

Выходит с 1994 года

ЭКОНОМИКА
и У **правление:**
научно-практический журнал

*Экономическая политика:
стратегия и тактика*

Макро- и микроэкономика

*Проблема междисциплинарности
в современных экономических
исследованиях*

*Мировой кризис:
проблемы и прогнозы*

Финансы и кредит

Менеджмент

3 / 2012

"Экономика и управление: научно-практический журнал"

Учредители – Башкирская академия государственной службы
и управления при Президенте Республики Башкортостан,
Академия наук Республики Башкортостан

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

М.А.АЮПОВ, вице-президент Академии наук Республики Башкортостан

А.М.ГАНИЕВ, руководитель Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан

А.Н.ДЕГТЯРЕВ, председатель комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по образованию

С.Н.ЛАВРЕНТЬЕВ, ректор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (председатель Совета)

Р.Х.МАРДАНОВ, председатель Национального банка Республики Башкортостан Центрального банка Российской Федерации

А.Х.МАХМУТОВ, действительный член Академии наук Республики Башкортостан, научный консультант редакции журнала

А.А.ПОРОХОВСКИЙ, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова

Ю.Л.ПУСТОВГАРОВ, президент Торгово-промышленной палаты Республики Башкортостан

К.Б.ТОЛКАЧЕВ, председатель Государственного Собрания – Курултая Республики Башкортостан

А.М.ШАММАЗОВ, ректор Уфимского государственного нефтяного технического университета

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Л.С.ВАЛИНУРОВА,
Д.А.ГАЙНАНОВ,
Р.А.ГАЛИН,
Е.Р.ГИЛЬМХАНОВА
(заместитель главного редактора),
Ю.Н.ДОРОЖКИН,
Е.В.ЕВТУШЕНКО,
В.В.ЕНИКЕЕВ
(ответственный секретарь),
Л.А.ИСМАГИЛОВА,
С.Ю.КАБАШОВ,
Ю.М.МАЛЫШЕВ,
М.Ш.МИНАСОВ,
Б.М.МИРКИН,
Ф.М.РАЯНОВ,
Г.М.РОССИНСКАЯ
(главный редактор),
И.Ш.РЫСАЕВ,
Р.Р.САЛАХУТДИНОВА,
Н.З.СОЛОДИЛОВА,
И.В.ФРОЛОВА

Свидетельство о регистрации журнала

ПИ № ФС77-19310 от 30.12.2004 г.
выдано Федеральной службой по надзору
за соблюдением законодательства в сфере
массовых коммуникаций
и охране культурного наследия

Журнал распространяется по подписке
на территории Российской Федерации

Подписной индекс в каталоге «Почта России»
(Межрегиональное агентство подписки):
11487 – годовая подписка

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК Министерства образования и науки РФ, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора или кандидата наук по экономике.

Экономика
и управление:
научно-практический журнал

№ 3 (107)

Выходит с 1994 г. 6 раз в год

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая политика: стратегия и тактика

- Р.МАРДАНОВ. Стратегия развития банковского сектора Республики Башкортостан на период до 2015 года: о результатах реализации в 2011 г. и основных задачах на 2012 г. 4
- М.ИШМУРАТОВ. Функционирование и развитие продовольственного рынка в условиях вхождения России в ВТО 10

Макро- и микроэкономика: теория и практика

- Р.МАЛИКОВ, К.ГРИШИН. Влияние неформальной компоненты взаимодействия власти и бизнеса на эффективность региональной инвестиционной политики 17
- К.ЮСУПОВ, А.ЯНГИРОВ, Ю.ТОКТАМЫШЕВА. Оценка макроэкономических индикаторов, отражающих цели национальной экономики в начале XXI века 23

«Круглый стол»

- Современные экономические исследования: проблема междисциплинарности (Г.Россинская, В.Силантьев, М.Десяткина, И.Карелин, Р.Галин, С.Ларцева, Р.Латыпов, Л.Латыпова, А.Бородин, О.Малых) 29

Мировой кризис: проблемы и прогнозы

- И.БЕЛОЛИПЦЕВ. Прогнозирование глобальных экономических кризисов на основе смены технологических укладов 39
- В.СИЛАНТЬЕВ, Г.РОССИНСКАЯ. Россия под угрозой глобального кризиса 45

Региональная экономика

- И.ДАЯНОВ. Проблемы регулирования тарифов на региональном уровне 50
- Л.АХТАРИЕВА, И.ШАЯХМЕТОВ. Развитие инфраструктуры рыночных услуг в регионе 55

Инновации

- Л.БАЙГУЗИНА. Формирование инновационного климата в системе высшего образования 61
- Р.МИННИХАНОВ. Специфика инновационно ориентированных территорий с позиций системного подхода 65

Финансы и кредит

- Н.КОНДРАТЕНКО. Прогноз макроэкономических показателей банковской системы России 70
- А.ФОМИН, Э.ХАЛИКОВА. Развитие системы налогообложения транспортных средств на основе принципа справедливости 74

Сфера услуг

- Е.БИНДИЧЕНКО, Н.ИСМАГИЛОВ. Проблемы трансформации сервисной отрасли в стратегии России 78
- Т.МАРЧЕНКО. Сфера услуг – базовая детерминанта развития региональной экономики 81

Менеджмент

- О.ИСОПЕСКУЛЬ. Взаимосвязь мотивационного профиля и типа организационной культуры предприятия 88
- А.ФАТТАХОВ, М.БУЛАТОВ. Планирование производительности технологической установки с учетом качественных характеристик углеводородных продуктов 92
- Д.ХАЛИКОВА. Формы синергии на рынке слияний и поглощений в топливно-энергетическом комплексе России 95
- Е.ПЕЧАТКИНА. Менеджмент: общие принципы и особенности на предприятиях легкой промышленности 99

Слово – молодым ученым

- Л.АСЛАЕВА. Методические подходы к формированию корпоративной модели стратегического планирования 103
- Т.МЕХТИЕВ. Эколого-экономическая эффективность регионального природопользования 109
- Л.ГАРЕЕВА. Стратегия организации и конкурентное преимущество 114
- Г.МИЯНОВА. Развитие лечебно-оздоровительного туризма в Республике Башкортостан 119
- Аннотации и ключевые слова 122

Редакция не вступает в переписку с читателями и не возвращает рукописи.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

CONTENTS

Economic Policy: Strategy and Tactics

- R.MARDANOV. Development Strategy of the Banking Sector of the Republic of Bashkortostan for Period till 2015: Results of Implementation in 2011 and Main Tasks for 2012 4
- M.ISHMURATOV. Functioning and Development of Consumer Market in Conditions of Russia Entering to WTO 10

