель Института Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь*

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются проблемы государственной поддержки малого предпринимательства в современной России. Определяется место и роль кластеров для обеспечения конкурентоспособности региона. Дается ответ на вопрос о том, какие (слабые или сильные) предприятия следует государству поддерживать в первую очередь.

The problems of government support of small business and entrepreneurship in modern Russia are considered. The place and the role of clusters for providing competitiveness of the region are determined. The question of the enterprises to be supported by the government in the first place (weak or strong ones) is answered.

Ключевые слова: государственная поддержка, малые предприятия, конкурентоспособность, регион, кластеры.

Keywords: the state support, small enterprises, competitiveness, region.

В рыночной экономике одной из острейших проблем является проблема обеспечения конкурентоспособности предприятий, отраслей, стран. Государство вы-

ступает гарантом обеспечения конкурентной среды, так как призвано обеспечить свободу предпринимательской деятельности, обеспечить права и собственника, и потребителей и, конечно, обеспечить условия реализации принципов свободной конкуренции. А в связи с этим к одной из проблем предпринимательской деятельности на современном этапе следует отнести проблему государственного регулирования.

В связи с этим государство принимает законы о недобросовестной конкуренции, об антимонопольной политике и т.п., которые должны гарантировать дееспособность этого принципа и предотвратить негативные последствия недобросовестной конкуренции, монополизации рынка и т.д.

В первую очередь в защите от недобросовестной конкуренции нуждается потребитель, и это является одной из основных функций государства.

Государственное регулирование осуществляется по ряду направлений, таких, как формирование правовой базы предпринимательской деятельности, защита конкуренции

и ограничение монополистической деятельности, защита прав потребителей со стороны государства, перераспределение ресурсов, государственная поддержка отдельных видов деятельности и ряд других.

Первое из них включает в себя ряд положений, позволяющих государству выступать гарантом права частной собственности, регламентировать организационно-правовые формы субъектов предпринимательской деятельности, регулировать договорные отношения между субъектами рынка, выполнять роль арбитра при разрешении хозяйственных споров.

Другое направление — защита конкуренции и ограничение монополистической деятельности. Рассматривая конкуренцию в качестве эффективного координатора и стимулятора экономической деятельности, государство предпринимает соответствующие меры для защиты конкурентной среды. И главным инструментом реализации выше-названной функции служит антимонопольное законодательство.

Однако большинство мероприятий в области государственного регулирования в начале имело своей целью организацию рынка и защиту среды его обитания, функционирования. В этом случае государственное вмешательство ограничивалось лишь разработкой и введением механизмов и процедур лицензирования, антимонопольных мер, регистрации корпораций и определенных параметров финансовой отчетности.

На современном этапе роль государства заключается в создании институтов, основополагающих правил и нормативов, необходимых для конкурентной среды (напри-

мер, обеспечение частных контрактов, охрана частной собственности, патентных и авторских прав и т.д.). Применение же этих и подобных мер преследует следующую цель: обеспечение экономической конкуренции.

Кроме того, движение в данном направлении предполагает контроль государственных органов за деятельностью естественных монополий, который осуществляется путем регламентирования цен, тарифов, качества предоставляемых услуг, введением запретительных мер в отношении действий любых монополий, направленных на ограничение конкуренции или злоупотребление доминирующим положением.

Посредством бюджетного планирования, принятия ставок налогов на доходы (подходного налога, налога на прибыль) и других налоговых изъятий, системы социального обеспечения осуществляется формирование налоговой системы и перераспределение доходов.

Наконец, исходя из принципов системности, протекционизма и селективности осуществляется государственная поддержка отдельных видов бизнеса. Объем помощи, способный оказать воздействие на положительную динамику в данном случае, определяется в зависимости от тех целей, которые стоят перед государством при осуществлении данного направления.

Кроме того, велика роль государства в подготовке кадров для предпринимательской сферы, проявляющаяся в разработке образовательных программ на основе государственных образовательных стандартов, создании сети образовательных учреждений, реализую-

щих образовательные программы для субъектов предпринимательства, повышении профессиональных знаний специалистов и т.д.

Таким образом, государственное регулирование в области недобросовестной конкуренции выполняет триединую задачу: во-первых, охраны интересов конкурентов, во-вторых, защиты интересов потребителей и, наконец, в-третьих, сохранения конкуренции в интересах общества в целом.

Для соблюдения добросовестной конкуренции предприятий государство должно способствовать наличию ряда условий: углубления специализации и диверсификации производства, расширения номенклатуры выпускаемой продукции, индивидуализации производства и спроса.

Кроме того, для обеспечения конкурентоспособности и развития государств, регионов и самих предприятий важную роль играют кластеры предприятий.

Именно кластеры создают ту критическую массу, которая необходима для достижения конкурентного успеха в определенных отраслях, регионах. И в связи с этим одной из задач в системе повышения конкурентоспособности региона является выявление потенциала кластеризации региона.

По мнению заместителя главы администрации Иркутской области В. Третьяка государство должно поощрять создание кластеров малых предприятий, помогать преодолевать административные барьеры [1, с. 5]. И, прежде всего именно региональные власти должны стремиться к созданию на территории своих субъектов кластеров предприятий и оказывать им всяческую поддерж-

ку.

Кластеры, как правило, создаются как средство достижения определенных целей, это и повышение конкурентоспособности участников кластера за счет внедрения новых технологий, и снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в качестве, логистике, инжиниринге, информационных технологиях, и ряда других.

В большинстве развитых стран мира ключевым элементом стратегии экономического развития выступает именно концепция кластерного развития. Так, полностью кластеризирована промышленность Дании, Финляндии, Норвегии, Швеции.

Кроме того, в ряде зарубежных стран успешно функционируют отдельные кластеры в отдельных отраслях (в Германии – в химической и машиностроительной промышленности, во Франции – производство продуктов питания, косметики, в Японии – в автомобилестроении, в Сингапуре – в нефтехимии и т.д.).

В США и КНР находятся в процессе развития многоотраслевые территориальные кластеры. Так, например, ведущие предприятия в «Шанхайской зоне» КНР работают по специальной модели производства, когда предприятия кластера находятся в одном регионе, но при этом максимально используют природный, кадровый и интеграционный потенциалы соседних регионов [2, с. 64].

Более того, кластерный подход способствует достижению синергетического эффекта от объединения усилий всех субъектов, образу-

ющих кластер.

В России за годы реформ сложилось представление о предпринимательстве как о малом (частично среднем) бизнесе, основанном на частной собственности и реализующем собственные интересы. В связи с этим более необходимо уделить внимание именно государственной поддержки малого предпринимательства.

Малое и среднее предпринимательство оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, так как вносит огромный вклад в решение обширного ряда производственных, научных, хозяйственных, экологических, социальных и иных проблем.

Кроме того, удовлетворение потребностей населения и народного хозяйства в промышленной и строительной продукции, товарах и услугах так же является сферой деятельности малого бизнеса. Более того, малые предприятия вносят свой вклад в насыщение рынка качественными и доступными по цене товарами и услугами, приближение их производства к конкретным потребителям.

В промышленно развитых странах до 2/3 всех новых рабочих мест создаются именно в малом бизнесе и, таким образом решается проблема занятости трудоспособного населения, что позволяет значительно сократить безработицу и предотвратить ее рост.

Еще одной из важнейших функций малого и среднего бизнеса является то, что он является важным источником налоговых поступлений и, прежде всего, в местные бюджеты (в первую очередь в развитых странах).

Мировая и отечественная прак-

тика свидетельствует о том, что малое, да и среднее предпринимательство имеют характерные особенности. И, следовательно, органы государственной власти должны уделять постоянное внимание и поддержку малому и среднему бизнесу.

Однако в России подходы к пониманию государственной поддержки малого бизнеса имеют свою специфику. Это связано с тем, прежде всего, что в ряде теоретических концепций поддержка малого предпринимательства государством определяется как явление вредное, нарушающее действие механизмов рыночного саморегулирования и, следовательно, естественное развитие экономических процессов [3, с. 63].

Это объясняется тем, что в начале реформ бюджетное финансирование чаще пытались получить малые предприятия с неудовлетворительным финансово-экономическим состоянием [4, с. 182]. По мере же улучшения его доля фирм, претендующих на государственную помощь, снижалась.

Так, среди предприятий «аутсайдеров» за бюджетной поддержкой обращалось около трети малых предприятий. Тогда как среди «находящихся на плаву» - всего шестая их часть.

Но какие же предприятия «слабые» или «сильные» необходимо поддерживать?

В целом в государственной поддержке нуждаются и те, и другие. Первые необходимо поддерживать, чтобы не нагнетать социальную напряженность в стране, не увеличивать число безработных и трансфертную нагрузку на бюджет.

Вторые же нуждаются в под-

держке для возможности наращивания своего потенциала, возможности проводить эффективную инновационную, технологическую, кадровую политику и т.д., для создания «точек роста».

Следующий вопрос, который встает перед органами государственной власти: кому помогать в первую очередь, «сильным» или «слабым» субъектам малого бизнеса? Ответ на него зависит от многих причин: от специфики региона, отрасли и, прежде всего, от объема средств, выделенных на поддержку малого бизнеса.

Не мало важным является также способность предпринимателя к активным действиям. В определенных условиях никакая помощь сама по себе не обеспечит выживаемость бизнеса. Только рынок способен определить эффективно или неэффективно предприятие. В связи с этим, важно ту границу, при которой помощь будет возможна, целесообразна и эффективна, а не вредна.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что совершенно противоположных результатов достигает создание «тепличных» условий для малого бизнеса. При этом имеющийся отечественный опыт поддержки неэффективных предприятий (как крупных, так и небольших) не принесло ожидаемых результатов.

Можно с уверенностью заявить, и это подтверждается мировым опытом, что государственная поддержка малого бизнеса лишь там принесла положительные результаты, где главным условием ее предоставления являлись конкретные цели и результаты, к которым стремились и приходили субъекты малого биз-

неса, а не только принадлежность к таковым сама по себе.

Так, например, в Японии, отличительной чертой системы государственной поддержки «малышей» является временный характер мер по развитию приоритетных направлений в бизнесе [5, с. 255]. Через год (или более) приоритеты могут поменяться. Поэтому подобная стратегия позволяет предпринимателям сконцентрировать внимание на «точках роста», быстрыми темпами достичь ощутимых результатов и так же быстро «подстроиться» под конъюнктуру рынка.

Таким образом, роль государства в регулировании деятельности малого предпринимательства разнообразна. Она зависит от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и тех целей, какие ставит перед собой государство, предприятие.

И следовательно, в зависимости от конкретной ситуации государство выступает в одном из нижеследующих качеств [4, с. 184]:

- государство может быть тормозом развития предпринимательства, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства или даже запрещает его;
- государство может быть посторонним наблюдателем, когда государство прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в то же время и не способствует этому развитию;
- государство может быть ускорителем предпринимательского процесса, когда государство ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых эконо-

мических агентов (нередко такая целенаправленная деятельность государства вызывает «взрыв» предпринимательской активности и приводит к «буму» предпринимательства).

Формирование условий, способствующих формированию и развитию малого предпринимательства, в первую очередь, является одной из главных задач региональной государственной политики.

Таким образом, вся тяжесть реализации государственной поддержки предпринимательства «ложится на плечи» региональных органов власти. Одним из механизмов осуществления данной политики является снижение налогового бремени, снижение административных барьеров. А, кроме того, для создания условий добросовестной конкуренции — политика кластеризации предприятий региона.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ульянов К.. *Растущие величины малой экономики.* // *Российская газета.* — 26 августа 2006. — № 189 (4155). — С. 5.

2. Дворцов В.И. *Пространственное развитие территорий на основе кластерных технологий.* // *Менеджмент в России и за рубежом.* — 2008. — № 2. — С. 61-69.

3. Игнатов В.Г., Борогина О.Ю. *Органы власти и поддержка малого бизнеса.* — М.: ЮНИТИ, 2002.

4. Тактаров Г.А., Григорьева Е.М. *Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски.* — М.: Финансы и статистика, 2008.

5. *Системы поддержки малого бизнеса за рубежом / Под ред. А.В. Рунова.* — М.: ИНФРА, 2003.



С.В. Рябов
аспирант
Ставропольского государственного
университета,
г. Ставрополь

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Обобщена и обоснована необходимость обеспечения экономической безопасности региона. Структурирована предметно-объектная часть экономической безопасности. Сформулированы критерии экономической безопасности, влияющие на формирование возможных угроз для региональной экономики. Предложена система мер по отслеживанию функционирования объектов региона через индикаторы – параметры границ, в пределах которых система может устойчиво функционировать и развиваться.

Necessity of supplying of economical safety of the region is integrated and justified. Subject-object part of economical safety is structured. The criteria of economical safety affecting formation of possible threats for regional economy are formulated. The system of measures on observation of functioning of objects of the region through indicators is offered – boundaries parameters, within the limits of which system can function steadily and to develop.

Ключевые слова: мониторинг, безопасность, критерии, пороговые значения, критерии, индикаторы,

уровень жизни, качество жизни.

Keywords: monitoring, safety, criteria, threshold values, criteria, indicators, standard of living, quality of a life.

Экономическая безопасность – одна из составляющих общего понятия «безопасность». Определение взаимодействия, соотношения, влияния факторов безопасности на уровнях макро-, мезо-, и микроэкономики – довольно сложная задача. Логично предположить, что решение проблемы экономической безопасности, включая и законодательное обеспечение деятельности по обеспечению экономической безопасности, следует вести не только на уровне отрасли или предприятия, но и государства, региона [2. С. 13]. Развитие экономики под воздействием рыночных механизмов выделило в качестве самостоятельной функцию государства по защите экономической безопасности. Такая необходимость вызвана тем, что рыночные механизмы не способны выполнять данную функцию. Обычно экономические интересы хозяйствующих субъектов не противоречат национальным ин-

тересам. Однако такие противоречия часто могут возникать. Например, рыночные механизмы делают выгодным развитие экологически вредных производств, а государство заинтересовано сдерживать их развитие. Федеральный уровень власти может обеспечить лишь защиту от наиболее важных и крупных угроз. Население же в своей повседневной жизни сталкивается со значительно большим спектром угроз, многие из которых носят локальный характер. Выявление подобных местных проблем наиболее эффективно осуществляется местными органами власти как наиболее приближенными к населению. В то же время предупреждать и ликвидировать последствия возникших локальных угроз наиболее эффективно могут органы государственной власти субъектов Федерации.

Объектами экономической безопасности региона являются территория субъекта Федерации, население и все относящееся к экономике, расположенное на данной территории (участке земной поверхности, имеющем отдельные границы и пространственный базис деятельности, включающий производственные фонды, инфраструктуру, и который рассматривается как среда жизнедеятельности населения, совокупность ресурсов развития). Экономическая безопасность на региональном уровне учитывает кругооборот расходов и доходов, товаров, услуг и ресурсов на основе различных форм собственности. Основанием для оценки угроз и ущербов от воздействия угроз как приемлемых или неприемлемых являются критерии экономической безопасности, которые могут быть качественными или ко-

личественными. Критерии выражаются показателями экономической безопасности. Таким образом, сущность экономической безопасности реализуется в системе ее критериев и показателей. Учитывая особенность проблем обеспечения экономической безопасности региона, необходимо выработать особую систему параметров, учитывающих специфику конкретной территории. Существующие системы показателей оценки экономической безопасности ориентированы преимущественно на федеральный уровень власти. Однако, учитывая важность и специфические особенности региональных проблем, представляется необходимой специальная проработка проблем показателей безопасности для регионов. Анализ положения в регионе должен опираться на набор индикаторов экономической безопасности, который позволит выявить и оценить грядущие угрозы, а также реализовать необходимый комплекс программно-целевых мер по снижению уровня угроз. Для своевременного выявления угроз целесообразно создать перечень показателей, информацию по которым должны предоставлять муниципальные образования. На основе информации, полученной от местных органов власти после ее проверки на соответствие критериям экономической безопасности, можно принимать обоснованные решения о минимизации тех или иных угроз [1, с. 49].

Критерий экономической безопасности — оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Критерий не может приниматься как

прямое руководство к действию. Требуется гибкий подход к его корректировке и реализации в соответствии с периодической перестройкой ресурсно-производственного потенциала, созданием новых хозяйственных рычагов, структур управления. По мнению большинства исследователей, основой формирования этих показателей является тесная взаимосвязь понятия безопасности с категорией риска. Концепция риска в стратегии экономической безопасности включает в себя два важнейших элемента: оценку риска и управление риском. Оценка риска носит, как правило, экспертный, вероятностный характер. Управление риском предполагает предвидение возможных критических социально-экономических ситуаций с тем, чтобы предотвратить, ослабить и смягчить их последствия. Поэтому оценка уровня экономической безопасности предполагает наряду с анализом факторов риска использование категорий потерь (ущерба) фактических, ожидаемых, потенциальных, компенсируемых и некомпенсируемых. Процесс управления рисками строится на мониторинге показателей, их анализе с учетом влияния на поставленные цели, прогнозе возможных изменений условий развития объекта управления, оценке альтернативных вариантов решения при выборе наиболее эффективных вариантов. Критерии экономической безопасности диктуют выбор определенных показателей экономической безопасности объекта исследования, которые будут описывать и характеризовать его динамику, уровень основных количественных и качественных параметров. Особое место занимает определение и

использование пороговых значений индикаторов, призванных сигнализировать о приближении критического состояния объекта управления и необходимости изменения стратегии развития объекта. Пороговые значения — это предельные величины, несоблюдение значений которых препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций для муниципального образования. Таким образом, показатели, по которым определены пороговые значения, выступают системой показателей экономической безопасности. К основным критериям, характеризующим интересы региона в области безопасности и обеспечивающим приемлемые для большинства населения условия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации, относятся: расширенное воспроизводство экономической и социальной инфраструктуры региона; границы критической зависимости региона от ввоза важнейших видов продукции первой необходимости; обеспечение необходимого уровня обслуживания потребностей населения с целью формирования условий для нормального жизнеобеспечения населения региона.