Macro- and Microeconomics: Theory and Practice

- R.MALIKOV, K.GRISHIN. Impact of Informal Relationship Component of Authorities and Business on Efficiency of Regional Investment Policy 17
- K.YUSUPOV, A.YANGIROV, Yu.TOKTAMYSHEVA. Evaluation of Macroeconomic Indicators which Reflect Objectives of National Economy in the early XXI Century 23

«Panel Discussion»

- Modern Economic Researches: Problems of Interdisciplinarity (G.Rossinskaya, V.Silantsev, M.Desyatkina, I.Karelin, R.Galin, S.Lartseva, R.Latypov, L.Latypova, A.Borodina, O.Malykh) 29

Global Economic Crisis: Problems and Forecast

- I.BELOLIPTSEV. Forecast of Global Economic Crises on the Basis of Technological Mode Change 39
- V.SILANTYEV, G.ROSSINSKAYA. Russia Threatened by the Global Crisis 45

Regional Economy

- I.DAYANOV. Problems of Tariffs Regulation at the Regional Level 50
- L.AKHTARIEVA, I.SHAYAKHMETOV. Development of Market Services Infrastructure in the Region 55

Innovations

- L.BAIGUZINA. Formation of Innovative Climate in the System of Higher Education 61
- R.MINNIKHANOV. Specificity of Innovation-oriented Territories due to the System Approach 65

Finance and Credit

- N.KONDRATENKO. Forecast of Macroeconomic Indices of the Russian Banking System 70
- A.FOMIN, E.KHALIKOVA. Russian Transport Taxation System Development due to Principle of Equity 74

Service Sector

- E.BINDICHENKO, N.ISMAGILOV. Problems of Service Sector Transformation in the Strategy of Russia 78
- T.MARCHENKO. Service Sphere – Base Determinant of Regional Economy Development 81

Management

- O.ISOPESCUL. Interrelation Between Motivational Profile and Type of Enterprise Organizational Culture 88
- A.FATTAKHOV, M.BULATOV. Planning of Processing Plant Productivity due to Qualitative Characteristics of Hydrocarbon Products 92
- D.KHALIKOVA. Synergy Forms on the Market of Mergers and Acquisitions in Fuel-energetic Complex of Russia 95
- E.PECHATKINA. Management: General Principles and Features at Light Industry Enterprises 99

To Young Researchers

- L.ASLAEVA. Methodic Approaches to Formation of Corporative Model of Strategic Planning 103
- T.MEKHTIEV. Ecological-economic Efficiency of Regional Nature Management 109
- L.GAREEVA. Organization Strategy and Competitive Advantage 114
- G.MIYANOVA. Development of Health and Leisure Tourism in the Republic of Bashkortostan 119

- Abstracts and Key Words 122

Стратегия развития банковского сектора Республики Башкортостан на период до 2015 года: о результатах реализации в 2011 г. и основных задачах на 2012 г.

Р.МАРДАНОВ

Развитие банковского сектора Республики Башкортостан в 2011 г. осуществлялось в соответствии со Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. (далее – Стратегия–2015).

Необходимо отметить, что итоги реализации в 2011 г. Стратегии–2015 были рассмотрены 28 ноября 2011 г. на оперативном совещании у Премьер-министра Правительства Республики Башкортостан и 25 января 2012 г. на совещании с руководителями кредитных организаций в Национальном банке Республики Башкортостан с участием Президента Республики Башкортостан Р.З.Хамитова. В рамках данных мероприятий с учетом оценки Президента Республики Башкортостан и его поручений были сформулированы приоритетные задачи банковского сектора на 2012 г.

Кредитование реального сектора экономики, участие кредитных организаций в финансировании инвестиционных проектов. Совокупный объем кредитов, выданных экономике республики, в 2011 г. составил 633,6 млрд руб., что в 1,3 раза больше, чем в 2010 г. При этом задолженность по кредитам, предоставленным предприятиям и населению республики, возросла с начала 2011 г. на 22,0 % и на 1 января 2012 г. составила 361,1 млрд руб. (по предприятиям прирост задолженности по кредитам составил 19,5 %).

Одновременно с этим в 2011 г. существенно сократилась просроченная задолженность по предоставленным кредитам – на 4,8 млрд руб., или на 23,0 %. При этом ее доля в общей задолженности по кредитам снизилась с 7,1 % на 1 января 2011 г. до 4,5 % на 1 января 2012 г. (по предприятиям – с 7,4 до 4,3 %), тогда как в целом по России просроченная задолженность по кредитам возросла на 7,9 %, а ее доля в кредитном портфеле по состоянию на 1 января 2012 г. составила 4,9 %.

Еще одним важным позитивным результатом деятельности банковского сектора республики является сложившееся положительное сальдо между размещенными и привлеченными средствами. Так, если в начале 2010 г. чистый отток (разница между размещенными и привлеченными средствами) составил 65 млрд руб., то по итогам 2011 г. сложилось положительное сальдо в размере 46,1 млрд руб.

Вместе с тем достичь целевых ориентиров Стратегии–2015 по обеспеченности экономики республики кредитами в 2011 г. не удалось. Так, отношение задолженности по кредитам экономике республики к ВРП на 1 января 2012 г. составило 39,4 % при целевых ориентирах Стратегии–2015 на конец 2011 г. 40,5–43,5 %; уровень финансовой обеспеченности по кредитам на 1 января 2012 г. составил 81,0 % от среднероссийского уровня при целевых ориентирах 81,0–85,0 % на конец 2011 г.

Использование банковских кредитов в финансировании инвестиций в основной капитал в 2011 г. возросло в 1,8 раза, а их доля в общем объеме финансирования инвестиций увеличилась до 9,2 %, в то время как в 2010 г. данный показатель составлял 6,4 %. На финансирование инвестиционных проектов в 2011 г. крупными и средними предприятиями всех видов деятельности республики было привлечено кредитов на общую сумму 9,3 млрд руб.

Вместе с тем масштабы инвестиционной деятельности и использование банковских кредитов в Республике Башкортостан уступают ряду регионов ПФО. Так, по доле инвестиций в основной капитал в ВРП Республика Башкортостан находится

Марданов Рустэм Хабибович, Председатель Национального банка Республики Башкортостан, канд. экон. наук. E-mail: bank@ufa.cbr.ru

на 11 месте в ПФО, а по доле кредитов в финансировании инвестиций в основной капитал – на 7 месте.

Недостаточно активное использование банковских кредитов в целях финансирования инвестиционной деятельности предприятий в республике обусловлено следующими причинами: низкий спрос на кредиты со стороны платежеспособных предприятий; невысокое качество проработки и низкая коммерческая эффективность предлагаемых к финансированию инвестиционных проектов; сохраняющееся неустойчивое финансовое состояние, избыточная долговая нагрузка предприятий ряда видов деятельности; проводимые банками совместно с заемщиками мероприятия по замене банковских кредитов другими инструментами долгового финансирования, предоставляемыми небанковскими организациями (лизинг, займы и др.).

В целях создания условий для повышения эффективности взаимодействия банков и предприятий, в том числе в сфере финансирования республиканских инвестиционных проектов, в 2012 г. предполагается реализация следующих мер:

- разработка новой Стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан, содержащей перечень планируемых к реализации инвестиционных проектов с определением источников их финансирования, включая привлечение банковских кредитов;
- активизация процесса взаимодействия инициаторов инвестиционных проектов с кредитными организациями;

- принятие мер по повышению качества подготовки инвестиционных проектов, в том числе посредством привлечения ОАО «Корпорация развития Республики Башкортостан» к разработке бизнес-планов и комплексному сопровождению инвестиционных проектов на всех стадиях инвестиционного цикла;

- расширение использования облигационных займов в качестве инструмента финансирования текущей и инвестиционной деятельности предприятий;

- создание регионального оператора по строительству инженерной инфраструктуры к местам массовой застройки и определение гарантийных механизмов, обеспечивающих возврат привлеченных для создания инженерной инфраструктуры кредитных средств;

- проработка возможностей финансирования капитального ремонта жилищного фонда и сноса ветхого и аварийного жилья с использованием кредитных ресурсов банков;

- использование возможностей региональных институтов развития по предоставлению обеспечения (поручительств или залога) для целей реализации приоритетных республиканских инвестиционных проектов;

- активизация деятельности по финансовому оздоровлению предприятий.

Успешная реализация указанных мероприятий должна позволить в 2012 г. нарастить финансовую обеспеченность экономики республики кредитами до 85–93 % от среднероссийского уровня. Вместе с тем прогнозируется увеличение доли кредитов банков в финансировании инвестиций в основной капитал до 10–12 %.

Активизация кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

Объем кредитов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства, в 2011 г. увеличился в 1,3 раза по сравнению с 2010 г. и составил 80,6 млрд руб.

В республике 22 кредитными организациями под эгидой ОАО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (ОАО «МСП Банк») успешно реализуется Программа финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, предусматривающая финансовую поддержку модернизационных и энергосберегающих проектов малого и среднего предпринимательства, инноваций в производственном и неторговом секторе экономики, социально значимых проектов субъектов малого и среднего предпринимательства.

Целевой ориентир Стратегии–2015 по такому показателю, как «отношение задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего бизнеса, к их обороту», выполнен; на 1 января 2012 г. его значение, по оценке, составило 9,0 % (при ориентирах на конец 2011 г. – 9–9,5 %).

Вместе с тем развитие данного сегмента рынка кредитования продолжают сдерживать высокие кредитные риски, обусловленные неустойчивым финансовым состоянием потенциальных заемщиков, а также сохраняющейся непрозрачностью деятельности субъектов малого и среднего бизнеса. Данные риски проявляются в более высокой доле просроченной задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего бизнеса республики, по сравнению с другими секторами экономики. Так, по итогам 2011 г. 34 % от всей суммы просроченной задолженности по кредитам экономике республики приходится на сегмент малого и среднего бизнеса, при этом доля просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам субъектам малого и среднего бизнеса составляет 10,4 % (в целом по экономике региона – 4,5 %).

В целях развития кредитования субъектов малого и среднего бизнеса и решения проблемы высоких кредитных рисков в этой сфере в 2012 г. предусматриваются:

– совершенствование мер государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса;

– реализация мероприятий, стимулирующих повышение прозрачности деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;

– реализация программы «Финансирование для инноваций и модернизации» под эгидой ОАО «МСП Банк»;

– создание условий для развития сети банковского обслуживания субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе в рамках реализации проекта по созданию сети информационно-консультационных центров для малого и среднего бизнеса;

– разработка под эгидой Ассоциации российских банков Стандарта качества кредитов для малого и среднего бизнеса.

В результате реализации указанных мероприятий ожидается рост показателя «отношение задолженности по кредитам, предоставленным малому и среднему бизнесу, к их обороту», по итогам 2012 г. до уровня 10,0–10,3 %.

Кредитование организаций агропромышленного комплекса. В рамках реализации Республиканской программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., в 2011 г. банками было предоставлено кредитов на сумму 8,4 млрд руб., что в 7 раз больше планового ориентира на 2011 г. В 2011 г. были полностью удовлетворены потребности в кредитах на проведение весенне-полевых работ. Общая сумма кредитов, выданных на эти цели, составила около 2 млрд руб.

Отношение задолженности по кредитам, предоставленным сельскохозяйственным предприятиям республики, на 1 января 2012 г. составило 50 % (при ориентирах – 50–52 %).

Основной задачей на среднесрочную перспективу в рамках развития кредитования агропромышленного комплекса является внедрение новых механизмов государственной поддержки сельскохозяйственных производителей, направленных на повышение доступности кредитных средств, в частности, внедрение земельной ипотеки. В 2012 г. будет продолжена реализация соответствующего пилотного проекта, который позволит апробировать и отработать схемы и стандарты земельных ипотечных кредитов. Вместе с тем предусматривается реализация мер, направленных на активизацию кредитования малых форм хозяйствования на селе в рамках республиканской программы «Развитие семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2011–2013 годы».

В результате реализации мероприятий Стратегии–2015 по данному направлению ожидается рост отношения задолженности по кредитам в сфере сельского хозяйства к обороту сельскохозяйственных организаций с 50,0 % в 2011 г. до 52–54 % в 2012 г.

Кредитование физических лиц. Задолженность по кредитам, предоставленным населению республики, за 2011 г. увеличилась на 38,6 % (по России – на 36,2 %) и на 1 января 2012 г. составила 125,7 млрд руб., превысив докризисное значение в 1,3 раза. Качество задолженности по кредитам физическим лицам в 2011 г. улучшилось: удельный вес просроченной задолженности на 1 января 2012 г. составил 4,9 % (по России – 5,2 %) против 6,4 % на начало 2011 г.

Одним из основных приоритетов для экономической политики Республики Башкортостан является развитие сферы жилищного строительства и обеспечение населения доступными условиями приобретения жилья.

В 2011 г. кредитными организациями выдано ипотечных жилищных кредитов населению республики на сумму 15,7 млрд руб., что в 2,3 раза превышает аналогичный показатель 2010 г.

По объему выданных ипотечных жилищных кредитов Республика Башкортостан поднялась на 3 место в Приволжском федеральном округе (по числу кредитов – на 2 месте в ПФО) против 4 места по итогам 2010 г. По объему выданных ипотечных жилищных кредитов Республика Башкортостан уступает Республике Татарстан (22,1 млрд руб.) и Самарской области (17,3 млрд руб.). Доля сделок с ипотекой на рынке жилья по итогам 2011 г. составила 16,1 % против 10,8 % в 2010 г.