Выявление угроз экономической безопасности региона и прогнозирование их последствий осуществляется с помощью мониторинга. В распоряжении органов власти региона должен постоянно находиться инструментальный анализ потенциальных и реальных угроз экономической безопасности, альтернативный набор решения возникающих проблем. Важнейшей

проблемой, от решения которой зависит разработка эффективных мер по предупреждению ущерба, является определение системы пороговых уровней снижения экономической безопасности в ответ на действие тех или иных факторов риска. Например, уровень и качество жизни основной массы населения, за границами которого возникает опасность неконтролируемых социальных, трудовых, межнациональных и других конфликтов, создается угроза выживанию. Система параметров (пороговых значений) экономической безопасности региона должна основываться на принципиальных положениях Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации, одобренных Указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г., № 608. Каждый из основных индикаторов угроз экономической безопасности связан с оценкой ситуации в определенной сфере. Расчет показателей, рассматриваемых изолированно друг от друга, не позволяет получить объективную оценку. Только система показателей позволяет сделать выводы о реальной степени угрозы экономической безопасности. Показательно сопоставление показателей безопасности соседних регионов, а также муниципальных образований одного региона. Практика показывает, что нужно не просто определить чисто макроэкономические индикаторы, на которые трудно повлиять в оперативном порядке (их динамика складывается достаточно инерционно и под воздействием многих факторов, которые зачастую не поддаются влиянию). Целесообразно использовать индикаторы, которые поддаются

воздействию со стороны органов власти как в стратегическом, так и в тактическом плане. Выявляются критические точки и способы воздействия на них.

Критическая величина экономических показателей безопасности на определенной территории не всегда означает ситуацию полного краха социально-экономической сферы или отдельных ее областей. Прежде всего, она свидетельствует о необходимости оперативного вмешательства органов управления с целью изменения опасных тенденций. По степени экономической значимости объекты экономики и инфраструктуры региона делятся на две категории [5, с. 77]:

- жизнеобеспечивающие, для которых необходим жесткий режим управления и планирования;
- для менее значимых система регионального управления и планирования действует в отслеживающем режиме.

Отслеживание функционирования объектов осуществляется через индикаторы – параметры границ, в пределах которых система может устойчиво функционировать и развиваться. Можно выделить следующие группы объектов для индикативного анализа экономической безопасности региона:

- показатели состояния инфраструктуры (динамика воспроизводства, работоспособность и степень изношенности, техническая аварийность, число объектов инфраструктуры на 10 000 человек и др.);
- демография, уровень и качество жизни (рождаемость и смертность, продолжительность жизни, заболеваемость; средняя и минимальная заработная плата и пенсии в сравнении с прожиточным минимумом;

различие в уровне доходов между отдельными слоями населения; потребление важнейших видов продовольствия и обеспеченность товарами длительного пользования, преступность и др.);

- динамика занятости населения, в том числе по половозрастным и социальным группам населения;
- состояние финансово-бюджетной и кредитной системы, обеспеченность финансовыми и материальными ресурсами важнейших региональных нужд, обеспеченность ресурсами исполнения отдельных делегированных государственных полномочий;
- действенность системы государственной власти, механизмов правового и административного регулирования;
- состояние окружающей среды, экология.

Рассмотрим более подробно пороговые значения индикаторов уровня жизни населения как наиболее важные для регионального уровня управления. В этой области часто используются следующие показатели:

- доля в населении граждан, имеющих доходы ниже прожиточного минимума,
- средняя продолжительность жизни,
- разрыв между доходами 10% самых высокодоходных и 10% самых низкодоходных групп населения;
- уровень рождаемости;
- уровень смертности и заболеваемости от различных причин,
- сопоставление средней заработной платы и пенсии в данном муниципальном образовании с прожиточным минимумом в соседних муниципальных образованиях;
- уровень безработицы;

- уровень обеспеченности различными товарами длительного пользования;
- уровень преступности.

При расчете показателей дохода следует учитывать, что эти данные часто несколько занижены, так как рассчитываются только на основе денежных доходов населения без учета натуральных доходов от собственных подсобных хозяйств и без учета бесплатных благ и услуг, получаемых населением. Кроме того, не учитываются многие перераспределяющие потоки. В частности, доходы от неформальной, нерегистрируемой занятости, от безвозмездной помощи родственников друг другу. В результате этой деятельности населения происходит перелив доходов от одной группы населения к другой. Однако это не снимает остроту проблемы с позиции угрозы безопасности. Дело в том, что величина прожиточного минимума установлена на таком низком уровне, что пороговым значением по этому индикатору должно было бы быть отсутствие граждан, имеющих доходы ниже данного уровня. Что касается разрыва в доходах между высоко- и низкодоходными слоями населения, то пороговое значение по этому индикатору в России предварительно определяется на уровне, обычно принимаемом в развитых зарубежных странах, где разрыв в 8 раз не вызывает социальных конфликтов. Однако население России привыкло к разрыву в доходах максимум в 4-5 раз. Поэтому по возможности следует принимать более жесткие параметры пороговых значений по данному индикатору. Важно подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь

комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одних показателей достигаются не в ущерб другим. Оценка интегрального показателя уровня экономической безопасности осуществляется преимущественно в виде сопоставления основных экономических показателей регионального образования с их пороговыми значениями. Порядок использования пороговых значений в самом общем виде представляется следующим. Органы исполнительной власти разрабатывают прогнозы социально-экономического развития на определенный период, проекты бюджета. Прежде всего, следует установить, что в этих документах обязательно должны содержаться показатели, характеризующие степень экономической безопасности региона. В документах должно приводиться сопоставление прогнозируемых показателей социально-экономического развития и бюджета с их пороговыми значениями. Проекты всех наиболее важных решений по экономическим вопросам также должны проходить проверку на предмет соответствия пороговым значениям безопасности. Следует отметить,

что более показательным и удобным в использовании является функциональный анализ уровня экономической безопасности. Такой анализ позволяет выявить недостатки и резервы реализуемого комплекса мер по обеспечению каждой из функциональных составляющих экономической безопасности и безопасности территории в целом, а также дать возможность скорректировать функциональную систему обеспечения его экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вечканов Г.С. *Экономическая безопасность*. – СПб.: Питер – 2007.
2. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.А., Власков А.С. *Экономическая безопасность предприятий: Принципы и подходы*. – М.: Ось-89, 2007.
3. Сенчагов В.К. *Экономическая безопасность России*. – М.: Дело, 2005.
4. Уткин Э. А., Денисов А. Ф. *Экономическая безопасность региона*. – М.: Дело, 2006.
5. Штульберг Б.М., Введенский В.Г. *Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации*. – М.: Гелиос АРВ, 2007.



*А.С. Павлов
кандидат экономических наук, доцент
Ставропольского государственного университета,
г. Ставрополь*

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

В статье рассмотрена стратегия устойчивого развития и приоритеты в решении задач в области обращения с отходами.

The strategy of steady development and priorities in the decision of problems in the field of the reference with waste is considered in the article

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, финансирование, инфраструктура, рециклинг, утилизация, рынок, экология.

Keywords: firm household waste, financing, infrastructure, recycling, market, ecology.

Твердые бытовые отходы (ТБО) или твердые муниципальные отходы (Municipal Solid Waste), как их принято называть на Западе, исторически отождествляются с муниципальными отходами, захоронением которых занимались городские власти. Однако в настоящее время в развитых странах значительное количество бытовых отходов собирается и перерабатывается не городскими коммунальными службами, а частными предприятиями, которые также имеют дело с промышленными отходами.

По мере роста количества и разнообразия отходов, усложнения отношений, связанных с их утилизацией, были выработаны различные классификации и определения типов отходов. Некоторые из них были положены в основу национальных законов, регламентирующих порядок обращения с различными типами отходов. Отходы можно классифицировать как по происхождению: бытовые, промышленные, сельскохозяйственные и т.д., так и по свойствам. Самое известное разделение по свойствам, принятое в законодательствах большинства стран — это деление на «опасные» (т.е. токсичные, едкие, воспламеняющиеся и проч.) и «неопасные» отходы.

Проблема ТБО и других токсичных отходов — это общемировое дело, глобальная задача. Во многих странах экология поставлена в правительственных структурах на приоритетное место. Специалисты считают, что промышленное производство в индустриально развитых странах подошло вплотную к рубежу, за которым начинается разрушение исходных условий жизни. И в этом отношении особо следует

сказать о стратегическом направлении — о переходе на новую парадигму развития: «путь устойчивого развития».

Для решения проблемы отходов в мире, в т.ч. в России, накоплен громадный опыт, разработано множество технических и технологических методов и приемов. Однако необходима надежная предварительная апробация таких технологий на экологическую чистоту и в первую очередь на диоксиновую безопасность. Дальнейшее промышленное распространение технологий будет решаться при сравнительной длительной эксплуатации опытно-промышленных комплексов и по мере накопления практических данных по экологическим, энергетическим, экономическим показателям, по конструктивной надежности и эксплуатационной эффективности.

Существующая организационная структура управления отходами не всегда в полной мере обеспечивает объединение (координацию) усилий всех заинтересованных органов, организаций и ведомств, осуществляющих деятельность в области обращения с отходами. Наиболее отчетливо это проявляется в отсутствии организационного обеспечения функционирования единого информационного пространства и координации усилий органов, осуществляющих государственный экологический контроль.

Недостатки в организации системы сбора и размещения ТБО в населенных пунктах Ставропольского края вызваны не только отсутствием по большинству из них ориентированной на существенное улучшение санитарного состояния системы, но и имеющимся дефицитом выделяемых финансовых

ресурсов. Снижение бюджетного финансирования администрациями муниципальных образований на развитие этой сферы ЖКХ особенно остро ощущается в последние годы. Одной из причин, объясняющих данное положение, является опережение роста расходов бюджетов населенных мест над их доходами.

В составе расходов бюджетов муниципальных образований низка доля капитальных расходов, особенно в сельских населенных пунктах. Это говорит о том, что развитие системы санитарной очистки этих сельских населенных мест не предусматривалось. В городах Ставропольского края положение несколько лучше.

На основании имеющихся данных по группе населенных мест Ставропольского края по размерам установленных тарифов, по наличию экономически обоснованных тарифов за удаление 1 куб.м отходов можно сделать вывод об отсутствии единой методической базы установления тарифов для населения, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

В основу существующих методов установления тарифов в муниципальных образованиях Ставропольского края положен затратный принцип существующего положения с удалением отходов в каждом конкретном населенном пункте. В этих условиях, при отсутствии системы экологически безопасного удаления отходов в ряде населенных мест, фактические затраты на их удаление соответственно низкие и как следствие низкий устанавливаемый тариф.

Таким образом, вполне очевидно, что рост размеров платежей на

селения за услуги ЖКХ в населенных местах Ставропольского края должен осуществляться на основе всестороннего анализа возможных последствий и носить продуманный, системный, планомерный характер.

В соответствии со стратегией устойчивого развития приоритеты в решении задач в области обращения с отходами выделены в следующей последовательности:

- предотвращение образования отходов;
- максимально возможное снижение содержания опасных веществ в отходах и ущерба, причиняемого ими;
- максимально возможная утилизация, вторичное использование, рециклинг и компостирование используемых компонентов отходов;
- экологически чистая переработка отходов;
- утилизация избыточного тепла при термическом обезвреживании отходов;
- экологически приемлемое удаление и захоронение не утилизируемой части отходов, в том числе после их вторичной переработки.

Реализация вышеприведенных приоритетных направлений предполагает решение комплекса задач, включая:

- развитие современных систем инженерной и транспортной инфраструктуры;
- экологизацию промышленного производства с постепенным переводом его на замкнутый технологический цикл;
- переход ЖКХ на рыночные принципы, создание конкурентной среды для предприятий ЖКХ различных форм собственности;
- разработку и принятие на уров-

не края и муниципальных образований нормативно-правовых документов, программ кратко-, средне-, и долгосрочного характера с соответствующим обеспечением финансирования из различных источников;

- улучшение санитарной очистки населенных мест за счет совершенствования системы сбора, временного хранения и перемещения коммунальных отходов;
- повышение условий эксплуатации существующих полигонов и санкционированных свалок ТБО;
- ликвидацию несанкционированных свалок и условий их образования;
- строительство муниципальных и межмуниципальных полигонов ТБО на основе приемлемого эколого-экономического решения;
- формирование рынка и инфраструктуры вторичных материальных ресурсов;
- строительство предприятий по переработке утилизируемых отходов и предприятий по обезвреживанию (включая сжигание) не утилизируемых отходов;
- введение действенной системы мониторинга на всех стадиях обращения с отходами производства и потребления;
- организацию работы по информированию физических и юридических лиц о существующих проблемах и принимаемых мерах по их решению в области обращения с отходами; экологическое образование населения;
- проведение разъяснительно-организационной работы с населением, проживающим в непосредственной близости от объектов и сооружений по переработке и размещению отходов с

осуществлением компенсационно-стимулирующих мероприятий для этой категории населения.

К основным задачам по обращению с отходами могут быть положены следующие концептуальные принципы:

- охрана здоровья человека, поддержание или восстановление благоприятного состояния окружающей среды и сохранение биологического разнообразия;
- научно-обоснованное сочетание экологических и экономических интересов общества;
- использование новейших научно-технических достижений в целях реализации малоотходных и безотходных технологий;
- комплексная переработка материально - сырьевых ресурсов в целях уменьшения количества отходов;
- использование методов экономического регулирования деятельности в целях уменьшения количества отходов и вовлечения их в хозяйственный оборот;
- доступ к информации в области обращения с отходами;
- международное сотрудничество.

При этом необходимо учесть следующие основы региональной политики:

- международно признанная иерархия обращения с отходами, ставящая во главу угла аспекты управления отходами в источнике их образования, сокращение объёмов образования и повторное использование отходов;
- учет реалий существующей экономической ситуации, которая в ближайшей перспективе будет диктовать варианты низко-технологической переработки и размещения отходов;

- повышение эффективности и экологических показателей производства; предусматривая будущие инвестиции как в усовершенствование технологий переработки и размещения отходов, так и в малоотходные технологии.

Стратегическая цель: разработка основ создания и функционирования системы управления отходами в крае, обеспечивающей выполнение действующих требований и нормативов в области охраны окружающей среды и минимизирующей общее неблагоприятное воздействие отходов на окружающую среду при допустимых затратах.

Основные цели:

- разработка мероприятий по созданию нормативно-правовой базы по управлению отходами на территории Ставропольского края;
- разработка мероприятий по созданию инфраструктуры обращения с отходами;
- разработка предложений по созданию экономического механизма системы управления отходами;
- разработка предложений по созданию информационного обеспечения системы управления отходами;
- разработка взаимоувязанного комплекса мер по управлению, финансированию и формированию фонда средств для эффективного управления ТБО;
- организация управления и контроль за ходом реализации;
- оценка эффективности социально-экономических и экологических последствий реализации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абалкина И.Л. Проблемы борьбы с городскими и промышленными-

отходами в США: Обзор // Экология и пробл. большого города / РАН. ИНИОН. – М., 2003. – С.27-49.

2. Абрамов Н.Ф. Насущные потребности санитарной очистки городов // Жил. и коммун, х-во. – 2004. – № 7. – С.22-23.

3. Абрамов Н.Ф., Югин А.Г. Проблема управления твердыми бытовыми отходами в Москве // Материалы 1-го науч.-метод., семинара «Управление твердыми бытовыми отходами в Московском регионе: сегодня и завтра», 1-2 марта 2005 г., Москва / Моск. обществ, науч. фонд. – М., 1999. – С. 46-58.

4. Абрамов Н.Ф., Югин А.Г. Стратегия устойчивого развития - основа экологической политики XXI века (на примере Московского региона) // Чистый город. – 2004. – № 3(7). – С.11-15.

5. Административная сводка. Стратегия размещения отходов в Лондоне // Науч. и техн. аспекты охраны окруж. среды / ВИНТИ. – 2004. – №1. – С. 2-130.

6. Акпарисова Г.В., Акулова И.Н. Влияние свалок твердых бытовых и производственных отходов на поверхностные и подземные воды // Инж. геол.обеспеч. недропольз. и охраны окруж. среды: Матер, междунар. науч.-практ.конф. (Пермь, 1995). – Пермь, 2003. – С. 217-218.

7. Амирханова Н.А., Беляева Л.С., Невьянцева Р.Р. Проблема утилизации твердых отходов в практике по экологии // Наука – образование – производство в решении экологических проблем: Материалы докл.междунар. науч.-техн. конф., нояб.-дек. 2005 г. – Уфа: Уфим. гос. авиац. ун-т, 1999. – С.173-175.

8. Чередниченко В.С., Бурдуков А.П., Аныпаков А.С. и др. Анализ состояния технической реализации и разработка концепции мини-завода для переработки твердых бытовых отходов // Обоснование конструкторско-технологической схемы мини-завода. – Новосибирск: ИТ СО РАН; НЭТИ, 2004.



*И.С. Канаш,
кандидат экономических наук, доцент
Мурманской академии экономики и управления,
г. Мурманск*

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются этапы и пути создания системы управления стоимостью предприятия. Основываясь на изучении бизнес-линий предприятия: их количества, содержания, распределения по функциональным и линейным областям деятельности, взаимосвязи и др., можно проанализировать бизнес – процессную модель предприятия, которая служит основой для объективной характеристики системы управления.

In the article is considered the stages and ways of creation of a control system in cost of the enterprise. Being based on studying business – lines of the enterprise: their quantities, the maintenance, distribution on functional and linear spheres of activity, interrelations, etc., it is possible to analyse business – process model of the enterprise which forms a basis for the objective characteristic of a control system.

Ключевые слова: бизнес-линии, функции управления, стоимость, структура, система, метод, среда.

Keywords: business lines, management functions, cost, structure, system, a method, environment.

Общая цель управления стоимостью заключается в том, чтобы добиться наиболее полного и эффективного функционирования предприятия, его непрерывного развития и совершенствования. Управление стоимостью – это интегрирующий процесс, направленный на качественное улучшение стратегических, тактических и оперативных решений на всех уровнях организации за счёт концентрации общих усилий на ключевых факторах стоимости.

Управление стоимостью предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, эффективным потреблением использованием объектов имущества в различных сферах деятельности.

Основными принципами, которыми следует руководствоваться при управлении стоимостью предприятия, являются:

- подчиненность стратегическим целям развития.
- использование системы менеджмента качества.
- комплексный подход в приня-

тии управленческих решений или интегрированность системы управления стоимостью с общей системой управления предприятием.

- гибкость управления, т.е. допустимость краткосрочных отклонений от принятой стратегии с учетом складывающейся конъюнктуры на рынке, изменений во внутренней и внешней среде.

- системный подход, т.е. представление операционных бизнес-процессов в виде производственных, обслуживающих, коммерческих и информационно-управленческих систем со своими входами и выходами.

- динамический подход к принятию управленческих решений, т.е. учет фактора времени при оценке полученных результатов.

- процессный подход, предполагающий рассмотрение управления стоимостью предприятия как процесса.

Сущность управления стоимостью как концепции заключается в том, что бизнес компании рассматривается как процесс формирования стоимости и имеет целевым критерием ее максимизацию. Мо-

дель управления стоимостью компании формируется в несколько этапов:

Первым этапом на пути к созданию системы управления стоимостью предприятия является определение рыночной стоимости организации на ближайшую прошедшую отчетную дату в качестве точки отсчета. Возможно в последующем, в процессе разработки специфической оценочной модели для предприятия, в стоимость исходную дату могут быть внесены поправки и уточнения, однако, именно в сравнении с данной величиной стоимости будут определять достижения предприятия.