Задолженность по ипотечным жилищным кредитам за 2011 г. выросла на 38,3 % и составила 28,2 млрд руб. При этом отношение задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВРП увеличилось, по оценке, с 2,7 % на 1 января 2011 г. до 3,1 % на 1 января 2012 г.

Средняя ставка по рублевым жилищным ипотечным кредитам снизилась в 2011 г. с 13,2 до 11,9 %, что соответствует среднероссийскому показателю. Вместе с тем сложившийся уровень ставок по ипотечным жилищным кредитам пока еще остается высоким для граждан со средними доходами и доходами ниже среднего уровня.

В целях повышения доступности ипотечных жилищных кредитов Правительство Республики Башкортостан планирует в 2012 г. продолжить реализацию пилотного проекта по субсидированию из бюджета Республики Башкортостан части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным гражданами в кредитных организациях на приобретение у застройщиков жилья экономического класса. Одновременно в 2012 г. планируется начать реализацию пилотного проекта по финансированию жилищного строительства с использованием системы жилищных строительных сбережений.

Кроме того, на территории Республики Башкортостан будет обеспечена реализация федеральных инициатив по льготному жилищному кредитованию отдельных социальных категорий населения – многодетных семей, педагогов, медицинских работников, а также реализация Республиканской целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Республике Башкортостан в 2011–2015 годах».

Планируется, что в результате осуществления указанных мероприятий отношение задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВРП вырастет с 3,1 % на 1 января 2012 г. до 3,8 % на 1 января 2013 г. Предусматривается также увеличение доли ипотечных сделок на рынке жилья с 16,1 % в 2011 г. до 16,2–16,5 % в 2012 г.

Предоставление населению депозитных и платежных услуг. Объем вкладов населения за 2011 г. вырос на 21,1 %, или 28,1 млрд руб., до 161,4 млрд руб. Несмотря на указанный рост, уровень финансовой обеспеченности по вкладам (индекс сберегательного дела) сложился ниже целевых ориентиров (56–58 % от среднероссийского уровня) и на 1 января 2012 г. составил 52 % от среднероссийского уровня. Основными причинами сложившейся ситуации являются следующие:

– низкая сберегательная активность населения, особенно в сельской местности, что подтверждают результаты опроса населения, проведенного в рамках «выездных приемных» банковского сообщества в 2011 г. Так, в ближайшем будущем открыть вклад в банке планируют лишь 8 % респондентов, в то время как взять кредит – 48 %;

– перенос сроков запуска пилотного проекта по финансированию жилищного строительства с использованием системы жилищных строительных сбережений, в результате которого ожидался рост целевых жилищных накоплений населения.

В связи с тем, что целевые ориентиры по индексу сберегательного дела не достигнуты, кредитным организациям необходимо принять дополнительные меры по активизации аккумулирования временно свободных средств граждан для их последующей трансформации в инвестиции. Одним из механизмов решения данной задачи, с нашей точки зрения, является внедрение банковских продуктов, сочетающих

в себе одновременно вклад (депозит) в один промежуток времени и кредит в другой промежуток времени, предоставляющих владельцам депозитов привлекательные условия для кредитования или другие привилегии. Пристального внимания требуют вопросы развития технологий привлечения банковских вкладов, в том числе с использованием агентских схем и дистанционного обслуживания.

В соответствии с целевыми ориентирами Стратегии–2015 предусматривается рост индекса сберегательного дела до 62–66 % от среднероссийского уровня к концу 2012 г.

Институциональное развитие банковского сектора. В 2011 г. число банковских подразделений на территории республики увеличилось на 7,5 % (по России – на 3,7 %) и составило на 1 января 2012 г. 1382 единицы, что выше докризисного уровня. Уровень институциональной обеспеченности банковскими услугами в Республике Башкортостан выше, чем по России в целом: так, одно банковское подразделение в республике приходится на 2,985 тыс. человек, в то время как в России – на 3,2 тыс. человек. Банковская сеть Республики Башкортостан по числу банковских подразделений находится на 2 месте среди регионов ПФО и на 5 месте в Российской Федерации.

Вместе с тем ожидается, что в 2012 г. кредитные организации, доминирующие на рынке банковских услуг Республики Башкортостан, будут сокращать число подразделений.

В этой связи предусматривается приоритетное развитие альтернативных способов банковского обслуживания: предоставление банковских услуг не только в обособленных и внутренних структурных подразделениях, но и на удаленных рабочих местах (банковских стойках) посредством устройств самообслуживания (автоматизированных банковских мини-офисов, терминалов, банкоматов) в районах и городах республики.

Следует отметить, что повышение уровня обеспеченности банковскими услугами зависит не только от активизации деятельности кредитных организаций, увеличения их количества в республике, расширения перечня предоставляемых ими услуг, развития современных банковских технологий, но и от работы по повышению финансовой грамотности потенциальных клиентов. В частности, необходимо продолжить, особенно на уровне районов, реализацию мероприятий по информированию общественности о деятельности банковской системы республики в форме встреч с деловым сообществом, населением, СМИ, размещения информации в интернете.

В целях повышения роли региональных банков в социально-экономическом развитии Республики Башкортостан будут приняты меры по повышению их капитализации, в том числе посредством участия институтов развития Республики Башкортостан.

Развитие инфраструктуры банковского бизнеса. По такому показателю, как развитие розничной платежной банковской инфраструктуры (количество банковских карт, электронных терминалов, банкоматов), Республика Башкортостан занимает ведущие позиции в ПФО. Целевые ориентиры Стратегии–2015 по направлению «Развитие инфраструктуры и технологий банковского бизнеса» по итогам 2011 г. выполнены.

В 2011 г. дальнейшее развитие получил проект «Социальная карта Башкортостана», в рамках которого осуществлялась выдача социальных карт работающему населению (всего выпущено 245 тысяч социальных карт). Выдача социальных карт завершится в первом полугодии 2012 г., и начнется опытная эксплуатация Универсальных электронных карт. До конца 2012 г. планируется выпуск 150 тыс. карт.

Расширению масштабов использования на территории республики инновационных форм банковского обслуживания препятствует ряд факторов: недостаточное развитие инфраструктуры рынка розничных платежей и электронных технологий в сфере предоставления розничных услуг; невысокая степень доверия населения к электронным каналам обслуживания в плане их надежности; недостаточные информированность и

финансовая грамотность населения; недостаточный уровень технических возможностей клиентов (отсутствие доступа к ресурсам интернет).

В целях дальнейшего стимулирования розничных безналичных расчетов банковскими картами предусматривается:

- увеличение количества и функционала электронных терминалов в торговых-сервисных предприятиях республики;
- внедрение единой республиканской дисконтно-бонусной системы для держателей банковских карт (в рамках разработанной Концепции по созданию Единой республиканской дисконтно-бонусной системы);
- дальнейшая реализация проекта «Социальная карта Башкортостана» и его интеграция с «Универсальной электронной картой»;
- совершенствование телекоммуникационной инфраструктуры и комплекса технических средств в городах и районах республики, развитие высокоскоростного интернета.

В результате реализации указанных мероприятий ожидается увеличение доли безналичных расчетов платежными картами в общем объеме операций с платежными картами с 7,8 % в 2011 г. до 9,0 % в 2012 г.; количества электронных терминалов, установленных в предприятиях торговли и услуг, на 100 тыс. жителей с 296 в 2011 г. до 320 единиц в 2012 г.; числа банкоматов на 100 тыс. жителей с 99 единиц в 2011 г. до 110 единиц в 2012 г.; доли счетов юридических лиц, доступ к которым предоставляется дистанционным способом, в общем количестве активных счетов юридических лиц с 61,3 % в 2011 г. до 62–63 % в 2012 г.; доли счетов физических лиц, доступ к которым предоставляется дистанционным способом, в общем количестве активных счетов физических лиц с 51,1 % в 2011 г. до 52 % в 2012 г.

Участие Правительства Республики Башкортостан в развитии банковского сектора республики. Правительством Республики Башкортостан в 2011 г. были реализованы мероприятия, предусмотренные Стратегией–2015 и направленные на создание благоприятных условий для развития банковской деятельности и повышения доступности банковских услуг на территории Республики Башкортостан:

– между Правительством Республики Башкортостан и крупнейшими банками (ОАО «Сбербанк России», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Уралсиб», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «СМП Банк» и ОАО «ИнвестКапиталБанк», ОАО «Социнвестбанк», ООО «ТрансКредитБанк») заключены соглашения о сотрудничестве. Указанные соглашения направлены на реализацию Стратегии–2015 и предусматривают мероприятия по кредитованию приоритетных республиканских инвестиционных проектов, расширению объемов и спектра предоставляемых банковских услуг, развитию инфраструктуры банковского бизнеса на территории республики;

– принят пакет инвестиционных законов Республики Башкортостан, которые нацелены на создание благоприятных условий для предприятий, осуществляющих инвестиции и внедряющих инновации;

– утвержден Инвестиционный паспорт Республики Башкортостан, содержащий перечень приоритетных республиканских инвестиционных проектов;

– создана Корпорация развития Республики Башкортостан, одной из основных задач которой является сопровождение приоритетных республиканских инвестиционных проектов на всех стадиях их реализации;

– началась реализация Комплексной программы развития Зауралья, принята Программа развития северо-восточных районов Республики Башкортостан. В программах предусмотрено привлечение значительных объемов банковских кредитов (в том числе с применением механизмов государственной поддержки) для реализации инвестиционных проектов, которые должны способствовать ускорению социально-экономического развития данных территорий;

– средства бюджета Республики Башкортостан на конкурсной основе размещаются в кредитных организациях;

– утверждена программа субсидирования процентной ставки по кредитам на приобретение строящегося жилья экономического класса;

– внесены изменения в республиканские законодательные акты, упрощающие механизм получения субъектами малого и среднего бизнеса поручительств по банковским кредитам за счет созданного гарантийного фонда;

– утвержден план мероприятий по повышению уровня заработной платы работников организаций Республики Башкортостан на 2011–2015 гг., предусматривающий реализацию мероприятий по повышению доходов малоимущих слоев населения, заработной платы работников государственных организаций, улучшению условий труда;

– утверждена программа «Повышение уровня финансовой грамотности населения Республики Башкортостан», в которой предусмотрена реализация мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности жителей Республики Башкортостан и эффективности защиты прав потребителей финансовых услуг в республике.

Реализация указанных мероприятий должна содействовать созданию благоприятных условий для развития банковской деятельности в Республике Башкортостан и решению задач, связанных с повышением функциональной роли банковского сектора в социально-экономическом развитии республики.

Функционирование и развитие продовольственного рынка в условиях вхождения России в ВТО

М.ИШМУРАТОВ

Основные факторы развития рынка продовольствия в Российской Федерации. Одним из важнейших направлений агропродовольственной политики в России на современном этапе является обеспечение продовольственной независимости страны в соответствии с параметрами, заданными Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации.

Стратегия социально-экономического развития требует разработки теоретических основ решения проблемы формирования и развития продовольственного рынка, которые отвечали бы важнейшим принципам продовольственной безопасности и не противоречили бы условиям интеграции страны в мировую экономику.

Тенденции формирования мировых продовольственных ресурсов подтверждают необходимость развития национального продовольственного рынка, успех которого во многом определяется государственной поддержкой отрасли. Агропромышленное производство на основе повышения его общей эффективности должно быть включено в международное разделение труда с целью привлечения необходимых средств для дальнейшего наращивания производственного потенциала.

До середины XX в. в нашей стране наблюдалась тенденция стабильного увеличения площади пахотных земель. С конца 1980-х гг. начали действовать факторы, ограничивающие развитие продовольственного рынка:

- постоянное сокращение посевных площадей;
- дефицит воды для сельскохозяйственного производства, что наряду с другими причинами привело к сокращению площади орошаемых земель;
- снижение продуктивности естественных пастбищ, а в некоторых регионах их полная деградация вызвали необходимость производства говядины на откормочных площадках;

Ишмуратов Миннираис Минигалиевич, д-р экон. наук, профессор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: imm40@yandex.ru

- сокращение поголовья всех видов скота во всех категориях хозяйств;
- сокращение возможностей пополнения запасов продовольствия за счет мирового океана, ресурсы которого значительно истощены;
- инерционность во внедрении инноваций, низкая эффективность сельскохозяйственного производства.

Кроме того, факторами, которые, несомненно, окажут существенное воздействие на развитие АПК в нашей стране, являются создание Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России и вступление России во Всемирную торговую организацию*. Членство России в ВТО можно рассматривать как с позитивной, так и с негативной точек зрения в зависимости от условий присоединения к данной организации.

Требованиями Соглашения ВТО по сельскому хозяйству предусматривается разграничение мер внутренней поддержки агропромышленного производства.