Второй этап процесса предполагает формирование декомпозиционной структуры. В качестве векторов декомпозиции следует принять бизнес-линии (БЛ), уровни управления (У) и функции управления (ФУ). Выбор в качестве первого декомпозиционного вектора бизнес-линий абсолютно очевиден, так как любое предприятие представляет собой совокупность бизнес-процессов по производству и продвижению товаров на рынок.

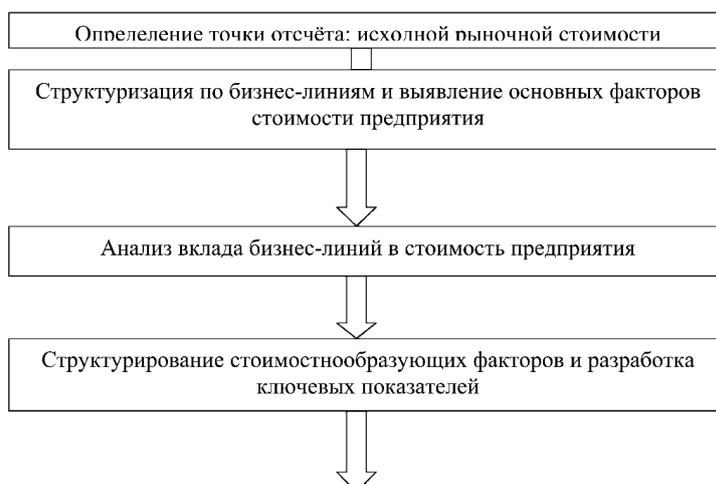


Рисунок 1 — Модель управления стоимостью компании

Товар предприятия является, в известном смысле, связующим звеном между внешней и внутренней средой предприятия. Основываясь на изучении бизнес-линий предприятия: их количества, содержания, распределения по функциональным и линейным областям деятельности, взаимосвязи и др., можно проанализировать бизнес-процессную модель предприятия, которая служит основой для объективной характеристики системы управления. В случае, если состав и содержание бизнес-процессов не обеспечивают требуемой степени адаптации к изменившимся внешним и внутренним условиям функционирования предприятия, происходит прогрессивное падение стоимости, приводящее к утрате конкурентных позиций, то есть к развитию кризиса. Второй декомпозиционный вектор отражает различие и соподчинённость целей и задач управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях. В соответствии с концепцией стоимостного подхода он отражает решения стратегического, тактического и оперативного характера, содержание которых заключается в конкретных воздействиях на (БЛ) и (ФУ), а сущность - в воздействии на результирующую стоимость предприятия. Детализация общего процесса управления по уровням необходима что состав и содержательная характеристика стоимостнообразующих факторов изменяются по временным периодам. Третий декомпозиционный вектор детализирует функции управления, которые являются существенными с позиции влияния на стоимость предприятия. Единичный элемент декомпо-

зиционной структуры представляет собой определенный набор стоимостнообразующих факторов для представленных управленческих функций, фиксированный по отношению к бизнес-линии и уровню управления.

На стоимость компании оказывают воздействие различные факторы (факторы стоимости), в частности, ценовая политика Предприятия, состояние производственных мощностей, уровень конкуренции в отрасли, надежность поставщиков, издаваемые государством нормативные акты, общеэкономическая ситуация в стране и т.п. Факторы, влияющие на стоимость предприятия, должны быть структурированы. Более того, необходимо назначить ответственных за их контроль исправление. Факторы стоимости можно разделить на две условные группы: внешние факторы (факторы, возникающие независимо от волеизъявления менеджмента предприятия, однако, это не означает, что наступление тех или иных событий нельзя было предвидеть и принять меры по минимизации негативных последствий) и внутренние (факторы, связанные с действиями менеджмента, отраслевой спецификой самого предприятия).

С точки зрения управления стоимостью, важно выстроить всю систему факторов, воздействуя на которые можно добиваться постепенного роста стоимости. Система представляет совокупность показателей деятельности предприятия и отдельных его подразделений и отделов. Показатели детализируются для каждого уровня и функции управления, что приводит к тому, что высшее звено руководство за-

частую контролирует финансовые показатели, в то время как низшие звенья менеджмента отвечают за количественные и качественные результаты работы. Цель этапа состоит в выявлении тех бизнес-линий, стоимость которых, во-первых, имеет ключевое значение для предприятия, во-вторых, имеет значительный потенциал роста, в-третьих, достигла своего пика и теперь их выгоднее реализовать, чем обладать ими. На практике, для осуществления контроля над бизнес-линиями требуется владение определенной информацией: нынешняя и прогнозная рыночная цена, средняя рентабельность, совокупность технологической информации. Необходимо, чтобы соответствующие работники предприятия контролировали работу бизнес-линий, отслеживали их нынешнюю и прогнозировали будущую их стоимость. Система оценки не позволит избежать субъективности принимаемых решений, но субъективность будет в большей степени направлена на достижение конкретных ключевых показателей, приводящих в итоге к росту стоимости предприятия. Безусловно, говоря о системе оценки оперативных управленческих решений, мы не подразумеваем, что низшее звено управления, принимая решения, будет производить сложные и трудоемкие вычисления, позволяющие определить, как изменится стоимость предприятия. Менеджеры должны лишь понимать направление изменения (рост или снижение) стоимости, к которому приведут их действия. Система оценки будет базировать на факторах стоимости, определенных для соответствующего звена управле-

ния. Схема факторов стоимости, система оценки управленческих решений и порядок вознаграждения труда должна способствовать повышению инициативности сотрудников.

Основная цель данного этапа выявить бизнес-линии, «создающие» и «разрушающие» стоимость. Если бизнес-линия разрушает стоимость предприятия, необходимо принять решение либо о разработке системы мероприятий, позволяющих сделать подразделение доходным, либо о продаже подразделения другой компании, либо о закрытии подразделения и распродаже активов. Но даже если подразделение обеспечивает для предприятия прирост стоимости, важно определить насколько существенна эта стоимость в рамках предприятия, насколько серьезен потенциал дальнейшего прироста стоимости. В ситуации, когда бизнес-линия, обеспечивая прирост стоимости предприятия, не является основной (профильной), более того, в составе другого предприятия может обеспечивать существенно большую стоимость, подлежит продаже. На крупных предприятиях в качестве отдельной бизнес-линии выделяется головной офис (центральный аппарат управления). Головной офис зачастую выступает в качестве «разрушителя» стоимости, поскольку на него относятся все издержки, связанные с централизованным обслуживанием подразделений (финансовая служба, юридическая служба и т.п.). Полезность головного офиса заключается в экономии, которую удастся достичь предприятию за счет использования собственных специалистов, а не внешних консуль-

тантов.

Оценка результативности деятельности предприятия, рассматриваемая сквозь призму концепции управления стоимостью, должна через определенный промежуток времени предоставляться заинтересованным лицам, в частности акционерам. Естественно, это должна быть не разовая акция, а постоянно проводимая работа по увеличению информационной прозрачности предприятия. Данная информация может включаться отдельным блоком в отчет для акционеров, например, в виде отдельной главы; а также быть постоянным спутником промежуточных докладов для собственников предприятия. Таким образом, применение концепции управления стоимостью способно дать не только результаты, связанные с улучшением финансового состояния предприятия, одновременно увеличивает имидж предприятия в глазах собственных акционеров, так и потенциальных инвесторов.

Заключительным этапом является внедрение системы управления стоимостью (СУС). Система СУС – это подход к управлению, следуя которому предприятие адаптирует и направляет все свои аналитические методы и управленческие процессы на максимизацию своей стоимости, фокусируя в процессе принятия управленческих решений все внимание на ключевых факторах стоимости предприятия. СУС не гарантирует, что все принимаемые руководством решения будут идеальными. Но при этом она значительно улучшает качество принятия решений за счет повышения качества выбираемых руководством альтернатив,

выбора и внедрения наилучших из них.

Для эффективного внедрения СУС необходимо выполнить следующие шаги:

- заручиться поддержкой и участием руководства;
- создать команду по переходу на СУС;
- подготовить персонал компании к внедрению СУС;
- разработать систему мотивации.

Самостоятельным вопросом, который требует решения в ходе построения СУС, является формирование структурного подразделения, ответственного за информационное обеспечение процесса управления стоимостью, и создание, тем самым, необходимых предпосылок для координации деятельности специалистов различных структурных подразделений. Именно на этом подразделении будет лежать ответственность за разработку первичных и консолидированных учетных форм, данные которых необходимы в процессе управления стоимостью.

На практике могут иметь место несколько вариантов организации информационного обеспечения:

- данные функции остаются в компетенции рабочей группы по управлению стоимостью;
- в составе существующего структурного подразделения (организованного развития, информатизации, планово-экономического отдела и др.) выделяется группа специалистов, на которую возлагается выполнение этих функций.
- создается самостоятельное структурное подразделение – управление стоимостью (оно может также называться «отдел управления имуществом», «отдел

управления активами» и т.п.). Этот отдел продолжает свое существование с целью обеспечения полного перехода предприятия на принципы стоимостного управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Балацкий Е. Особенности российской модели управления государственным сектором // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 1.
2. Виханский С.И. Институт международного права и экономики – М.: Изд-во ЦИПКК, 2003.
3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: Теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 2003.
4. Динкевич А.П. Совершенная модель экономической организации управления: мировой опыт // Деньги и кредит. – 2003. – № 3.
5. Ковалев, В.С. Принципы и методы управления предприятиями // Пищевая промышленность. – 2006. – № 9.
6. Колесников, В.Е. ЗАО «Родина»: внутрихозяйственный коммерческий расчет // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2005. – №3.
7. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент, – М.: 2003.
8. Коротков Э.М. Концепция менеджмента, – М.: Дека, 2003.
9. Молодчик А.В., Молодчик М.А. Менеджмент. Стратегия, структура, персонал, знание. – М.: ГУ ВШЭ, 2005.
10. Раяцкас, Р. Л. Экономические формы и управленческая реальность – М.: Экономика, 2003.
11. Условия продвижения товара на рынок. // Современная торговля. – №6. – 2005.



И.В. Погодаева
кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказского
социального института,
г. Ставрополь

КЛАСТЕР КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ АПК

Кластер выступает как схема, согласно которой все производство продукции, начиная от ее разработки, первичного изготовления и заканчивая продажей, идет по единой цепи. Актуальность кластерного подхода, обусловленная общими закономерностями развития экономики на современном этапе, заключается в развитии партнерства между государством, экономикой и наукой. Кластерная стратегия является сейчас в мире едва ли не самым модным инструментом государственной политики повышения конкурентоспособности. В целом кластерный подход стимулирует приток инвестиций для создания высокорентабельного сельского хозяйства.

Cluster acts as the scheme according to which all production, beginning from its working out, primary manufacturing and finishing sale, goes on a uniform chain. The urgency cluster's approach, caused by the general laws of development of economy at the present stage, consists in partnership development between the state, economy and a science. Clustering strategy is now in the world hardly probable not the most fashionable tool of a state

policy of increase of competitiveness.

Ключевые слова: кластер, стратегия, партнерство, комплекс.

Keywords: cluster, strategy, partnership, complex.

Эффективное функционирование АПК – одна из важных проблем в современной России. В последние годы в сельскохозяйственном производстве осуществляется процесс становления многоукладной экономики. В агропромышленном комплексе создаются новые производственные структуры, в основе их хозяйственной деятельности положены товарно-денежные отношения между всеми субъектами. Необходимость повышения экономической эффективности региональных агропромышленных комплексов ставит перед территориями новые задачи, прежде всего связанные с выбором конкурентоспособной модели региональной экономики, позволяющей максимально использовать имеющийся потенциал.

Показывая тенденции развития интегрированных форм хозяйствования, особую актуальность

приобретают вопросы, отражающие влияние различных форм и типов интеграции на экономический рост, устойчивость экономического развития, конкурентоспособность продукции отраслей АПК. Отражая эволюцию развития интегрированных структур, нам хотелось бы особое внимание уделить организации кластерных структур в АПК, показать эффективность их функционирования, задачи становления в регионе. Исследование данной проблемы играет большую роль в обосновании экономической политики государства, при совершенствовании институциональной основы АПК, в содействии развитию более эффективных форм интеграции.

При всей многочисленности видов экономической интеграции, рассматриваемых в научных исследованиях в зависимости от субъектного состава участников процесса, выделяется:

- территориальная (межгосударственная, межрегиональная) интеграция, осуществляемая по инициативе центральных и местных органов власти и управления;
- производственная интеграция, осуществляемая по инициативе предприятий и организаций - субъектов предпринимательской (хозяйственной) деятельности.

Территориальная и производственная интеграция не исключают возникновения и взаимовлияния комбинированных форм сотрудничества.

Производственная интеграция обусловлена, как потребностью в укрупнении производственных структур, для того чтобы более эффективно применять новую технику, технологии, источники энергии

(технические предпосылки), так и сужением сферы приложения свободных капиталов и обострением конкуренции (экономические предпосылки).

Интеграции прошла долгий эволюционный путь развития, который включал картели — типичные формы монополии, противоречащие основным принципам антимонопольного законодательства; концерны, отличающиеся единой собственностью участников; консорциумы — объединения участников на основе целевого соглашения о совместной деятельности по реализации единого проекта; холдинги как согласованную, единую для всех участников научно-техническую и экономическую политику; финансово-промышленные группы — организационно-хозяйственные образования, имеющие четко выраженное доминирующее звено, определяющее общую стратегию и функциональные черты промышленного и финансового капитала; кластер — форму интеграции, целью которой является создание индустриальной основы для повышения конкурентоспособности, высокой производительности и экономического роста бизнеса.

Территориально-производственная интеграция на основе кластеров в ближайшее время станет одним из главных направлений по размещению производственных сил в регионе.

Кластер в экономике (англ. cluster) — сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-

исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Примером кластера является Кремниевая долина в США.

Основоположителем кластерного подхода к повышению региональной конкурентоспособности является профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер. Согласно теории Майкла Портера, кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Таким образом, под кластером понимается сеть независимых производственных и (или) сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости.

По мнению М. Портера, конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров — объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Проанализировав конкурентные возмож-

ности более 100 отраслей в десяти странах, М. Портер пришел к выводу, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а иногда даже в одном регионе страны. Объяснение этого явления состоит в следующем, одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В результате такого взаимовыгодного сотрудничества формируется «кластер» — сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

Цель создания кластера является удачное использование местных особенностей для создания и повышения конкурентоспособности регионов. Задачи кластера будут соответствовать целям предприятий-участников. Состав участников — это сети производителей, поставщиков, потребителей, промышленная инфраструктура, НИИ, которые взаимосвязаны в процессе создания и экспорта продукции с большой долей добавленной стоимости и доверяют друг другу. Содержание этапов уточняется с формированием каждой новой модели кластера.

К числу основных эффектов, которые могут быть достигнуты от реализации кластерной политики в регионе, относятся:

1. Увеличение объемов валового регионального продукта за счет повышения конкурентоспособности и производительности труда, вовлечения в кооперационные связи местных предприятий.

2. Стимулирование инновационной активности и научной деятельности на территории.

3. Дополнительный импульс для развития малого и среднего бизнеса, повышающего устойчивость экономики.

4. Увеличение региональной налогооблагаемой базы.

5. Повышение эффективности использования бюджетных средств, направляемых на развитие экономики.

6. Рост конкуренции на региональном рынке.

Актуальность создания кластеров, обусловленная общими закономерностями развития экономики на современном этапе, заключается в развитии партнерства между государством, экономикой и наукой. К тому же кластер выступает как схема, согласно которой все производство продукции, начиная от ее разработки, первичного изготовления и заканчивая продажей, идет по единой цепи.

Выделяют три вида кластеров:

- региональные (регионально ограниченные объединения вокруг научного или промышленного центра);

- вертикальные (объединения внутри одного производственного процесса, например, цепочка «поставщик — производитель — сбытовик — клиент»);

- горизонтальные (объединение различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, «химический кластер» или на

еще более высоком уровне агрегации «агропромышленный кластер»).

Главная особенность кластера — его инновационная ориентированность. Опыт США (поддержка и стимулирование образования инновационных кластеров (феномен Силиконовой долины) показывает, что инновационные (промышленные) кластеры могут формироваться на уровне региона, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей.

Преимущества кластерного подхода на региональном уровне заключаются в следующем:

1. Региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу.

2. Предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

3. Важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур — малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.

4. Региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен

доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Пригодность АПК для применения кластерных технологий объясняется, привязкой отдельных направлений производства к природно-климатическим условиям производства на ограниченной территории. Именно так сформировались винодельческие кластеры в Калифорнии (США) и Баден-Вюртемберге (Германия), соево-кукурузный и зерновой пояса в США и Канаде, производство сыра и шоколада в Швейцарии и т.п.

Таким образом, существуют не только теоретические предпосылки, но и практический успешный опыт применения кластерного подхода к развитию сложных социально-экономических систем, к которым можно отнести агропромышленный комплекс.

Агрокластер представляет собой инновационно направленную, территориально локализованную интегрированную структуру с элементами сетевой организации, организованную на основе сельскохозяйственного производства, включающую различные сферы АПК, входящие в технологическую цепочку создания добавленной стоимости.

Кластеры представляют собой продукт интегрированного взаимодействия и имеют многие положительные черты, присущие этим видам сотрудничества. Вместе с тем кластеры – несколько иная система, не характерная для российского агропромышленного производства.

В целом, агропромышленные

кластеры не являются полноценными кластерными структурами, формируются медленно, видимые результаты достигаются лишь через несколько лет. Подобные структуры не позволяют осуществить прорыв в сфере АПК, но имеют большое значение при проведении эффективной политики занятости на региональном уровне и расширении налоговой базы. Также к преимуществам кластеров в сфере агропромышленного производства можно в полной мере отнести реализацию конкурентных преимуществ региона по производству продуктов питания, связанных с географическим расположением, климатом, обширными зонами агропромышленного производства регионов и т.п., возможностей, присутствующих им как интегрированной системе, направленной на совершенствование техники и технологий. Взаимодействие элементов кластера происходит посредством обмена товарами, технологиями, информацией, услугами и т.п.

Управление экономикой АПК на основе региональных инновационных кластеров также имеет свои преимущества: позволяет увеличить налогооблагаемую базу; повысить уровень занятости сельского населения, развитость инфраструктуры села; переориентировать убыточные агропредприятия; урегулировать инвестиционные потоки и оценить эффективность вложений; повысить в регионе предпринимательскую активность на рынках АПК; развить инновационный потенциал предприятий АПК посредством быстрого распространения инноваций на все предприятия кластера; совершенствовать информационную базу для статистических

исследований.