1. Первая группа мер, в отношении которых не принимается обязательств по связыванию на каком-либо уровне и сокращению, – это меры так называемой «зеленой корзины». Это направления государственной поддержки, не оказывающие или оказывающие минимальное искажающее воздействие на производство и сбыт сельскохозяйственной продукции. Уставом организации не регламентируется реализация программ комплексного развития сельских территорий. Общим критерием отнесения тех или иных мер к «зеленой корзине» является то, что данные меры финансируются из государственного бюджета, а не за счет средств потребителей и не имеют следствием поддержание цен производителей. Расходование государственных средств в рамках финансирования мер «зеленой корзины» осуществляется по следующим направлениям:

- совершенствование инфраструктуры (строительство дорог, сетей электросвязи, мелиоративных сооружений), за исключением операционных расходов на поддержание ее функционирования;
- содержание стратегических продовольственных запасов, внутренняя продовольственная помощь;
- поддержка доходов сельхозпроизводителей, не влекущая непосредственного стимулирования производства конкретных видов сельхозпродукции;
- поддержка доходов сельхозпроизводителей, не связанная с видом и объемом производства;
- страхование доходов, урожая и компенсация ущерба от стихийных бедствий;
- содействие структурной перестройке сельскохозяйственного производства (в том числе за счет реализации программ приватизации, улучшения землепользования и т. д.);
- охрана окружающей среды;
- программы регионального развития для районов с неблагоприятными природными условиями;
- научные исследования, подготовка и повышение квалификации кадров, информационно-консультационное обслуживание;
- ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, контроль за безопасностью продуктов питания;
- содействие сбыту сельхозпродукции, включая сбор, обработку и распространение рыночной информации.

2. Группа мер, в отношении которых принимаются обязательства по связыванию первоначального уровня поддержки и его последующему поэтапному сокращению в течение пятилетнего, с момента присоединения, переходного периода в размере 20 % от исходного связанного объема – это меры «желтой, или янтарной, корзины». Интегрирующий показатель объема финансирования таких мер, составляющий ежегодную сумму всех видов государственной поддержки, на которые распространяются обязательства по связыванию и сокращению, носит название «агрегированной меры поддержки». Первоначальный уровень связывания обычно рассчитывается как среднегодовая величина фактических расходов за последние три репрезентативных года («базисный период») как на федеральном, так и на региональном уровнях. Это так называемая прямая поддержка искажающего характера, то есть та, которая непосредственно влияет на цены.

* Всемирная торговая организация (ВТО) была создана в 1995 г. с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. Штаб-квартира ВТО расположена в Женеве (Швейцария). На ноябрь 2011 г. в ВТО состояли 153 страны, на долю которых в сумме приходилось 97 % мирового торгового оборота.

К мерам «желтой, или янтарной, корзины», которые оказывают воздействие на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции, относятся:

- дотации на продукцию животноводства и растениеводства; дотации на комбикорм;
- компенсация части затрат на приобретение минеральных удобрений и средств химической защиты растений;
- компенсация части затрат на энергоресурсы;
- компенсация текущих расходов по повышению плодородия почв (содержание мелиоративной сети);
- компенсация стоимости техники, приобретенной в порядке встречной продажи сельхозпродукции;
- расходы на ремонт и текущее содержание мелиоративных систем;
- расходы лизингового фонда;
- расходы на формирование сезонных запасов запчастей и материально-технических ресурсов;
- капитальные вложения производственного назначения, за исключением капитальных расходов на мелиорацию и водное хозяйство;
- предоставление производителю товаров (услуг, работ) по ценам ниже рыночных;
- закупка у производителя товаров (услуг, работ) по ценам выше рыночных;
- льготное кредитование сельскохозяйственных производителей за счет средств федерального и региональных бюджетов, включая списание и реструктуризацию (в том числе пролонгацию) долгов;
- льготы на транспортировку сельскохозяйственной продукции.

3. Меры, в отношении которых также принимаются обязательства по связыванию первоначального уровня субсидирования и его последующего поэтапного сокращения, – это меры экспортного субсидирования. При этом запрещается применять экспортные субсидии, за исключением тех, которые указаны в перечне обязательств страны, как по видам субсидирования, так и по видам продукции сельского хозяйства. Информация по фактическим затратам на экспортные субсидии и объему субсидируемого экспорта предоставляется за последние три репрезентативных года. Обязательства по сокращению субсидирования реализуются в течение пяти лет с момента присоединения к Соглашению, обязательства по затратам – на 36 % от первоначально связанного размера субсидий и по объему – на 21 %.

Такие обязательства распространяются на следующие виды прямых экспортных субсидий:

- предложение на экспорт некоммерческих запасов сельскохозяйственной продукции государством по ценам ниже, чем на внутреннем рынке;
- выплаты при экспорте, финансируемые в силу действий правительства, в том числе за счет налогообложения производителей;
- субсидирование сбытовых и международных транспортных издержек;
- установление государством более льготных тарифов на перевозки экспортируемой продукции, чем для внутренних поставок;
- субсидирование сельскохозяйственной продукции, используемой в качестве сырья для производства предназначенной на экспорт продукции.

Программа Правительства Российской Федерации должна стать основным инструментом по адаптации отечественного АПК к функционированию в условиях ВТО. Однако расчеты показывают, что в сопоставимых ценах 2010 г. продукции сельского хозяйства с 2011 по 2020 г. должно быть произведено примерно на 670 млрд руб., а объем государственной поддержки увеличится лишь на 44 млрд руб. (без учета расходов на фундаментальную науку, предоставление государственных услуг и социальное развитие села), из которых почти половина приходится на новую программу мелиорации земель. Таким образом, господдержка отечественных сельхозтоваропроизводителей в расчете на 1 рубль валовой продукции составит 6,5 коп., что является одним из самых низких показателей в мире. Это повышает риски успешного осуществления модернизации и инновационного развития АПК, обозначенные в Программе, в том числе макроэкономические и внешнеторговые.

Что касается экспортных субсидий, то в данном случае российская сторона основывается на необходимости отстаивания права иметь возможность после присоединения к ВТО использовать экспортные субсидии, разрешенные к применению в соответствии с Соглашением ВТО по сельскому хозяйству. В последних предложениях был использован базисный период 1990–1992 гг. Эта позиция была

рассчитана с учетом ценовой поддержки при экспорте сельскохозяйственной и продовольственной продукции за указанные годы.

В целом по аграрному блоку договоренностей в рамках ВТО наблюдается следующая ситуация. Российская делегация дала согласие на снижение средней ставки импортных пошлин на сельхозпродукцию с нынешних 13,2 до 10,8 %. Окончательная средняя ставка импортных пошлин будет составлять: на молочные продукты – 14,9 % (нынешние пошлины – 19,8 %), зерно – 10 % (15,1 %), на масла, жиры – 7,1 % (9 %). Россию обязали при сохранении тарифных квот для говядины, свинины и мяса птицы изменить порядок обложения сборами продукции, попадающей под квотирование, установив 15 % для говядины, 25 % для мяса птицы и «нулевой» сбор для свинины. По расчетам Национальной мясной ассоциации, условия, на которых Россия вступает в ВТО, могут привести к снижению доходов в сфере свиноводства минимум в два раза. В Минэкономразвития РФ не исключают, что может быть поставлен вопрос о пересмотре обязательств России как члена Всемирной торговой организации относительно тарифов в данной сфере.

Следует отметить, что допустимый уровень государственной поддержки сельского хозяйства на 2012–2013 гг. согласован в размере 9 млрд дол. с последующим снижением до 4,4 млрд дол. в 2018 г. Предварительные расчеты показывают, что реальный объем поддержки сельхозпроизводителей в 2012 г. может составить 5,5 млрд дол. Вот почему в ближайшие два года необходимо сделать существенный рывок в сфере реализации программы модернизации сельского хозяйства России. В то же время большое значение имеет не только общий уровень государственной поддержки, но и эффективность использования бюджетных средств, которая пока остается низкой. России дана возможность сохранять квоты на ввоз мяса говядины, свинины, птицы до 2020 г. Министерство сельского хозяйства России разработало программу модернизации переработки свинины. Следует отметить, что ежегодно в Россию завозится более 600 тыс. т субпродуктов из-за рубежа.

Применение защитных мер в рамках Всемирной торговой организации.

В условиях вступления России в ВТО основные задачи органов государственной власти заключаются в следующем:

- участие в разработке механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- обеспечение практического использования таможенных режимов, предусмотренных в Таможенном кодексе Российской Федерации;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в отечественную промышленность;
- создание благоприятных условий для экспорта товаров, особенно высокой степени переработки.

В целях выполнения указанных задач Государственный таможенный комитет России должен принимать активное участие в процессе разработки предложений по внесению изменений и дополнений в Таможенный тариф Российской Федерации. Данная работа должна проводиться Комиссией Правительства Российской Федерации по защитным мерам во внешней торговле и таможенно-тарифной политике.

Для повышения эффективности действия ставок ввозных таможенных пошлин, в первую очередь с точки зрения выполнения защитных и фискальных функций таможенного тарифа, необходимо разработать предложения по максимальной унификации ставок таможенных пошлин на товары, имеющие сходные потребительские и внешние характеристики.

Страны-члены ВТО обязаны соблюдать все принципы, заложенные в подписанных соглашениях. Однако на практике нередко эти правила нарушаются. Для решения возникающих проблем существуют механизм и соответствующий орган урегулирования торговых споров.

В сфере международной торговли в рамках ВТО предполагается реализация ряда принципов поведения и регулирования защитных мер: торговля без

дискриминации; принцип дальнейшей либерализации; применение для регулирования и ограничения импорта только согласованной совокупности мер и механизмов; принцип предсказуемости торговой политики; содействие конкуренции.

Выделим основные цели аграрно-продовольственной политики страны:

– экономический рост и повышение эффективности аграрно-продовольственной сферы как одной из важнейших структурообразующих отраслей национальной экономики;

– повышение уровня и качества жизни населения;

– ускоренное развитие социальной инфраструктуры;

– повышение уровня доступности продовольствия и продовольственного снабжения населения страны.

В рамках достижения некоторых стратегических целей могут иметь место определенные противоречия. Так, для многих отраслей отечественной пищевой промышленности выгодны низкие импортные тарифы на продовольственное сырье и введение экспортных тарифов на продукцию сельского хозяйства, а сельское хозяйство, напротив, заинтересовано в высоких импортных тарифах на сельскохозяйственное сырье и минимальных экспортных тарифах на собственную продукцию. Поэтому позиция государства неизбежно сводится к поиску баланса интересов участников внутреннего рынка.

Большое значение имеют также проблемы подготовки внутренней агропродовольственной системы к интеграции в международную систему. Российская агропродовольственная система может как проиграть, так и выиграть от вступления в ВТО в зависимости от состояния и готовности ее внутренних агропродовольственных рынков и их подсистем.

Для получения максимальных выгод от вступления России в ВТО меры, принимаемые в сфере внутренней агропродовольственной политики, должны быть направлены на поиск и использование механизмов повышения эффективности аграрного сектора экономики, которые бы прямо не противоречили задачам вступления в ВТО и условиям членства в этой международной организации. Речь идет о постепенном переходе от нынешних условий функционирования аграрных рынков к созданию полноценных рыночных институтов и систем. Среди таких мер внутренней агропродовольственной политики можно выделить следующие:

1. Внешнеторговые тарифы и таможенная политика. В сфере экспорта продовольствия из России целесообразно проведение долгосрочной политики снижения экспортных тарифов и поощрения экспорта. Последовательная реализация такой политики укрепит стимулы к расширению отечественного производства, даст возможность производителям получить дополнительный доход, привлечет в сельское хозяйство, сферу производства продовольствия крупных отечественных и иностранных инвесторов, повысит общую ликвидность сектора.

В сфере импорта продовольствия тарифы также должны быть максимально стабильными и устанавливаться на достаточно высоком уровне. Мировой опыт свидетельствует о том, что большинство стран устанавливают высокие импортные тарифы на товары-субституты. В условиях дефицита местного производства многие страны используют тарифные квоты – импортируют необходимое количество товара по относительно низким ставкам, при этом тариф на ввоз сверх тарифной квоты в несколько раз превышает базовый. Такой подход позволяет защитить местных производителей аналогичных продуктов от воздействия иностранной конкуренции и в то же время не приводит к повышению цен на потребительском рынке. К сожалению, Россия практически не применяет такие методы внешнеторгового регулирования, несмотря на то, что институт тарифных квот не запрещен нормами ВТО. Не стоит забывать, что в сфере АПК экономика России зависит от импорта не только продукции, но и техники, технологий, сырья.

2. *Создание системы кредитования отрасли.* За годы реформ в России так и не была создана рыночная система кредитования сельскохозяйственных производителей. Вместо этого действуют множество государственных и негосударственных дорогостоящих и низкоэффективных программ на федеральном и региональном уровнях. Система кредитования должна базироваться на создании комфортных условий для кредитования сельского хозяйства частными банками и сельскими кредитными кооперативами, с четкими и прозрачными схемами государственной поддержки. Кроме того, ставка по кредиту в российских банках составляет 16–17 %, в то время как в США – до 2 %.

3. *Решение проблемы земли и задолженности аграрного сектора.* Задолженность отечественного аграрного сектора в настоящее время примерно равна объему годовых продаж хозяйств. Следует отметить, что в США общая задолженность ферм также примерно соответствует общему объему годовых продаж ферм. Но в России велика доля просроченной краткосрочной задолженности, соответствующих штрафов и пени. В США доля просроченной задолженности невелика, около половины задолженности является долгосрочной, а средства выдаются под залог земли и недвижимости. Это указывает на необходимость принятия действенных мер для решения данного вопроса в целях эффективного развития сельскохозяйственного сектора.