Участниками агропромышленного кластера могут быть: сельскохозяйственные предприятия (поставщики сырья); предприятия сельскохозяйственного машиностроения (поставщики оборудования); перерабатывающие предприятия пищевой индустрии; агропромышленные интегрированные комплексы (корпорации); консалтинговые организации; научные институты; образовательные учреждения; законодательные институты; органы власти; финансовые институты.

На современном этапе экономического развития ключевыми задачами агропромышленного кластера являются следующие: концентрация ресурсов в быстро восстанавливаемых отраслях сельского хозяйства — зерновом хозяйстве, свиноводстве, птицеводстве, молочном животноводстве; оказание господдержки всем формам кооперации и интеграции товаропроизводителей, включая создание и развитие агропромышленных объединений, холдингов и МТС; развитие инфраструктуры рынка земель сельхозназначения, повышение технологического уровня агропроизводства и внедрение гибких ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, создание интегрированных структур с полным циклом производства — от выращивания продукции до выпуска конечного продукта, — которые могут обеспечить конкурентоспособность продукции АПК на российском и мировом рынках.

Сейчас активно обсуждается проект «Концепции развития территориальных производственных кластеров», подготовленный Ми-

нэкономразвития при помощи Академии народного хозяйства, Министерства образования и науки и экспертов консалтинговой компании Bauman Innovation. Однако в российской экономической науке нет единого подхода к определению кластера, в правительстве нет ясности в том, какую модель кластерной политики следует использовать в России — либеральную или дирижистскую.

Для российских ученых кластерный подход к развитию региона и повышению его конкурентоспособности относительно нов, отсутствуют конкретные методики выявления кластеров и разработки механизма их поддержки на уровне региона.

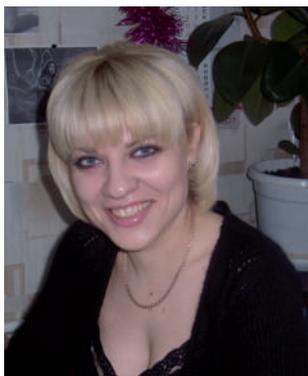
Несмотря на это большинство экономистов, занимающиеся проблемами кластерного подхода в АПК считают, что организация интегрированных структур на базе кластерного подхода позволит улучшить инвестиционный климат отраслей, производящих сельскохозяйственную продукцию, стимулировать инновационные процессы, а также повысить конкурентоспособность отраслей АПК. Во многих регионах России имеются предпосылки к созданию территориально-производственной структуры, которая основана на взаимодействии научно-образовательной сферы, предприятий АПК, торговли, сферы обслуживания и государства. Такое сотрудничество повысит эффективность агропромышленного производства. Кроме того, сотрудничество с агропредприятиями будет выгодным и полезным для научно-образовательных учреждений региона, а постоянный мониторинг предприятий со стороны государ-

ства повлечет за собой повышение эффективности государственной региональной политики.

Таким образом, кластерный подход является мощным инструментом для стимулирования регионального развития, которое в конечном итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности регионального АПК.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Богданова, Е.А. Стратегия ормирования агропромышленного кластера региона // Экономика региона. — 2007. — № 18.
2. Броншпак, Г. К. Кластерная организация производственной деятельности молочных комплексов // Актуальные проблемы экономики. — Киев, 2006. — № 4. — С. 75-82.
3. Дуненкова, Е.Н. Выявление кластеров и разработка стратегии инновационного развития региона на основе кластерного подхода // Актуальные проблемы управления: материалы междунар. науч.-практ. конф. — М., 2004. — Вып. 4. — С. 19-23.
4. Мигранян, А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров // — М.: 2002.
5. Некрасов, Р. Стратегические направления развития АПК Самарской области: достижение конкурентоспособности в условиях глобальной экономики // Агро-Информ, 2008. — № 115.
6. Новый словарь иностранных слов. — Мн.: Современный литератор, 2005. — 1088 с.
7. Портер М. Конкуренция. — М.: Вильямс, 2002. — 496 с.
8. Портер М. Международная конкуренция — М.: Международные отношения, 2002. — 895 с.
9. Скоромохов А. Экономика Алтайя будет развиваться в кластерах // Континент Сибирь. — 2007. — № 20 (542).
10. Стукач В. Кластерный подход к развитию инвестиционных процессов в АПК // Экономика сельского хозяйства России. — 2006. — № 11. — С. 33.
11. Четырбок Н.П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах // Научно-инновационная политика в регионах Беларуси: Материалы республиканской научно-практической конференции. — Мн.: ГУ БелИСА, 2005. — 100 с.



Ю.В. Кунах
аспирант
Северо-Кавказского государственного
технического университета,
г. Ставрополь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Для преодоления имеющихся негативных факторов в развитии сельского хозяйства необходимо, прежде всего, повысить управляемость на предприятиях, эффективность которого во многом зависит от своевременности и качества принимаемых управленческих решений, как долгосрочного, так и текущего характера. Их основой является система планирования, обеспечивающая реализацию стратегических целей и отражающая конкретные способы использования ресурсов, необходимых для их достижения.

To overcome negative factors in the agriculture development it is necessary to increase, first of all, controllability at the enterprises whose efficiency largely depends on the timeliness and quality of both long-term and present-day managerial decisions. Their basis is the system of planning providing strategic targets realisation and reflecting specific ways of the resources use, which are necessary for their achievement.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, системно-стратегический подход, планирование, федеральные целевые

программы, ведомственные целевые программы

Keywords: total regional product, the system-strategic approach, planning, federal target programs, departmental target programs.

Сельское хозяйство является отраслью, определяющей место которой в народнохозяйственном комплексе представляется бесспорным, так как она имеет приоритетное значение, как для развития субъекта Федерации, так и страны в целом.

Аграрное производство играет одну из ключевых ролей в экономической, социальной, экологической и политической сфере России [5]. Отрасль вносит существенный вклад в формирование валового регионального продукта страны, а для субъектов хозяйствования аграрно-индустриального типа, к числу которых относится Ставропольский край, повышение его эффективности относится к числу определяющих факторов устойчивого и динамичного развития (табл. 1).

В Ставропольском крае с 2000 по 2006 год наблюдается увеличе-

Таблица 1 – Удельный вес продукции АПК в ВРП, %

Регион	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2006 +, - 2000	2006 +, - 2005
Ставро- польский край	16,4	16,6	13,8	13,7	16,4	16,3	16,2	-0,2	-0,1
Россия	6,6	6,8	5,9	5,4	5,7	5,6	5,6	-1,0	0,0

ние валового производства сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств. В настоящее время край занимает по этому показателю шестое место в Российской Федерации и второе в Южном федеральном округе.

Однако анализ объема сельскохозяйственного производства по сравнению с дореформенным периодом показывает, что его спад, наблюдавшийся в течение кризиса 90-х, до сих пор не преодолен, как и по стране в целом (табл. 2).

Таблица 2 – Темп роста производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий 2000-2006 гг. (сравнение с 1990 г., %)

Годы	Ставропольский край	Россия
2000	46,9	62,9
2001	53,5	67,6
2002	60,6	68,6
2003	53,3	69,5
2004	67,5	71,6
2005	73,8	73,2
2006	71,5	75,8

Приходится констатировать, что за годы реформ не удалось сформировать устойчивое и конкурентоспособное сельскохозяйственное производство, обеспечивающее высокий уровень рентабельности, удовлетворяющее потребности населения в продуктах питания, а промышленность – в сырье.

Опыт последних пятнадцати лет показал, что результативное функционирование и развитие аграр-

ного сектора в новых условиях невозможно без организации эффективного процесса стратегического управления, первостепенной функцией которого является планирование, как непрерывный процесс установления и конкретизации целей, определения средств их достижения, сроков и последовательности реализации, распределения ресурсов.

Для преодоления имеющихся

негативных факторов в развитии сельского хозяйства региона необходимо, прежде всего, повысить управляемость на предприятиях, эффективность которого во многом зависит от своевременности и качества принимаемых управленческих решений, как долгосрочного, так и текущего характера. Их основой является система планирования, обеспечивающая реализацию стратегических целей и отражающая конкретные способы использования ресурсов, необходимых для их достижения.

Результативность планирования, как инструмента управления согласно системно-стратегическому подходу зависит от соблюдения системности в формировании плановых документов в разрезе трех направлений:

- иерархических уровней управления (федеральный, региональный, внутрифирменный);
- целей составления (стратегические, текущие);
- периодов составления (долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный).

Отсутствие системности ведет к потенциальным и реальным стратегическим разрывам из-за неточной трансформации стратегических целей в конкретные направления оперативной деятельности и неэффективности самой системы планирования.

Анализ системы планирования аграрного сектора целесообразно начать с федерального уровня управления, стратегическими целями которого является создание условий для [1, 6]:

- повышения конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках;

- устойчивого развития территорий, обеспечения занятости и повышения уровня жизни населения;

- сохранения и воспроизводства используемых природных ресурсов.

Планирование на уровне государственного управления в условиях перехода к рыночным отношениям начиналось с федеральных целевых программ (ФЦП) как одного из важнейших инструментов реализации активной политики с участием государства [4].

Историю развития ФЦП можно разделить на два периода [4]:

- с начала 90-х годов до 2001 года;
- с 2001 года по сегодняшнее время.

Первыми отраслевыми ФЦП аграрного сектора были «Возрождение российского льна», «Повышение плодородия почв России», «Мониторинг земель Российской Федерации». На их реализацию приходилось 2,4% от общего расхода бюджета на целевое программирование. Наряду с отраслевыми разрабатывались программы регионального развития, частью которых были мероприятия по развитию АПК и социальной сферы села, удельный вес средств, направляемых на них, варьировал в пределах от 2,1% до 14,6%, составляя в среднем по всей совокупности программ 9,7%.

К 1995 году количество программ увеличилось на 80,0%, средний размер их финансирования возрос в 6,5 раза, в результате чего ФЦП аграрной сферы стали относиться к группе наиболее масштабных программ. Доля средств, планируемых к выделению из федерального бюджета на программы АПК, возросла к 1998 г.

до 10,4 % от общего объема финансирования всех ФЦП.

В 1998 году изменился состав ФЦП и объемы выделяемых на их реализацию средств, началось осуществление крупной программы «Стабилизация и развитие агропромышленного производства в Российской Федерации» с общим объемом инвестиций 3431,45 млн. руб.

Количество программ возросло до девяти, а доля средств предусмотренных к выделению из федерального бюджета на их финансирование — на 2,1 % (по сравнению с 1998г.) и составила 12,5% объема финансирования всех ФЦП.

Однако документы первого этапа, характеризовались рядом недостатков, что негативно отражалось на эффективности их исполнения:

- «размазанное», неконкретное, недоказанное приоритетное целеполагание [3];
- недостаточное финансирование [7];
- отсутствие четких критериев отбора проблем и регионов для программной разработки, жесткая межведомственная конкуренция за государственные ресурсы [4];
- не эффективное расходование выделенных из федерального бюджета средств [2].

Второй период развития федеральных целевых программ охарактеризовался:

- сокращением численности документов для повышения их эффективности в среднем в два раза (со 127 до 47), однако из-за значительно возросшего числа подпрограмм сокращение было не столь значительным: со 158 до 149;
- снижением удельного веса федеральных средств на поддержку

аграрной сферы экономики, выделяемых в рамках ФЦП.

Основной задачей становится обеспечение финансирования ФЦП в предусмотренных объемах, за счет прямого выделения финансовых ресурсов на реализацию программных мероприятий из федерального бюджета и стимулирования процесса привлечения инвестиций из других источников.

В течение 2002-2005 гг. рост планируемых расходов бюджета на развитие АПК составил 14,7%, а общий объем финансирования отраслевых программ развития АПК предусматривается в сумме 388,9 млрд. руб.

Доля средств, выделяемых на развитие агропромышленного сектора в программах регионального развития, варьирует в пределах от 0,8% до 16%, а общая сумма планируемых ресурсов на 2002-2010 гг. составляет 76,8 млрд. руб.

С 2002 г. началась реализация двух крупномасштабных программ прочих направлений «Энергоэффективная экономика» (8,1 млрд. руб.) и «Модернизация транспортной системы России» (70,6 млрд. руб.), в которых предусмотрены мероприятия по повышению энергоэффективности в сельском хозяйстве и развитию сети автомобильных дорог в сельской местности.

Характерной чертой второго этапа становится качественное улучшение отраслевого планирования, однако недостатки ФЦП остались [4]:

- недостаточный объем финансовых ресурсов, планируемых к выделению на развитие экономики и решение социальных проблем регионов;

- слабость и нестабильность нормативной базы инициирования, разработки и исполнения программ;
- отсутствие методики обоснования затрат по программным мероприятиям, оценки связи коммерческого эффекта и планируемых расходов;
- не выработанность нормативно-регулятивного механизма взаимодействия федеральных, региональных органов исполнительной власти и бизнеса по вопросам софинансирования программ.

На сегодняшний день структура плановых документов, направленных на развитие аграрного сектора Российской Федерации, более разнообразна. Целесообразно классифицировать их в соответствии с юридическим статусом на (табл. 3):

- стратегические долгосрочные и среднесрочные документы, определяющие общие тенденции развития аграрного сектора, без планирования конкретных мероприятий;
- текущие стратегические долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные документы, конкретизирующие документы первой группы.

Стратегические долгосрочные и среднесрочные документы развития аграрной сферы экономики РФ представлены:

- программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005-2008 годы) (Раздел 6.3 Стратегия развития агропромышленного комплекса и рыболовства);
- государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохо-

зяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы.

Разработка этих стратегических документов является большим достижением в области программно-целевого планирования, так как они определяют общие тенденции развития аграрной отрасли Российской Федерации (табл. 4).

Текущие стратегические документы, направленные на развитие сельскохозяйственной отрасли делятся на:

- долгосрочные и среднесрочные документы, к числу которых целесообразно отнести Национальный проект «Развитие АПК», Федеральные целевые проекты, Ведомственные целевые проекты;
- краткосрочные документы, включающие, прежде всего Федеральную адресную инвестиционную программу.

Национальный проект «Развитие АПК» является ведущим документом для развития аграрного сектора страны. Он полностью адаптирован к регионам, имеет продуманную систему взаимодействия всей уровней власти хозяйствующих субъектов и состоит из 3 разделов:

- ускоренное развитие животноводства (прежде всего свиноводства и молочного животноводства).
- налаживание нормальной хозяйственной деятельности личных подворий граждан и фермеров (прежде всего, доступ к кредитам, основную часть процентов которых гасят федеральные и региональные бюджеты).
- привлечение молодых специалистов с высшим или средним специальным образованием в село после окончания техникума или ВУЗа.

Таблица 3 – Состав плановых документов развития аграрной сферы Российской Федерации (2002-2008 г.г.)

Вид плановых документов	Программы	
Стратегические долгосрочные и среднесрочные документы	Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005-2008 годы) (Раздел 6.3 Стратегия развития агропромышленного комплекса и рыболовства)	
	Стратегия развития агропромышленного комплекса и рыболовства до 2015г.	
	Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы	
Текущие стратегические документы	Национальный проект «Развитие АПК»: - «Ускоренное развитие животноводства» - «Стимулирование развития малых форм хозяйствования» - «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе»	
	Федеральные целевые программы	1. Отраслевые программы развития АПК: - «Социальное развитие села до 2010 года» - «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 годы» - «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы» 2. Региональные программы развития: - «Юг России» 3. Программы других направлений: - «Экология и природные ресурсы России (2002-2010 годы)» - «Энергоэффективная экономика» на 2002-2005 годы и на перспективу до 2010 года
	Ведомственные целевые программы Минсельхоза РФ	- «Развитие животноводства» - «Развитие растениеводства» - «Кадровое обеспечение АПК и рыболовства» - «Научно-техническое обеспечение АПК и рыболовства» - «Обновление и использование основных производственных фондов агропромышленного и рыбохозяйственного комплекса» - «Развитие рынка зерна» - «Развитие и поддержка кредитования предприятий АПК» - «Создание единой системы информационного обеспечения агропромышленного комплекса России (2008-2010 годы)» - «Развитие льняного комплекса России на 2008-2010 годы» - «Развитие производства и переработки рапса в Российской Федерации на 2008-2010 годы» - «О неотложных мерах по борьбе с подкожным оводом, профилактике и оздоровлению крупного рогатого скота от гиподерматоза в Российской Федерации на 2008-2010 годы» - «Развитие виноградарства и виноделия Российской Федерации на 2008-2010 годы»
	Краткосрочные документы	Федеральная адресная инвестиционная программа

Таблица 4 – Характеристика стратегических долгосрочных и среднесрочных документов развития аграрной сферы экономики РФ

<p>Параметр сравнения</p>	<p>Программа социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2005-2008 годы)</p>	<p>Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы</p>
<p>Цели Программы</p>	<p>- ускорение темпов роста объемов сельскохозяйственной продукции и продукции рыбохозяйственного комплекса; - повышение эффективного использования ресурсного потенциала и конкурентоспособности продукции; - решение социальных проблем сельских территорий; - сокращение разрыва в уровне жизни сельского и городского населения.</p>	<p>- устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения; - повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции; - сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов</p>
<p>Задачи Программы</p>	<p>- развитие и эффективное использование ресурсного потенциала; - улучшение рыночной сферы в АПК и облегчения доступа производителей к рынкам готовой продукции и производственных ресурсов; - формирование экономически активных субъектов бизнеса в АПК, улучшения воспроизводства природных ресурсов, используемых в сельском хозяйстве; - создание условий для устойчивого развития сельских территорий; - формирование инновационной среды; - создание единой системы информационного обеспечения.</p>	<p>- создание предпосылок для устойчивого развития сельских территорий; - улучшение общих условий функционирования сельского хозяйства; - обеспечение ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства; - повышение финансовой устойчивости сельского хозяйства; - совершенствование механизмов регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.</p>
<p>Объемы и источники финансирования</p>	<p>885,2 млрд. рублей, в том числе средств из федерального бюджета 220 – 250 млрд. рублей</p>	<p>- за счет средств федерального бюджета - 551,3 млрд. рублей; - за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации - 544,3 млрд. рублей; - за счет средств внебюджетных источников - 311 млрд. рублей.</p>

<p>Ожидаемые результаты реализации Программы</p>	<ul style="list-style-type: none"> - довести производство мяса к 2008 году до 5,9 млн. тонн. - сократить долю импорта мяса в ресурсах потребления с 32 % в 2003 году, до 28,4 % в 2008 году. - довести производство зерна в 2008 году до 89,2 млн. тонн, а экспорт зерна, соответственно, — до 12,4 млн. тонн. - уровень занятости сельского населения в трудоспособном возрасте увеличить к 2008 году до 83 %, долю сельского населения с доходами ниже прожиточного минимума сократить до 38,5%, - увеличить рост сельскохозяйственного производства к 2008 году на 29,8 % по сравнению с 2000 годом. 	<ul style="list-style-type: none"> - увеличение ввода и приобретения жилья в 3,7 раза по отношению к 2006 году. - повышение обеспеченности сельского населения питьевой водой до 66% и уровня газификации домов природным газом - до 60% - увеличение объема производства продукции сельского хозяйства на 24,1% по отношению к 2006 году. - привлечение инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в размере 946,8 млрд. рублей. - доведение доли российских продовольственных товаров в розничной торговле продовольственными товарами до 70%.
--	--	--

Ведомственные целевые программы (ВЦП) направлены на осуществление Министерством сельского хозяйства РФ государственной политики в аграрной сфере, обеспечение достижения целей и задач социально-экономического развития, повышение результативности расходов федерального бюджета. ВЦП является эффективным инструментом программно-целевого управления, применяемым Министерством сельского хозяйства РФ для достижения целевых индикаторов своей деятельности. Целями ВЦП является обеспечение эффективного внедрения принципов бюджетного планирования, ориентированного на результат и повышение результативности деятельности Министерства сельского хозяйства РФ.

Федеральная адресная инвестиционная программа (ФАИП) предназначена для финансирования строек, объектов и мероприятий, которые должны быть введены в аграрной сфере по итогам отчетного периода в рамках непрограммной части ФАИП. В 2008 году финанси-

рование по ней составит 2866241,3 тыс. руб., что в два раза больше чем в 2006 году (1 464 929,5 тыс. руб.) и на 15% больше чем в 2007 году (2510533,6 тыс. руб.).

Федеральные целевые программы имеют достаточно высокий уровень теоретической и методической разработки, а также богатый практический опыт реализации, в связи с чем представляется необходимым подробнее рассмотреть результаты их выполнения и причины на них повлиявшие. В качестве примера используем ФЦП «Юг России» и «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы», реализация которых уже завершена.

Программа «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы» относится к отраслевым ФЦП. Ее целью является сохранение и воспроизводство плодородия почв, рациональное использование природных ресурсов, в том числе сельскохозяйственных угодий, и создание на этой основе условий роста производства сельскохозяйственной продукции для укрепления продовольственной независимости

страны [6].

Анализ ее выполнения показал, что из запланированных мероприятий в полном объеме осуществлены лишь культур-технические работы (перевыполнены на 36,4%). Все остальные мероприятия программы не исполнены (табл. 5).

Несмотря на невыполнение большинства показателей по данному документу его реализация позволила приостановить снижение плодородия во многих субъектах Российской Федерации и обеспе-

чить рост сельскохозяйственного производства.

Программа «Юг России» относится к региональным ФЦП. Ее целью является создание социально-экономических условий для устойчивого развития юга России, снижения социальной напряженности, сокращения безработицы и роста доходов населения на основе использования его уникального геостратегического положения и природно-климатических особенностей региона [6].

Таблица 5 – Результаты реализации федеральной целевой программы «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы»

Показатели	Целевые значения показателей по ФЦП (2005 г.)	2005 г. фактически	Уровень достижения целевых показателей	
			+ / -	%
Ввод в эксплуатацию мелиорируемых земель, тыс. га	175,0	173,0	-2,0	-1,1
Культуртехнические работы, тыс. га	110,0	150,0	40,0	36,4
Реконструкция и восстановление оросительных систем, тыс. га	106,0	15,0	-91,0	-85,8
Реконструкция и восстановление осушительных систем, тыс. га	48,0	8,0	-40,0	-83,3
Внесение минеральных удобрений, млн. тонн д. в.	5,0	1,5	-3,5	-70,0
Внесение органических удобрений, млн. тонн	205,0	50,0	-155,0	-75,6
Известкование кислых почв, тыс. га	3500,0	300,0	-3200,0	-91,4
Фосфоритование почв, тыс. га	500,0	30,0	-470,0	-94,0
Создание защитных лесных насаждений, тыс. га	109,0	6,0	-103,0	-94,5
Обеспечение дополнительных рабочих мест, тыс. чел.	250,0	40,0	-210,0	-84,0

Изучение реализации раздела «Агропромышленный комплекс» показал (табл. 6), что запланированные результаты достигнуты лишь по производству масла растительного и консервов (перевыполнение на 85,3% и 9,8% соответственно). По остальным направлениям целевые показатели не были выполнены. Самые низкие результаты наблюдаются в производстве скота и птицы и сахара-песка (62,5% и 72,4 % от запланированного уровня).

Программой декларировалось к 2006 году в сельском хозяйстве к существующим 1796,1 млн. рабочих мест дополнительно создать 130 тыс. рабочих мест. Однако по данным Росстата в 2006 году по виду деятельности «Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство» численность занятых — 1665,1 млн. чел., таким образом можно сделать вывод, что данный показатель так же не был достигнут.

В целом мероприятия федеральной целевой программы «Юг России» не реализованы, однако позволили создать базовые условия, необходимые для развития агропромышленного комплекса Ставропольского края.

Рассмотрим причины, повлиявшие на невыполнение запланированных показателей, к которым следует отнести: недостаточное качество управления программами, отсутствие системности в планировании.

Сбор и обработку данных о ходе реализации плановых документов осуществляет Министерство сельского хозяйства РФ и предоставляет в Министерство экономического развития и Министерство финансов доклады об их выполнении. По каждому направлению документа анализируется исполнение наме-

ченных задач, достижение запланированных показателей и эффективность использования бюджетных средств. В соответствии с ФЗ РФ «О развитии сельского хозяйства» должна создаваться экспертная комиссия, которая ежегодно будет составлять заключение о степени достижения целей аграрной политики, реализации и эффективности каждого документа.

Однако на практике качество управления программами оставляет желать лучшего, что можно увидеть, изучив их финансирование (табл. 7).

Проанализировав данные таблицы 7, можно увидеть, что обе программы не были полностью обеспечены. По ФЦП «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы» уровень финансирования составил от 55,37% до 64,48%, по ФЦП «Юг России» от 19,41% до 91,91%. Следствием чего является низкий уровень освоения объемов инвестиций.

Исследовав структуру финансирования программ «Юг России» и «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы», можно увидеть, что большая часть средств должна выделяться бюджетами субъектов Федерации и внебюджетными источниками (участниками реализации программ, банками, фондами и общественными организациями, зарубежными инвесторами) (табл. 8).

По программе «Юг России» федеральным бюджетом был перевыполнен план финансирования на 2291,76 млн. руб., а субъекты федерации и внебюджетные источники недовыполнили свои обязательства на 4356,98 млн. руб. и 32956,4 млн. руб. соответственно. По программе «Повышение плодородия почв

Таблица 6 – Динамика основных социально-экономических показателей агропромышленного комплекса Южного федерального округа в результате реализации ФЦП «Юг России»

Наименование показателей	2000 г.	Целевые значения показателей по ФЦП (2006 г.)		2006 г. фактические	Темп роста 2006 г. (факт.) к 2000 г.	Уровень достижения целевых показателей, %
		абсолютные	в % к 2000 г.			
1	2	3	4	5	6	7
Агропромышленный комплекс						
Валовой сбор зерна, млн. т	17,2	30,7	178,5	26,0	151,2	84,5
Производство овощных культур, млн. т	2,0	2,6	130,0	3,5	175,0	134,6
Производство скота и птицы (в убойном весе), млн. т	1,2	1,6	133,3	1,0	83,3	62,5
Производство молока, млн. т	4,2	5,2	123,8	4,9	116,7	94,2
Производство яиц, млрд. шт.	4,4	6,1	138,6	5,4	122,7	88,5
Производство консервов, млн. усл. банок	682,7	1079,6	158,1	1185,4	173,6	109,8
Производство сахара-песка, млн. т	2,3	2,9	126,1	2,1	91,3	72,4
Производство масла растительного, тыс. т	728,5	826,4	113,4	1530,9	210,1	185,3
Производство масла животного, тыс. т	24,2	31,4	129,8	24,5	101,2	78,0
Производство хлопка, тыс. т	-	165		...		
Переработка фундука, грецкого ореха и каштана	-	8700		...		

Таблица 7 – Данные о финансировании федеральных целевых программ, млн. руб.

Год		Юг России (на 2002 – 2006 годы)	Повышение плодородия почв России на 2002 – 2005 годы
2002	план	34347,10	33728,20
	факт	16408,95	19017,45
	откл., +/-	17938,15	14710,75
	откл., %	47,77	56,38
2003	план	17531,08	47289,96
	факт	16112,28	27913,90
	откл., +/-	1418,80	19376,06
	откл., %	91,91	59,03
2004	план	20293,72	44993,10
	факт	17896,40	29011,50
	откл., +/-	2397,32	15981,60
	откл., %	88,19	64,48
2005	план	19383,50	53952,40
	факт	3762,08	29871,73
	откл., +/-	15621,42	24080,67
	откл., %	19,41	55,37

России на 2002-2005 годы» ни один источник финансирования не выполнил в полном объеме свои обязательства.

В ФЦП прописывается, что в случае невыполнения субъектами Российской Федерации своих обязательств по софинансированию программных мероприятий финансирование их за счет средств федерального бюджета может быть приостановлено или прекращено. Однако на практике данное положение ни разу не было выполнено, несмотря на постоянный срыв софинансирования.

Вызывает вопросы и структура направлений расходования средств по программам, включающая три статьи «Капитальные вложения», «НИОКР» и «Прочие нужды».

Как показал анализ на статью «Прочие нужды» по программе «По-

вышение плодородия почв России на 2002-2005 годы» приходится более 98% от общего объема (табл. 9).

Обратная ситуация складывается по программе «Юг России», где наибольший удельный вес имеет статья «Капитальные вложения» более 89%, а статью «Прочие расходы» – около 9%. Наименьшее финансирование по обоим документам отводится на статью «НИОКР» менее 1%.

Такие непрозрачные направления расходования денежных средств по ФЦП не позволяют контролировать эффективность и целевой характер их использования.

Немаловажной причиной не выполнения заложенных в ФЦП целевых показателей является и отсутствие системности в планировании. Практически во всех федеральных плановых документах

Таблица 8 – Данные о финансировании федеральных целевых программ, млн. руб.

Год		Федеральный бюджет	Бюджет субъектов Российской Федерации	Внебюджетные источники	Всего
ФЦП «Юг России»					
2002	план	1615,60	3281,10	29450,40	34347,10
	факт	1975,34	2411,72	12021,89	16408,95
	О Т К Л . . , +/-	359,74	-869,38	-17428,5	-17938,2
	откл., %	122,27	73,50	40,82	47,77
2003	план	2108,48	1852,50	13570,10	17531,08
	факт	2036,92	1556,86	12518,50	16112,28
	О Т К Л . . , +/-	-71,56	-295,6	-1052	-1419
	откл., %	96,61	84,041	92,251	91,907
2004	план	2649,82	3128,50	14515,40	20293,72
	факт	2077,78	1849,11	13969,51	17896,40
	О Т К Л . . , +/-	-572,04	-1279	-545,9	-2397
	откл., %	78,41	59,105	96,239	88,187
2005	план	2354,20	2768,90	14260,40	19383,50
	факт	2575,62	856,25	330,21	3762,08
	О Т К Л . . , +/-	221,42	-1913	-13930	-15621
	откл., %	109,41	30,92	2,32	19,41
ФЦП «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы»					
2002	план	4939,00	8134,00	20655,20	33728,20
	факт	4971,40	4093,56	9952,49	19017,45
	О Т К Л . . , +/-	32,40	-4040,44	-10702,71	-14710,75
	откл., %	100,66	50,33	48,18	56,38
2003	план	6044,96	10942,85	30302,15	47289,96
	факт	4793,40	4841,40	18279,10	27913,90
	О Т К Л . . , +/-	-1251,56	-6101	-12023	-19376
	откл., %	79,30	44,24	60,32	59,03
2004	план	4971,10	9958,00	30064,00	44993,10
	факт	3861,50	5370,00	19780,00	29011,50
	О Т К Л . . , +/-	-1109,6	-4588	-10284	-15982
	откл., %	77,68	53,93	65,79	64,48
2005	план	5565,40	12214,00	36173,00	53952,40
	факт	2584,90	5033,20	22254,00	29871,73
	О Т К Л . . , +/-	-2980,5	-7181	-13919	-24081
	откл., %	46,45	41,21	61,52	55,37

Таблица 9 – Данные о распределении финансирования программ

Год		Капитальные вложения	НИОКР	Прочие нужды	Общий объем финансирования
ФЦП «Повышение плодородия почв России на 2002-2005 годы»					
2002	сумма, млн. руб.	177,00	46,60	33504,60	33728,20
	удельный вес, %	0,52	0,14	99,34	100,00
2003	сумма, млн. руб.	412,70	23,85	46853,41	47289,96
	удельный вес, %	0,87	0,05	99,08	100,00
2004	сумма, млн. руб.	419,50	22,00	44551,60	44993,10
	удельный вес, %	0,93	0,05	99,02	100,00
2005	сумма, млн. руб.	605,40	-	53347,00	53952,40
	удельный вес, %	1,12	-	98,88	100,00
ФЦП «Юг России» (2002-2006)					
2002	сумма, млн. руб.	30575,70	165,70	3605,70	34347,10
	удельный вес, %	89,02	0,48	10,50	100,00
2003	сумма, млн. руб.	15806,80	80,78	1643,50	17531,08
	удельный вес, %	90,16	0,46	9,37	100,00
2004	сумма, млн. руб.	18291,82	93,70	1908,20	20293,72
	удельный вес, %	90,14	0,46	9,40	100,00
2005	сумма, млн. руб.	17452,70	90,70	1840,10	19383,50
	удельный вес, %	90,04	0,47	9,49	100,00

прописывается, что для работы основных механизмов реализации программ необходимо на основе федеральных документов разработать и утвердить региональные программы развития сельского хозяйства.

Подводя итог необходимо отметить, что выполнение мероприятий федерального уровня управления зависит от того в какой степени они находят свое отражение в региональных плановых документах и поддерживаются предприятиями.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Жирнель, Е. В. Система стратегического планирования как фактор развития сельских территорий республики Карелия // Труды Института экономики КарНЦ РАН. – Выпуск 10. – Петрозаводск, 2005.
2. Кузнецова, О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – М.: Эдиториал УРСС, 2004. – 308 с.
3. Лексин, В.Н. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Статья 3. Региональные программы в новейшей реформационной ситуации // Российский экономический журнал, 2005. – №8. – С. 23-35.
4. Серебрякова, Л.А. Федеральные целевые программы как инструмент реализации аграрной политики // Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: Под ред. О.И. Кирикова. – Воронеж, 2006. – С. 85-106.
5. Ушачев, И. Роль и место сельского хозяйства в экономике России // АПК: экономика и управление. – 2005. – №5. – С. 24-32.
6. Федеральные целевые программы: www.fcp.vpk.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Title/
7. Штульберг, Б.М., Введенский В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. – М.: Гелиос АРВ, 2004. – 208 с.



А.И. Цыбульский
кандидат экономических наук, доцент
Северо-Кавказского государственного
технического университета,
г. Ставрополь

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКО-ИННОВАЦИОННЫХ РЕАКЦИЙ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье на основе оценки ситуации, складывающейся на рынке автотранспортных услуг, определяется стадия его развития. С учетом требований рынка производится формирование целевой предпринимательско-инновационной реакции автотранспортной организации (АТО), направленной на удовлетворение системы общественных потребностей. Реакция адаптируется применительно к подсистемам АТО в зависимости от силы изменения сигнала потребительского спроса.

While evaluating the situation taking place at the transportation services market, the stage of its development is determined. To meet the market requirements the formation of a target entrepreneurial-innovative reaction of a motor transport organisation (MTO) aimed at the satisfaction of social wants system requirements has been done. The reaction is adapted to the MTO subsystems depending on the force of a consumer's demand change.

Ключевые слова: предпринимательско-инновационная реакция; автотранспортная организация; си-

стема удовлетворения общественных потребностей; транспортно-логистические услуги.

Keywords: entrepreneurial-innovative reaction; the motor transport organisation; system of satisfaction of public requirements; transport-logistic services.

Управление хозяйственной деятельностью автотранспортной организации (АТО) в рыночных условиях сопряжено с быстрыми экономико-правовыми изменениями, конъюнктурными сдвигами, что создает высокую степень неопределенности окружающей среды и повышенной степени риска для предпринимательских организаций. Поэтому акцент управления должен смещаться от чисто оптимизации внутрипроизводственных функций к формированию наилучших коммуникаций автотранспортной производственной системы и внешнего окружения.

Складывающиеся условия объективно обуславливают следующее:

- возрастает объем общих задач управления, то есть увеличивается нагрузка на работников аппарата управления, ответственных за раз-

работку и реализацию предпринимательских стратегий;

- повышенная сложность возникающих вопросов не может быть решена на основе использования предшествующего опыта, что предъявляет повышенные требования к формированию инновационных подходов поиска оптимальных решений, а также определяет новые требования к уровню квалификации управленческого персонала;
- реализация предпринимательно-инновационных идей и разра-

боток сопряжена с высокими затратами на продвижение услуги к потребителям и при недооценке рыночной конъюнктуры может быть обречена на провал, что предопределяет высокую степень риска проектов.

Для оценки уровня неопределенности внешней среды АТО является целесообразным использование шкалы, разработанной американским ученым по менеджменту И. Ансофом (таблица 1).

Таблица 1 – Шкала оценки нестабильности внешней среды

Стадия нестабильности	Характеристика стадии	Шкала нестабильности, балл
Стабильность	События привычны Изменения происходят медленнее, чем реакция фирмы Будущее предсказуемо по аналогии с прошлым	1
Реакция на проблемы	Привычность событий: в пределах экстраполяции Изменения происходят медленнее, чем реакция организации или сравнимы с ней Будущее предсказуемо по аналогии с прошлым или путем экстраполяции	2
Предвидение	Привычность событий: в пределах экстраполяции опыта или аналогии с прошлым Темп изменения сравним с реакцией фирмы Предсказуемость будущего: путем экстраполяции предсказуемы серьезные проблемы и новые возможности	3
Исследование	Привычность событий: неожиданные, но имеющие аналоги с прошлым Изменения происходят быстрее, чем реакция фирмы Предсказуемость будущего: частично предсказуемо по слабым сигналам	4
Творчество	События неожиданные и совершенно новые Изменения происходят быстрее, чем реакция фирмы Предсказуемость будущего: частично предсказуемо по слабым сигналам или непредсказуемо	5

Проводя оценку внешней среды в настоящее время по представленной выше шкале, необходимо отметить, что экономическая ситуация для предпринимательских организаций автомобильного транспорта может быть категорирована как находящаяся на стадиях исследования и творчества. Следовательно, для решения возникающих сложных задач в условиях повышенной неопределенности необходимы предпринимательские реакции, позволяющие достигать положительного эффекта в любых ситуациях.

Получить требуемый эффект становится возможным при динамичном управлении предпринимательской реакцией. В ее основе лежит обоснование долгосрочного потенциала АТО, ориентирующегося на достижение прибыльности и конкурентоспособности организации. Гарантией успеха является систематическое использование инновационных идей и разработок в организации автотранспортного производства, внедрение прогрессивных технологий обслуживания клиента и модернизация автотранспортной услуги, что определяется содержанием инновационной реакции. Таким образом, формируя целевую предпринимательско-инновационную реакцию в ответ на происходящие изменения внешнего окружения, управленческое звено АТО образует адекватную систему удовлетворения общественных потребностей (СУОП), реализуя основной принцип рыночной экономики — ориентацию на потребителя. Конечной целью СУОП является постоянное обеспечение взаимодозначного соответствия комплекса услуг, предоставляемых АТО уровню требований реального и потенциального потребительского спроса.

СУОП в лице АТО, согласно теории управления, может быть укрупненно представлена в виде совокупности трех подсистем: управляющей, производственной и подсистемы транспортных услуг. Управляющая подсистема, с позиции выработки предпринимательско-инновационных реакций, должна восприниматься как континуум специалистов высшего управленческого звена, обладающих системой современных знаний и интуиции, которые позволят своевременно принимать управленческие решения в ответ на происходящие колебания потребительского спроса. Производственная подсистема включает совокупность технических средств основного и обеспечивающего производства, определяющих уровень качества предоставляемых автотранспортных услуг, а также используемые технологии для организации ремонтного хозяйства и перевозочного процесса. Подсистема транспортных услуг определяет наименование, содержание и ассортимент предлагаемых и реализуемых на рынке транспортных и сопряженных с ними логистических услуг.

Предпринимательско-инновационные реакции СУОП должны формироваться на основе изучения фактических жизненных циклов спроса на транспортно-логистические услуги, что позволяет в дальнейшем принимать своевременные решения о переходе подсистем в новое состояние. Основаниями для перехода могут быть замедление темпов роста спроса (слабый сигнал) и затухание спроса (сильный сигнал), свидетельствующие о возникновении новых потребностей. Характеристики реакций при различных вариантах состояния спроса представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Предпринимательно-инновационные реакции СУОП (АТО) на изменение спроса

Условия удовлетворения спроса	Состояние спроса	Динамика развития подсистем		
		Управляющая	Производственная	Услуг
Возможно в пределах действующей технологии	1. Слабые сигналы об изменении спроса	+ 2	+ 1	0
	2. Затухание спроса	+ 1	0	-1
Требуется усовершенствование технологии обслуживания клиентуры	3. Прогнозирование изменений спроса	+ 2	+ 1	0
	4. Слабые сигналы об изменении спроса	+ 1	0	-1
	5. Затухание спроса	0	-1	-2
Требуется переход к принципиально новой технологии	6. Предвидение новых потребностей	+ 3	+ 2	+ 1

При ориентации на слабые сигналы (своевременная реакция), что является объективной необходимостью для управляющей подсистемы в условиях агрессивной конкурентной среды, принимается решение о переводе производственной системы на расширение ассортимента реализуемых услуг в пределах действующей технологии, то есть не требует перехода к новой технологии (таблица 2, строка 1). Изменение производственной системы должно опережать изменение потребностей на один этап управления, в период которого осуществляется техническая подготовка производства транспортно-логистических услуг.

Если решение о переходе к расширению ассортимента при той же технологии принимается по сигналу о затухании спроса на реализуемые услуги, то переход будет осуществляться с отставанием от изменения

потребностей на один этап управления (запоздавая реакция) (таблица 2, строка 2). При такой стратегии предприятие рискует потерей рынка или снижением доли сбыта на рынке. Степень риска зависит от гибкости производственной системы.

Если для удовлетворения потребностей требуется усовершенствование форм обслуживания клиентуры (использование прогрессивных форм организации труда водителей, работы подвижного состава, координации участников системы доставки), то для своевременного удовлетворения потребностей подсистема управления должна действовать с опережением потребностей на два этапа управления (предупредительная реакция), а производственная система — с опережением на один этап управления. Для принятия решения о своевременном переходе на прогрессивные инновационные технологии требует-

са прогнозирование потребностей на основе более широкой информации, чем динамика спроса. Риск усиливается возможной ошибкой прогноза потребностей (таблица 2, строка 3). Принятие решения по слабому сигналу изменения спроса в случае перехода к прогрессивным формам обслуживания приводит к отставанию подсистемы реализации услуг от потребностей на один этап управления, а принятие решения по затуханию спроса — к отставанию на два этапа управления (таблица 2, строки 4, 5). В последнем случае предприятие рискует потерей места на рынке.

В случае, когда спектр реализуемых СУОП (АТО) транспортно-логистических услуг перестает удовлетворять потребности в силу их изменения и затухает спрос по жизненному циклу спроса, требуется осуществить переход к разработке принципиально нового вида транспортно-логистических услуг (таблица 2, строка 6). Данная ситуация может быть обусловлена высоким уровнем конкуренции на рынке, а также невостребованностью оказываемых АТО услуг. В этом случае требуется создание принципиально новых транспортно-логистических услуг, связанных со спецификой перевозимых грузов или сферой деятельности. Формирование нового вида услуг, соответственно, должно опираться на новой технологии. Так как спрос на новый вид услуги на стадии ее выведения на рынок может расти медленно, целесообразно управляющей системе разработать комплекс маркетинговых мероприятий, направленных на формирование потребительского спроса. Решающую роль в реализации данной стратегии играет управляющая подсистема, которая должна обладать высокой интуицией для своевременного распознавания грядущих изменений потребительских предпочтений. Управленческое решение о создании новой технологии по новой

услуге должно быть принято с опережением затухания спроса на старую услугу на три этапа управления, технико-техническую подготовку производства осуществить с опережением на два этапа, а предложение новой услуги — с опережением на один этап управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Н. Ю. Круглова, *Инновационный менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., доп.* — М.: РДЛ, 2003.
2. Абалонин, С. М. *Конкурентоспособность транспортных услуг: Учебное пособие.* — М.: Академия, 2005.
3. Арсеньев, Ю. Н. *Принятие решений. Интегрированные интеллектуальные системы. Учебное пособие.* — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
4. Бычков, В. П. *Предпринимательская деятельность на автомобильном транспорте. Учебник.* — СПб.: Питер, 2007.
5. Громов, Н. Н. *Менеджмент на транспорте. Учебное пособие.* — М.: Академия, 2006.
6. Круглова, Н. Ю. *Инновационный менеджмент. Учебное пособие.* — М.: РДЛ, 2003.
7. Крылов, Э. И., *Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. Учебное пособие.* — М.: Финансы и статистика, 2003.
8. Медынский, В. Г. *Реинжиниринг инновационного предпринимательства. Учебное пособие.* — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
9. Оголева, Л. Н. *Инновационный менеджмент. Учебное пособие.* — М.: ИНФРА-М, 2005.
10. Устинов, В. А. *Управление инновационной деятельностью в процессе создания новой техники и технологии. Учебник.* — М.: Интерсинтез, 2002.
11. Тэпман, Л. Н. *Риски в экономике. Учебное пособие.* — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.



*О.В. Бережная
аспирант
Северо-Кавказского технического университета,
г. Ставрополь*

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены основные тенденции развития транспортной отрасли в течение 2000-2006 гг., проведен анализ экономического состояния транспорта в РФ и, в частности, в ЮФО.

In article the basic tendencies of the development of transport branch within 2000-2006 are considered, the analysis of an economic condition of transport in the Russian Federation is presented.

Ключевые слова: транспорт, анализ развития отрасли.

Keywords: transport, analysis of the development of branch.

Несмотря на ряд негативных тенденций на иностранных и отечественных финансовых рынках, экономика России в настоящее время достигла значительных успехов. В связи с включением в процесс глобализации и интеграции все новых сфер экономики, становится необходимым развитие производственной и социальной инфраструктур, в частности, транспортной отрасли.

Динамика основных параметров транспорта в значительной

степени зависит от темпов развития экономики в целом. Анализируя социально-экономическое развитие России по макроэкономическому показателю валовой внутренний продукт (ВВП), следует отметить устойчивую тенденцию роста и изменения этого показателя в период 2000-2006 годы. Темп прироста за анализируемый период составил более 200%, а в течение периода средний темп прироста – 24,17%. Динамика агрегированного индекса производства по видам экономической деятельности неустойчива, однако средний темп прироста составил 5,65%.

Следует отметить значительный прирост оборота розничной торговли – в 3,7 раза, что в абсолютном выражении в 2006 году составило 8690 млрд. руб. Кроме этого, наблюдался значительный прирост величины сальдированного финансового результата (в 3,2 раза), при этом, если в течение 2000-2002 отмечалось некоторое снижение этого параметра, то в период с 2003 по 2006 годы произошел значительный рост финансовых результатов. Доля транспорта в последнем показателе нестабиль-

на: в течение шести лет она колебалась в пределах от 4,9 до 9,4%, а в 2006 году составила 3,8%, при этом сохранялся устойчивый абсолютный прирост прибыли транспортных организаций.

В целом для транспортной отрасли характерна достаточно стабильная динамика: незначительное снижение численности работников (с 3,5 млн. чел. в 2000 году до 3,1 млн. чел. в 2006 году), рост стоимости основных фондов (увеличилась почти в 3 раза за шесть лет), прирост инвестиций в основной капитал (увеличились в 3,5 раза по сравнению с 2000 годом), увеличение объема транспортных услуг населению в 3,6 раза. Несмотря на это, удельный вес отрасли в экономике РФ по ряду показателей снизился, что объясняется недостаточно высокими темпами роста по сравнению с иными отраслями.

Удельный вес предприятий

транспорта по РФ составляет 3,8%, такой же уровень характерен и для большинства регионов, исключая те, экономика которых тесно взаимосвязана с внешнеторговым оборотом (Северо-Западный федеральный округ – 4,4% и Дальневосточный федеральный округ – 7,1%).

Одной из основных проблем транспортных предприятий является значительная величина износа основных фондов: в 2006 году он составил 28,9% (против 21,2% в 2004), при этом по ряду видов транспорта износ составил более 50% (внутренний водный транспорт, автомобильный грузовой транспорт, морской транспорт, воздушный транспорт), а доля инвестиций в основные фонды транспортной отрасли. Более 40% инвестиций приходится на транспортирование по трубопроводам, что связано с ди-

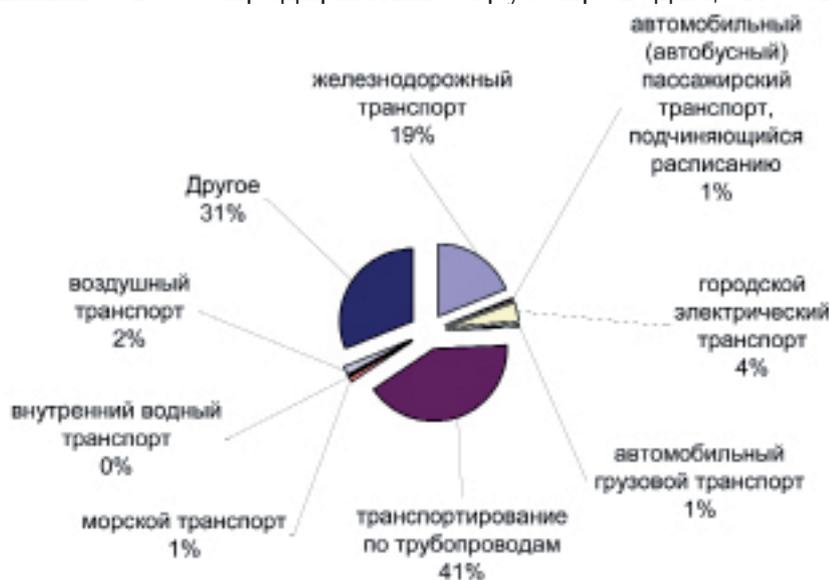


Рис. 1 – Структура инвестиций в транспорт по видам деятельности (млрд, руб.)

намичным развитием нефтегазовой отрасли (рис. 1).

В целом по стране в 2006 году доля инвестиций в транспортную от-

расль составила 18%, значительно превышают этот показатель данные по Северо-Западному (34,6%) и Дальневосточному (26,2%) феде-

ральным округам.

Денежные средства, направляемые на инвестиционную деятельность самими предприятиями транспорта, лишь на 54,15% (2006 г.) использовались для приобретения основных средств.

Для ряда видов транспорта характерно увеличение подвижного состава (в частности, для железнодорожного и автомобильного транспорта). Однако при этом постоянно ухудшается возрастная структура транспорта. Так, если в 2000 году 22% грузовых автомобилей находились в эксплуатации более 13 лет, то в 2006 году их доля возросла до 46%.

Значительное влияние на рост подвижного состава оказывает увеличение числа собственных легковых автомобилей. Если по РФ средний прирост за семь лет составил 5%, то по ЮФО этот показатель равен 4,7%.

Большей части видов транспорта (исключая трубопроводный) присуще снижение численность

работников (на 1,7% за последние три года), при одновременном среднегодовом темпе прироста заработной платы 20,5% (что значительно превышает официальные данные об индексе потребительских цен).

Сальдированный финансовый результат по всем видам транспорта за три года (2004-2006 гг) вырос на 65,8% (средний темп прироста – 28,8%). Более половины прибыли приходится на трубопроводный транспорт. убыточным остается внутренний водный транспорт и пассажирский транспорт, подчиняющийся расписанию. Однако в целом по отрасли доля убыточных предприятий снизилась с 46,3% до 39,9%.

Рост финансовых результатов обуславливает увеличение рентабельности транспортных услуг (10,5% и 8,8% в 2004 и 2006 гг соответственно) и активов предприятий (4,3% и 4,0% соответственно). Наибольший уровень рентабельности характерен для тех видов

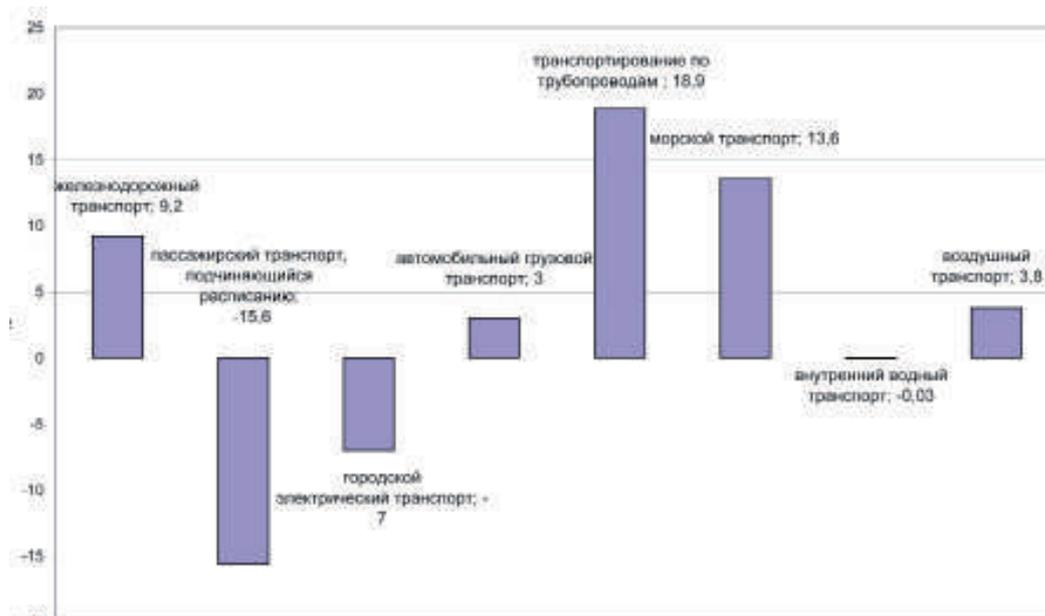


Рисунок 2 – Рентабельность реализованных услуг организациями транспорта по видам деятельности

транспорта, которые в большей степени связаны с международными перевозками (трубопроводный и морской транспорт) (рис. 2).

Для организаций транспорта характерен высокий уровень автономии (77,2% на 2006 г.). Исключением является автомобильный грузовой транспорт (35,8%), причиной чего служит низкий уровень влияния и поддержки государства для данного вида транспорта – только 5,1% предприятий находится в государственной собственности.

В структуре оборотных активов транспортной отрасли пятую часть занимают запасы, из них наибольшая доля приходится на сырье и материалы. Для большинства видов транспорта характерен небольшой удельный вес денежных средств (9,2% на 2006 г.), исключение составляет городской электрический транспорт (34,9%) в силу специфики своей деятельности.

Значительный удельный вес в оборотных средствах занимает дебиторская задолженность, 12% из которой в 2006 году составила просроченная. Аналогичная ситуация присуща и кредиторской задолженности: 10% просроченной на 2006г.

Для Южного федерального округа (ЮФО) характерны неравномерные результаты деятельности предприятий транспорта: если в крупных и достаточно развитых регионах (Краснодарский край, Ростовская область, Волгоградская область и др.) организации отрасли вдеут прибыльную деятельность, то в большинстве северокавказских республик им, как и организациям иных отраслей, присущ убыток.

Таким образом, финансово-экономическое состояние отрасли характеризуется рядом проблем: высокий уровень износа основных фондов, низкий уровень организации расчетов и т.д.

Следует отметить, что в последние годы происходил незначительный, но стабильный рост протяженности путей сообщения, в частности, автомобильных дорог и магистральных трубопроводов.

Для железнодорожного сообщения общего пользования характерно снижение протяженности путей. Незначительный прирост (0,15%) наблюдается только в Северо-Западном федеральном округе. Густота железнодорожных путей в течение нескольких лет держится на одном уровне: 50 км путей/ 10 000км². В региональном разрезе лидером и по длине путей сообщения, и по их густоте является Центральный федеральный округ (рис. 3).

В ЮФО, занимающим всего 10% от общей длины железнодорожных путей, распределение железных дорог не равномерно (рис. 4): наибольшая часть путей сообщения приходится на развитые экономические регионы (Краснодарский край, Ростовская область и т.п.), тогда как на республики приходится от 0 до 6%.

Аналогичная ситуация характерна и для автомобильного транспорта (рис. 5 и 6).

По протяженности автомобильных дорог Южный федеральный округ занимает всего 13% от общероссийской величины, однако, благодаря своей незначительной территории (по сравнению с Сибирским или Дальневосточ-



Рисунок 3 – Характеристика железнодорожных путей общего пользования по субъектам РФ

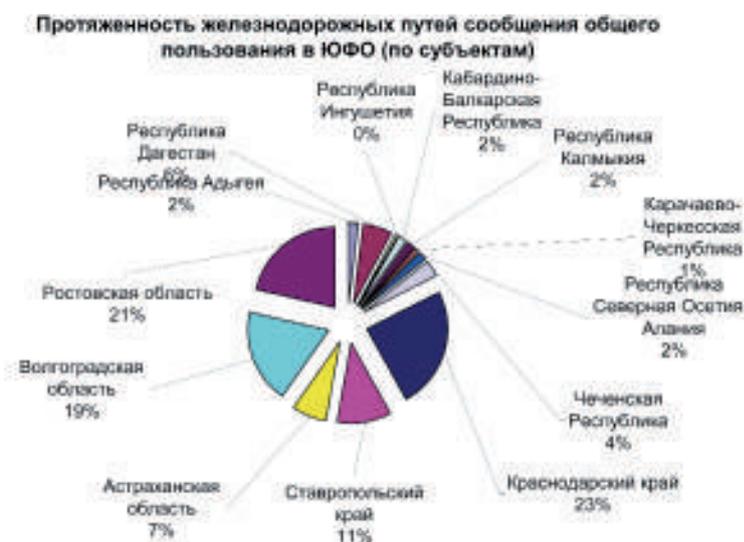


Рисунок 4 – Протяженность железнодорожных путей сообщения общего пользования в ЮФО (по субъектам)



Рисунок 5 – Характеристика автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием по субъектам РФ

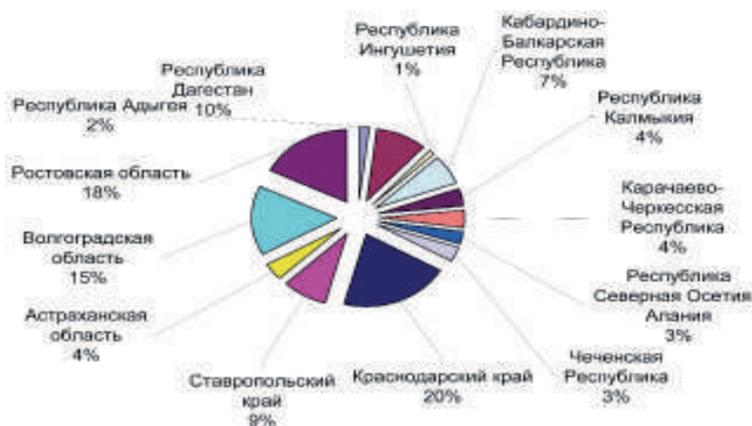


Рисунок 6 – Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования по субъектам ЮФО

ным округами) находится на втором месте по густоте распределения дорог лидирующее положение в ЮФО по данному параметру занимают все те же наиболее развитые субъекты.

Положительная динамика путей сообщения и подвижного состава, а также рост экономики в целом привели к росту грузооборота.

За семь лет грузооборот автомобильного транспорта общего пользования возрос почти в 2 раза, а средний темп прироста составил 10%. На железнодорожном транспорте средний темп прироста составил 6%.

Таким образом, несмотря на

ряд негативных тенденций как в экономике в целом, так и в транспортной отрасли, анализируемый сектор в настоящее время характеризуется незначительным и устойчивым ростом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Транспорт в России: Стат.сб.* – М., 2007. – 198 с.
2. *Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Росстат.* – М., 2007. – 991 с.
3. *Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.* – 4-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2000. – 688 с.



*А.И. Косарев, Ванг Бо
Киевский национальный авиационный университет,
Украина, г. Киев*

МЕХАНИЗМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ АВИАТОПЛИВА В АВИАКОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ НЕПРЕДСКАЗУЕМОГО РОСТА ЦЕН

В статье рассмотрены особенности организационно-экономического механизма снижения стоимости авиатоплива в России и Украине.

In the article the features of the organizational-economic mechanism of depreciation of an aviation fuel in Russia and Ukraine are considered.

Ключевые слова: макроуровень, конкурентная среда, метод, планирование, математическая модель, эшелон.

Keywords: the macrolevel, the competitive environment, method, planning, mathematical model, echelon.

Постановка проблемы. Анализ статистических данных ведущих авиакомпаний России и Украины свидетельствует о том, что в настоящее время доходы от бурного роста объемов перевозок поглощаются еще более стремительным возрастанием расходов. Особо негативное влияние на формирование кризисной ситуации в гражданской оказывает рост топливной составляющей в структуре общих затрат авиационных компа-

ний. При огромных затратах на топливо и неизменных ценах на билеты авиакомпании терпят убытки, снижается их платежеспособность. Избежать этого можно путем повышения тарифов, но это неизбежно приведет к снижению пассажиропотока. Помимо этого деятельность авиакомпаний подвержена высоким рискам из-за нестабильности цен на авиационное топливо. Рост расходов на топливо связан не только с возрастанием мировых цен на него, ценовых скачков, но и значительным несовершенством ныне существующей системы обеспечения аэропортов авиационным топливом.

Ключевым звеном системы авиатопливного обеспечения является топливо-заправочный комплекс — ТЗК. Именно ТЗК стали ее основным проблемным болевым узлом. Во всем мире ТЗК — это сервисная служба, обеспечивающая технологический цикл: хранение авиатоплива, его подготовку к заправке и осуществление заправки «в крыло». Эти услуги и являются источником прибыли. В России ТЗК, пользуясь своим монопольным положением, заняты получением прибыли за

счет перепродажи (читай – спекуляции) авиационного топлива. Есть только считанные случаи в стране, когда крупным операторам рынка авиатоплива предоставляются карточки хранения, то есть «доступ к крылу». В подавляющем большинстве случаев операторы вынуждены продавать керосин ТЗК. При свободе ценообразования и затруднении свободного доступа на рынок конкурентов, ТЗК превратились, по сути, в локальных монополистов на рынке розничной продажи топлива.

Авиаперевозчики при отсутствии альтернативы вынуждены покупать топливо по тем ценам, которые им диктует ТЗК. А определение цены заправки «в крыло», так называемая «цена ЦРТ», зависит только от воли руководства ТЗК (ЦРТ – центр регистрации тарифов). Например, в Астрахани цена на авиакеросин достигла 940 долларов за тонну, что является, пожалуй, одним из самых высоких показателей в мире! Подобная система очень часто приводит к необоснованному завышению цен на авиакеросин для авиакомпаний, что тормозит их развитие, негативно отражается на ценах на авиабилеты и нередко приводит авиакомпании к банкротству.

Авиакомпании заранее не имеют возможности спрогнозировать изменения цен на авиатопливо на долгосрочную перспективу и адекватно строить свою тарифную политику, поскольку реализация авиабилетов проводится заранее и не учитывает новую цену авиатоплива. К тому же закупка авиатоплива должна проводиться заранее, чтобы обеспечить регулярное выполнение авиарейсов. Определение потребности и необходимых объе-

мов закупки авиатоплива для авиакомпании становится актуальной проблемой, поскольку для закупки и оплаты авиатоплива необходимо собрать финансовые средства, своевременно пересмотреть тарифную политику и цены на авиабилеты.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы авиатопливного обеспечения в России и в Украине рассматривались органами государственного управления в связи с ростом цен на авиатопливо для авиакомпаний. [3,4] В статье Поповой С. «Правила честной конкуренции» рассмотрены подходы решения проблемы обеспечения авиатопливом авиакомпаний, позиция ИАТА в отношении требований к созданию конкурентной среды на рынке авиатопливного обеспечения аэропортов путем создания открытого рынка [1, с.13-16]. Направления решения указанной проблемы рассматривались на международных и региональных конференциях, в выступлениях руководителей гражданской авиации России и Украины [2,3].

Нерешенная часть общей проблемы. В рассмотренных работах комплексно проблема определения потребного объема авиатоплива для авиакомпании на планируемый период по аэропортам и маршрутам полетов не рассматривалась, что приводило к рассогласованности финансового обеспечения процесса закупки и оплаты стоимости авиатоплива и процесса изменения тарифов на авиабилеты. Несогласованность этих двух процессов в пространстве и времени дополнительно усложняет авиатопливное обеспечение авиакомпании.

Постановка задачи. Для условий динамического изменения цен на

нефтепродукты на мировом рынке рассмотреть особенности определения потребности авиакомпании в авиатопливе на планируемый период и обосновать выбор стратегии закупки авиатоплива с учетом возможностей финансового обеспечения процесса закупки и оплаты.

Изложение основного материала. Рассмотрим особенности организационно-экономического механизма снижения стоимости авиатоплива в России и Украине. Существующая система авиатопливного обеспечения авиакомпаний в условиях непредсказуемого роста цен на нефть и авиационное топливо — это реальная угроза стабильности функционирования авиатранспортной отрасли. Поэтому необходима ее модернизация. Главным препятствием на пути модернизации стоят организационные и коммерческие принципы функционирования существующей модели авиатопливного обеспечения. Ее эффективное решение возможно только в рамках единого комплексного программного подхода при консолидации усилий государства и частного предпринимательства, как в организационно-технологическом аспекте, так и с точки зрения привлечения капиталовложений. К числу общих принципиальных проблем авиатопливного обеспечения гражданской авиации относятся:

- низкая степень развития свободной конкуренции на оптовом и розничном рынке авиаГСМ;
- нерешенность вопросов собственности;
- организационно-технологическая отсталость системы. Между этими проблемами существует непосредственная и тесная причинно-следственная связь, в контексте

которой и следует рассматривать пути их решения.

Создание конкурентной среды на рынке оптовой и розничной продажи авиатоплива — оптимальный путь модернизации системы авиатопливного обеспечения и стабилизации цен на авиаГСМ. Единственный способ избежать проявления монополизма ТЗК на данном рынке — это поставить ТЗК в условия, когда он не будет иметь возможности отказать в предоставлении карточки хранения квалифицированным операторам рынка авиатоплива или авиакомпаниям. Добиться этого можно путем введения соответствующей нормы в правила сертификации ТЗК или принятия общего закона о защите конкуренции в организациях, являющихся локальными монополистами. Как показывает мировой опыт, подобный подход позволит переориентировать ТЗК с погони за спекулятивными доходами от перепродаж авиатоплива, к получению доходов за счет предоставления услуг хранения и заправки. Это приведет к появлению объективно обоснованных конкурентных цен для авиакомпаний и переориентирует интересы руководства ТЗК не только на поддержание производственной базы в надлежащем состоянии, но и ее технологическое совершенствование.

Решение проблемы объективного и прозрачного ценообразования на нефть и нефтепродукты является принципиально важным условием успешности развития экономики, в том числе, и авиатранспортной отрасли. В этом смысле, альтернативы бирже нефти и нефтепродуктов, как самому демократическому рыночному инструменту объективного и прозрачного ценообразования

и получения ценовых ориентиров на нефтепродукты, не существует. В настоящее время в мире ведется работа над созданием биржевого рынка нефтепродуктов. Таким образом, переход от «полурыночных» условий в системе авиатопливного обеспечения гражданской авиации к цивилизованному рынку через развитие свободной конкуренции, является принципиальным условием дальнейшего прогресса, как самой системы, так и всей авиаотрасли.

При этом все участники авиатранспортного бизнеса получают очевидные выгоды. Авиационный бизнес в мире является той экономической сферой, которая может успешно развиваться только при тесном взаимодействии государства и частного предпринимательства. В последнее время государство делает все более определенные шаги по развитию различных форм государственно-частного партнерства (ГЧП). Государство должно обеспечить такие правила игры, при которых владельцы основных производственных фондов будут иметь твердые гарантии собственности. В рамках государственно-частного партнерства, концессия, является самым эффективным механизмом. Государство оставляет за собой стратегические вопросы ценообразования, тарифной политики, качества обслуживания пользователей, безопасности, а бизнесу передает конкретные текущие хозяйственные проблемы: управление объектом, инвестирование. Бизнес же в соответствии со своими критериями эффективности (как правило, это прибыль, сиюминутная или будущая) строит политику хозяйствования: процесс закупок, строительства, поиска инвесторов, мар-

кетинг, а государство контролирует и регулирует его деятельность. Выгода обеих сторон очевидна: в течение срока концессионного соглашения собственник, государство, привлекает инвестиции в модернизацию своих фондов, получает за свое имущество определенную плату (или ренту), а концессионер — доходы от его эксплуатации.

Внедрении модели сетевого топливного обеспечения авиаперевозчиков, как наиболее перспективном пути совершенствования системы авиатопливного обеспечения гражданской авиации является наиболее перспективным и экономичным. В настоящее время товарная емкость рынка в России оценивается примерно в 5 млн. тонн авиационного керосина в год. После периода непредсказуемости рынка, ценовых скачков, связанных с наличием неоправданно большого числа мелких посредников определилась тенденция к его стабилизации. На первый план вышла надежность, обеспечить которую могут только крупные бизнес-структуры. Поэтому сейчас на оптовом рынке примерно 70% объемов реализуют «Лукойл-аэро» и Торговый дом «Топливное Обеспечение Аэропортов» (ТД ТОАП). Наличие на рынке таких крупных специализированных операторов объективно обусловлено многими обстоятельствами, и именно они способны взять на себя определяющую роль и основную организационно-финансовую нагрузку по модернизации системы топливного обеспечения гражданской авиации Российской Федерации, путем внедрения сетевой модели. Это подтверждает и мировой опыт. В настоящее время на уровне таких стандартов услуги по то-

пливному обеспечению авиации в мире оказываются всего несколькими крупными сетевыми компаниями (World Fuel Services, Air BP, Shell Aviation и др.).

Сетевая модель в наибольшей степени соответствует мировым стандартам и российским социально-экономическим реалиям. Ее можно было бы реализовать путем создания сети ТЗК (на базе механизмов концессии, долгосрочной аренды, собственности), объединенных общей ценовой и инвестиционной политикой, реализуемой из единого Центра. Роль управляющего Центра можно было бы возложить на крупного специализированного оператора рынка авиационного топлива. Он будет исполнять организационно-управленческую и иные функции необходимые для эффективного обеспечения авиационным топливом авиакомпаний и сети аэропортов Российской Федерации.

Сетевая модель позволит:

- создать конкурентную среду в каждой точке розничной продажи авиатоплива, что позволит стабилизировать цены на него;
- обеспечить топливом крупных отечественных авиаперевозчиков;
- снизить затраты авиакомпаний на топливо;
- привлечь инвестиции в перспективное развитие производственно-технологической инфраструктуры ТЗК;
- привести все ТЗК к единым стандартам, отвечающим мировым требованиям;
- существенно повысить безопасность полетов и общую безопасность в условиях нарастания террористических угроз. Таким образом новая модернизированная

система сетевого топливного обеспечения гражданской авиации позволит обеспечить унификацию корпоративного стиля и выход авиатранспортной отрасли на уровень мировых стандартов топливного обслуживания аэропортов и авиационных компаний, значительно снизить стоимость авиатоплива для авиакомпаний. Этому будет способствовать электронный рынок торговли который создали более двадцати авиакомпаний и шести нефтедобывающих фирм со всего мира. Они объединили новый электронный B2B-рынок JET-A.com, который был создан специально для проведения сделок по закупке керосина с целью сокращения издержек традиционной торговли. JET-A.com, который базируется в Чикаго, будет открыт для участия всех компаний, выступающих в качестве продавцов, покупателей или посредников в авиационной промышленности. Компании-создатели планируют сократить с его помощью все виды издержек, связанных с закупками, и сэкономить до 100 млн. долл. в год. К тому же с 1 января 2008 года окончательно отменяется единый налог на временный доход (ЕНВД) для продажи товаров через Интернет, телемагазины, иные способы посылочной торговли, по образцам и каталогам. Половина из 50 ведущих мировых авиакомпаний выбрала решения Amadeus по электронной коммерции Авиакомпания Air France и KLM, одни из крупнейших авиаперевозчиков в Европе, объявили о повышении топливных сборов из-за роста цен на нефть на мировых рынках. Одной из важнейших проблем, связанных с функционированием гражданской авиации, яв-

ляется повышение эффективности использования авиационного топлива.

Методы планирования занимают важное место при решении проблемы повышения эффективности использования авиатоплива. Определение потребного объема авиатоплива на рейс основано на моделировании процессов использования авиационного топлива путем применения аппарата случайных процессов[5]. Основной целью использования аппарата математического моделирования является представление в систематизированном виде всех этапов, связанных с выполнением полета воздушного судна для детального анализа и оценки количества потребляемого авиационного топлива в условиях случайных воздействий. Для реализации поставленной цели рассмотрим основные виды математических моделей. Первой из них является математическая модель осуществления взлета, которую обозначим через ММ1. В данной модели должны быть учтены все те возможности, которые связаны с осуществлением первого этапа полета. К этим возможностям относятся: запуск авиадвигателей, руление, собственно взлет до достижения безопасной скорости взлета, набор высоты круга. Характерной особенностью ММ1 является то, что с ее помощью моделируются все первоначальные этапы полета, которые в процессе его выполнения больше не повторяются. Вторая представляет собой математическую модель набора высоты эшелона. Эту модель обозначим через ММ2. В этом случае моделируются те этапы полета, которые связаны с осуществлением манёвров в

зоне аэродрома и набором высоты заданного эшелона. Необходимость выделения данной модели объясняется тем, что, во-первых, режимы полета воздушного судна (ВС) на указанных этапах не совпадают с режимами, которые моделируются в ММ1. Во-вторых, данные этапы полета могут повторяться, т.е. реализация данной модели может, осуществлена в процессе реализации данного полета неоднократно. Это положение будет проиллюстрировано в дальнейшем.

Третьей является модель набора высоты от i -го до j -го эшелона, которых выполняется горизонтальный полет ВС. Данную модель обозначим через ММ3(i, j). В дальнейшем количество эшелонов, на которых могут выполняться полеты данным типом ВС по предположению равно N . В этом случае первоначальный набор высоты до горизонтального полета на j -м эшелоне будет моделироваться с помощью математической модели ММ3(1, j), совпадающей с моделью ММ2. Необходимость пользования данной модели в общем виде объясняется тем, что в процессе выполнения полета, наряду с первоначальным набором высоты возможны такие варианты, когда осуществляется переход с одного эшелона на другой. Четвертой является математическая модель осуществления полета 1-м участке r -го эшелона. Эта модель в дальнейшем будет обозначаться через ММ4(r). Она включает в себя те условия, которые связаны с полетом по эшелону, а также возможности полета ВС вне эшелона с целью обхода зон опасных метеоявлений. Необходимость дифференциации эшелонов полета по участкам объясняется особенностями выполнения полетов,

в процессе которых вход в эшелон и выход из него осуществляется только в определенных участках, контролируемых службой управления воздушным движением.

Пятой является математическая модель снижения с 1-го эшелона j -й. Данную модель обозначим через $MM5(i, j)$. По своему смысловому значению эта модель соответствует $MM3(i, j)$.

Шестой является математическая модель осуществления маневров ВС в зоне аэродрома в ожидании посадки. Эту модель обозначим через $MM6$. В этом случае моделируются те этапы полета, которые связаны со снижением до высоты круга с нижнего эшелона, полет на высоте круга, набор высоты зоны ожидания и полет по ней.

Седьмой является математическая модель полета ВС с высоты круга по глиссаде до высоты принятия решений. Данную модель обозначим через $MM7$.

Следующей является математическая модель осуществления посадки и руления на стоянку. Эту модель обозначим через $MM8$.

Последней из рассмотренного комплекса моделей является та, с помощью которой моделируется набор высоты с высоты принятия решений до высоты круга. Эту модель обозначим через $MM9$. Необходимость использования данной модели объясняется тем, что процесс ухода на второй круг не может быть представлен с помощью $MM1$.

Реализация указанной системы моделей дает возможность комплексного анализа всех этапов выполнения полета. Это позволяет рассмотреть процесс использования авиационного топлива с учетом всех возможных факторов, про-

являющихся на отдельных этапах полета ВС. Основной задачей, решаемой в последующем является получение математических оценок для времени реализации каждого этапа полета и, следовательно, количества расходуемого авиационного топлива.

Разработанный комплексный подход к оценке эффективности и планированию использования авиационного топлива позволяет: исследовать процессы использования авиационного топлива на микроуровне (на уровне отдельных рейсов) и на макроуровне (на уровне авиационного предприятия) с учетом всего комплекса воздействующих факторов, в том числе и случайных; исследовать эффективность использования авиатоплива на микроуровне и на макроуровне; сформировать систему плановых воздействий на основании оценки всех составляющих эффективности использования авиационного топлива.

Предложенный подход к реализации планирования использования авиатоплива на базе опорного представления дает возможность не только оценить математические ожидания пассажирооборота, тонно-километража и приведенной выручки, но и получить допустимые интервалы при отклонении указанных показателей от их средних значений. Разработанные положения по реализации целевого представления в планировании процессов использования авиационного топлива основаны на формировании состояния «успех» и установлении приоритетности внедрения мероприятий.

Разработанные экономико-математические модели оценки величины потребляемого топлива с

учетом специфических особенностей выполнения рейса дают возможность определить предельные возможности по использованию топлива на отдельных направлениях, а также идентифицировать состояние «успех».

ЛИТЕРАТУРА:

1. Попова С. Правила честной конкуренции // Гражданская авиация. 2007. — № 2. — С. 13-16.

2. Островский Е. Перспективы модернизации авиатопливного обеспечения: конкуренция, концессия, сетевое обслуживание: <http://www.tdtoap.ru/tdtoap/pressroom/news/index.php?news=1965&PHPSESSID=a>

[Zeeda8fb83e13a395c2c6a845b73156](http://www.aviafond.ru/article.php?time=20070628172009).

3. Колесниченко Ю.М. Почему керосин или проблемы дегмонолизации топливозаправочных услуг в ГА. — интернет-сайт «AVIA.RU». — 28 июня 2007 г.

4. Петровская С.В. Комплексное планирование использования авиатоплива авиакомпаниями: Автореф. дисс... канд. экон. наук. — 1993. — 24 с.

5. <http://www.aviafond.ru/article.php?time=20070628172009>: Создан рынок по закупке авиатоплива. Новости e-коммерции, номер 4 (53) от 02.02.2001; Новости e-комерции, номер 48-49 от 11.01.2008.



*Н. П. Иванов
доктор экономических наук, профессор
Института Дружбы народов Кавказа,
зам. министра экономического развития и торговли
Ставропольского края*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЮФО: УСЛОВИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ, ПРИОРИТЕТЫ, ТЕХНОЛОГИИ

Недавно в известном российском научном издательстве «Наука» вышла, на наш взгляд, уникальная по логике и содержанию, долгожданная для всех ученых Юга России книга - коллективная монография «Модернизация экономики Юга России: проблемы, приоритеты, проекты» под редакцией известного ученого-регионалиста, доктора экономических наук, профессора, заслуженного деятеля науки РФ, ректора Волгоградского государственного университета Олега Васильевича Иншакова. Эта книга явилась очередным доказательством того, что в Волгограде сформировалась солидная научная школа региональных исследований, которая интегративно взаимодействует с другими известными научными школами Юга России, например, с ростовской, имеющей солидные традиции.

Эта коллективная монография, которую на самом деле можно считать событием в научной жизни Юга России, являет собой масштабное, системное видение и осмысление современных тенденций в социальной и экономической жизни субъектов Южного федерального

округа, анализ хронических проблем застойного характера, а также отражает поиск путей модернизации социоприродохозяйственного комплекса Юга России на основе актуального инструментария.

В частности, авторами монографии подчеркивается, что процессы стратегической модернизации экономики регионов России во многом определяются конфигурацией пересечения закономерностей глобального, национального и регионального уровней и разворачиваются в сложной логике современной экономической политики. Современные реалии требуют изменения логики анализа, системы управления процессами регионального развития, типа стратегических программ социально-экономической эволюции регионов. Директивное достижение цели уступает место этапному компаративному анализу соотношения и соизмерения ресурсов. Приоритет проектного подхода замещается программированием, ориентирующимся на непрерывность возможного изменения регионального хозяйства на ближайших и последующих горизонтах.

Макрорегион, отмечают авторы, следует рассматривать как но-

вую совокупность условий и ресурсов объединенных регионов или их хозяйственных субъектов, а это априори предполагает выявление соответствия их пропорций обеспечению устойчивого развития в перспективе. Однако сегодня нельзя не учитывать, что в условиях глобальной конкуренции региональных капиталов выигрывают не столько регионы-производители товаров, сколько управляющие их потоками, привлекающие инвестиции и права, технологии и наиболее квалифицированные кадры. Поэтому целью развития макрорегионального экономического пространства становится увеличение капитализации не только каждого региона, но и всей группы в целом или рост ресурсов и факторов, находящихся на их территории и вовлекаемых в рост производства и участия в системе глобальных товарных обменов.

Крупные макрорегионы надо оценивать как потенциальные порталы глобального экономического движения, соединяющие страну с мировым целым. Через пограничные макрорегионы строится каркас присоединения национального хозяйства в глобальное, который составляют международные транспортные коридоры (далее - МТК). И только стратегически выверенное, рациональное построение этого каркаса с позиции национально-государственных интересов создаст общие конкурентные преимущества, позволит обеспечить целостную устойчивость и солидарную безопасность регионам и России в целом.

Как было отмечено в апрельском (2007 г.) ежегодном послании бывшего Президента РФ В.В. Путина, для решения накопившихся проблем, а также для развития

собственного транзитного потенциала необходим целый комплекс конкретных действий в сфере трубопроводного транспорта, развития портового хозяйства, железных дорог, аэропортов. И это в первую очередь касается регионов - субъектов ЮФО.

В монографии указывается на то особое место в евразийском пространстве России, которое занимает ее Южный макрорегион, являясь не только перекрестком дорог «Восток - Запад», но перекрестком цивилизаций, «солнечным сплетением» культур, «домом» многочисленных народов, уникальным природным парком. Авторы совершенно правы, отмечая, что геополитический и социально-экономический потенциал этого макрорегиона, столкновение интересов вокруг него и в нем самом остро ставят задачу его скорейшей модернизации на основе создания и развития новых ответвлений и сетей действующих МТК. Трудно не согласиться с выводом волгоградских ученых, что игнорирование этого вызова времени при усилении глобализации хозяйственного пространства Юга России приведет к созданию здесь «мертвой зоны», которую будут обходить основные международные потоки товаров и услуг евразийского континента. Что это значит для регионов ЮФО? А это означает потерю перспектив создания предприятий и многих тысяч рабочих мест, привлечения инвестиций и расширения инфраструктуры, сворачивание основных кластеров промышленности и АПК, сдерживание роста доходов и уровня жизни, наконец, стагнацию и распад имеющегося экономического потенциала на фоне внутренней и внешней социально-политической дестаби-

лизации. Транспортные и инфраструктурные проблемы Северного Кавказа следует рассматривать не только в контексте внешней среды (России и зарубежных стран), но, прежде всего, в контексте возможностей развития Южного макрорегиона. Поворот основных магистралей в глобальной сети коммуникаций на ЮФО и создание в ней сильных отечественных узлов обеспечат связь многих экономических кластеров с важнейшими потоками капиталов и товаров, что необходимо, реально и перспективно для России.

Ученые волгоградской экономической школы уверены, что на современном этапе исчерпан потенциал экономической политики, основанной на методах и инструментах паритетной эффективности в выравнивании уровней развития регионов, что вызывает необходимость применения новых подходов к управлению. А потому эффективные решения по инфраструктурной модернизации экономического пространства Северного Кавказа, да и всего южного макрорегиона должны открыть выгоды масштабных инвестиций в его стратегическое развитие.

В книге предпринят критический анализ федеральной политики современной модернизации Северного Кавказа, осуществляемой, в частности, в рамках крупной федеральной целевой программы межрегионального статуса «Юг России». Делается вывод, что в результате нарушения классических принципов программно-целевого подхода происходит девальвация этого уникального по своей природе инструмента стратегического территориального управления. Очень своевременной нам представляется также выска-

занная авторами идея формирования мегапроекта развития южных регионов России.

В качестве императивов концептуального подхода к решению накопившихся в южном макрорегионе проблем волгоградские ученые утверждают следующее:

1. Существенного улучшения социально-экономического положения на Северном Кавказе без ориентированного на развитие инфраструктуры экономического роста обеспечить невозможно. Именно инфраструктура может стать тем «звеном, за которое можно вытянуть всю цепь» модернизации данного региона.

2. Инвестирование средств из федерального бюджета во все проекты, способные обеспечить экономический рост регионов Северного Кавказа, невозможно из-за их нехватки и неэффективности этого пути. Решению проблемы может помочь разделение инвестиционных потоков на государственные, государственно-частные и частные и привлечение прямых инвестиций заинтересованных зарубежных партнеров.

3. Государству необходимо сосредоточиться на инвестициях в стратегические проекты, создающие основу инфраструктуры, способной обеспечить благоприятные условия для прихода на Юг и Северный Кавказ частных отечественных и зарубежных инвестиций в конкретные региональные и локальные проекты.

4. К проектам стратегического развития, которые могут войти в мегапроект развития Юга России, относятся: создание новых и развитие существующих МТК и дорожных сетей; модернизация морских и речных портов, аэродромов, же-

лезнодорожных терминалов; рационализация инфраструктуры энергообеспечения, способной значительно удешевить энергоресурсы и повысить конкурентоспособность промышленной продукции; расширение инфраструктуры рекреационных комплексов, стимулирования потока инвестиций в уникальные природные заповедники Северного Кавказа.

5. Поддержка государственно-частного партнерства, рынка доступного жилья, системы ипотечного жилищного кредитования - важные инструменты федеральной политики на Юге в условиях значительного прироста численности населения и снижения уровня его доходов. При этом целесообразны и эффективны не прямые инвестиции, а косвенные - федеральные гарантии, субсидирование части процентной ставки и пр.

6. Усилий федерального центра для улучшения ситуации явно недостаточно, требуется активная экономическая политика регионов ЮФО, обоснованные и подготовленные проекты и проектно-сметные документации, институциональные изменения и организационная поддержка, а также законное, целевое и эффективное расходование бюджетных средств.

7. Необходимо выработать условия и критерии предоставления бюджетных средств разного уровня, согласованные с системой стимулирования эффективной деятельности по экономическому развитию территорий.

Обобщение результатов исследований, проведенных Юж-

ным научным центром РАН и Южной секцией экономики Отделения общественных наук РАН, по проблемам модернизации экономики Юга России позволило волгоградским ученым сформулировать не только подходы к их решению, но и обосновать комплекс практических мер и механизмов достижения стратегических целей в этом сложном макрорегионе, предложить конкретные проекты международного значения. Однако понятно, и сами авторы это отмечают, что данная монография отнюдь не завершает собой исследования всего многообразия проблем и аспектов экономической и социальной политики модернизации Юга России и Северного Кавказа. Изложенные в ней идеи - лишь вариант (серьезный вариант!) поиска общих принципов и эффективных подходов к практическому осуществлению макрорегиональной стратегии, затрагивающей значительный комплекс региональных, национальных и международных отношений России и многих стран.

Как представляется, результаты проведенного в монографии исследования и предлагаемые авторами сценарные, проектные и методические решения поднятых проблем несомненно вызовут не только значительный резонанс в научной среде, но и будут полезны органам власти и управления России разных уровней при разработке стратегических консолидированных решений с целью модернизации экономической и социальной сфер в регионах Южного федерального округа.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. Бережная Ольга Владимировна, аспирант Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: fef@stv.runnet.ru

2. Гамзаева Фариза Казинфировна, соискатель кафедры экономики и менеджмента Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

3. Георгиева О.Ю., аспирант Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: fef@stv.runnet.ru

4. Зенченко Светлана Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Северо-Кавказский государственный технический университет, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: zen_sveta@mail.ru

5. Иванов Николай Прокофьевич, доктор экономических наук, профессор Института Дружбы народов Кавказа, заместитель министра экономического развития и торговли Ставропольского края.

Контактная информация: e-mail: invest@stavropol.net

6. Коваленко Павел Петрович, аспирант Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

7. Кунах Юлия Владимировна, аспирант Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: fef@stv.runnet.ru

8. Маликова Руслана Ивановна, заведующая кафедрой Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: ruslana-malikova@yandex.ru

9. Мореева Е.В. аспирант Российского государственного гуманитарного университета, г. Москва

Контактная информация: tebievbk@yandex.ru

10. Недвижай С.В., кандидат экономических наук, доцент Ставропольского государственного университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: teteri-lu@mail.ru

11. Панаедова Галина Ивановна, доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Института Дружбы народов Кавказа.

Контактная информация: e-mail: galina_idnk@mail.ru

12. Петрова Елена Михайловна, кандидат экономических наук, доцент Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

13. Петропавлова Г.П. кандидат экономических наук, доцент Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь

Контактная информация: e-mail: petropavlova@mail.ru

14. Погодаева Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: fef@stv.runnet.ru

15. Понедельников Владимир Владимирович, кандидат экономических наук, доцент Ставропольского государственного университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: teteri-lu@mail.ru

16. Туманян Юрий Рафаэлович, доктор экономических наук, профессор декан экономического факультета Института Дружбы народов Кавказа, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: idnk@mail.ru

17. Фурсов Виктор Александрович, кандидат экономических наук, доцент Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: fursov.va@mail.ru

18. Цыбульский Александр Иванович, кандидат экономических наук, доцент Северо-Кавказского государственного технического университета, г. Ставрополь.

Контактная информация: e-mail: fef@stv.runnet.ru

19. Щербакова Валентина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент Российского университета кооперации, г. Москва.

Контактная информация: e-mail: info@ruc.su

**УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК ИДНК»
серия « Экономика и управление народным хозяйством»**

1. Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы - научные статьи, обзоры (обзорные статьи), соответствующие тематике научно-теоретического журнала 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством»:

- теория управления экономическими системами;
- макроэкономика;
- маркетинг;
- управление инновациями и инвестиционной деятельностью;
- региональная экономика;
- логистика;
- экономика народонаселения и демография;
- экономика и управление качеством;
- предпринимательство;
- экономика природопользования;
- землеустройство;
- ценообразование;
- экономическая безопасность;
- экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности (аПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт; связь и информатизация, сфера услуг).

Примечание. Статьи, подготовленные аспирантами, соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются только при наличии письменной рекомендации научного руководителя (заведующего кафедрой).

2. Основные требования к содержанию авторских материалов.

Научная (практическая) статья. Во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части - подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

Обзор (обзорная статья). В нем, помимо прочего, должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспектив-

ные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических) знаний. При этом по возможности он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

Общие требования. Заглавие материала должно быть адекватным его содержанию и по возможности кратким. После заглавия обязательно должны быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (имя автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы, контактная информация (адрес электронной почты) и наименование страны — для иностранных авторов).

Список литературы. Библиографическая часть аппарата статьи должна быть представлена библиографическими ссылками и библиографическими списками в конце материала (раздел «Литература»). При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу.

Примечание. При последующей публикации материалов в других изданиях автор обязан сделать ссылку на первичную публикацию в журнале "Вестник ИДНК» (название журнала, номер, год).

3. Требования к авторскому оригиналу.

В редакцию следует направлять:

- текстовой компьютерный авторский оригинал на русском языке (желательно с указанием предполагаемой рубрики);
- краткую аннотацию на русском и английском языках объемом не более 600 знаков, подготовленные в текстовом редакторе Microsoft Word;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;
- дополнительно направлять расширенную аннотацию объемом 4 - 4,5 тыс. знаков, включая пробелы.

Объем авторского оригинала не должен превышать 1 авторского листа (40 тыс. знаков, включая пробелы), или 20 машинописных (компьютерных) страниц формата А4, напечатанных через 1,5 интервала; размер шрифта (кегель) 14.

При этом встроенные в текст иллюстрации должны быть представлены в виде отдельных файлов (не сгруппированы).

4. Представление материалов в редакцию.

Вместе с авторским оригиналом автор должен представить:

- к статье на отдельном листе прилагается информация о каждом авторе:
 - а) фамилия, имя, отчество (полностью);
 - б) ученая степень, ученое звание;
 - в) место работы, должность;
 - г) контактные реквизиты (рабочий и домашний телефон, адрес электронной почты);
 - д) почтовый адрес (с индексом);
- краткое резюме на автора с фотографией (сфера научных интересов, количество научных работ, участие в конференциях);
- краткую аннотации на статью на русском и английском языках;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;
- расширенную аннотации на статью на русском языке объемом 4 - 4,5 тыс. знаков, включая пробелы;
- внешнюю рецензию на статью

Все материалы можно направлять:

- почтой по адресу: 355008, г. Ставрополь, а/я 10, РИО ИДНК;
- электронной почтой: e-mail: vestnik@idnk.ru;
- или непосредственно доставить в редакцию по адресу:
г. Ставрополь, проспект К. Маркса, 7. (остановка "Автостанция", "Цирк", тролл. №1, №9); тел.: (8652) 50-00-09 доб. 122, факс: (8652) 28-25-00.

Примечание. При отправке распечатки авторского оригинала почтой или при непосредственной доставке его в редакцию необходимо также выслать (доставить) электронную версию материала на магнитном носителе информации (дискете, CD-диске и т.п.).

5. Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения требований настоящих условий публикации.

6. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

7. По поводу отклоненных статей редакция высылает автору мотивированную рецензию и в переписку не вступает.