4. *Изменение направлений и характера бюджетной поддержки сельского хозяйства.* За последнее десятилетие на фоне сокращения доли бюджетных расходов на сельское хозяйство в совокупных бюджетных расходах произошла децентрализация бюджетной поддержки. В настоящее время около 2/3 государственных расходов осуществляется на региональном уровне. При этом около 90 % расходов приходится на текущую поддержку хозяйств. Такая структура поддержки сильно отличается от аналогичной структуры, характерной для большинства стран-членов ВТО, где значительная доля затрат на сельское хозяйство приходится на развитие и поддержку рыночной инфраструктуры, аграрной науки, служб консалтинга, внедрения и др. При отсутствии реальной реструктуризации хозяйств бюджетная поддержка неэффективна. Необходимы разработка федеральных программ бюджетной поддержки сельского хозяйства и переориентация части программ на меры долгосрочной поддержки агропродовольственного рынка и его инфраструктуры.

5. *Общая координация и консолидация мер внутреннего регулирования отечественного рынка с задачами вступления и членства России в ВТО.* В настоящее время меры, принимаемые на федеральном и региональном уровнях для регулирования отдельных рынков сельскохозяйственной продукции, зачастую не имеют комплексного характера, дезориентируют инвесторов и производителей.

Большое значение для сельского хозяйства будет иметь реформа естественных монополий, а также те условия, на которых отрасли будут вступать в ВТО. В настоящее время сельское хозяйство России использует относительно недорогие горюче-смазочные материалы, минеральные удобрения, газ и электроэнергию, технику. Если в результате реформ внутренние цены на средства производства станут равными мировым ценам либо вплотную приблизятся к ним, это может привести к тяжелейшим последствиям для отечественного сельского хозяйства. Поэтому оказываемая в настоящее время государственная поддержка АПК в стране должна носить системный, долгосрочный характер.

Для формирования четкой позиции в отношении изменений, которые необходимы для защиты продовольственного рынка и ограничения доступа иностранных товаров, следует всесторонне учитывать интересы государства и мнения российских экономических операторов, функционирующих на российском и международном рынках. Особенно это важно в отношении дополнений и изменений, которые нужно вносить в уже действующие федеральные законодательные и подзаконные акты,

причем прежде всего в законы, регулирующие экономические отношения в тех секторах, которые будут подвержены изменениям в процессе вступления России в ВТО.

В целом в связи с предстоящим вступлением России в ВТО следует подготовить специальную федеральную целевую программу по вопросам адаптации агропромышленного комплекса к условиям функционирования в соответствии с правилами ВТО. В программе следует обозначить среднесрочные и долгосрочные мероприятия, которые необходимо реализовать в рамках соответствующих «корзин», и их доступность для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для России как страны с большой территорией, различными природно-климатическими условиями, неоднородным демографическим составом разработка прогноза должна учитывать и фактор пространственного развития. Это предполагает учет как вертикальных (центр – регионы), так и горизонтальных межрегиональных экономических, социальных, производственных и хозяйственных связей. Государственная региональная политика должна обеспечивать сбалансированное социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации, снижение уровня межрегиональной социально-экономической дифференциации.

В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 7 февраля 2011 г. № 165-р одним из направлений развития АПК в субъектах Приволжского федерального округа является модернизация крупных сельскохозяйственных предприятий и строительство новых перерабатывающих предприятий, особенно в молочном подкомплексе, способных производить широкий ассортимент цельномолочной продукции, масла и сыров.

В Республике Башкортостан в настоящее время реализуется региональная Программа развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг. Правительством РБ утверждена Стратегия развития агропромышленного комплекса республики до 2020 г., в которой определены приоритетные направления развития АПК. Реализация данных направлений позволит обеспечить высокие и устойчивые темпы экономического роста. Главной задачей является повышение конкурентоспособности агропромышленного комплекса республики, укрепление его позиций на внутреннем рынке и за пределами региона. Безусловно, вступление России в ВТО потребует корректировки принятых программ. Для аграриев республики членство в ВТО означает участие в свободном обмене товарами, услугами и технологиями, что в конечном счете должно ускорить процессы модернизации в АПК.

В результате реализации рассмотренных мер позиции России в интеграционных процессах на евразийском пространстве должны укрепиться. Наша страна постепенно должна превратиться в один из глобальных центров мирохозяйственных связей. Представляется, что присоединение к ВТО позволит России выйти на рынки стран-членов ВТО в качестве полноправного партнера, откроет доступ к международному механизму разрешения торговых споров, позволит участвовать в выработке правил международной торговли с учетом национальных интересов.

Литература

1. Ишмуратов М.М., Нуралиев С.У. Продовольственный рынок: формирование, развитие и государственное регулирование. – М.: ФГУ РЦСК, 2006. – С. 299–319.
2. Нечаев В.И и др. Концепция развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2011.
3. Ушачев И.Г. О проекте Государственной программы развития сельского хозяйства, регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы // АПК: экономика и управление. – 2012. – № 1. – С. 12–13.

Влияние неформальной компоненты взаимодействия власти и бизнеса на эффективность региональной инвестиционной политики

Р.МАЛИКОВ, К.ГРИШИН

В настоящее время развитие многих регионов России существенно осложняется рядом факторов, в совокупности образующих «механизм торможения», который сдерживает социально-экономический рост территорий. К факторам и условиям, способствующим формированию «механизма торможения» в регионе, относятся неразвитость **инфраструктуры, устойчивое уменьшение численности населения, снижение качества человеческого капитала и т. д.** Все это влияет на экономическую привлекательность территории и в значительной мере снижает эффективность работы по привлечению инвесторов. В то же время при решении задач социально-экономического развития территорий вопрос привлечения инвестиций в регионы и муниципальные образования остается одним из наиболее острых. Федеральное правительство выступает за перевод регионов на самофинансирование, что потребует от региональных органов власти активизации инвестиционной деятельности. Именно с этой целью в соответствии с Распоряжением Президента РФ от 27 июня 2011 г. № 425-рп «О подготовке предложений по перераспределению полномочий между федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления» началась работа по преобразованию механизмов межбюджетного регулирования и децентрализации системы государственного управления. Основная задача заключается в перераспределении полномочий с соответствующим финансовым обеспечением в пользу регионов и муниципалитетов. По мнению руководства страны, в целях дальнейшего стабильного и поступательного развития нашего государства субъектам Российской Федерации необходимо предоставлять большую самостоятельность в принятии решений, направленных на более полное раскрытие социально-экономического (в том числе инвестиционного) потенциала территории региона. Одной из мер активизации инвестиционной деятельности в регионах стала разработка Агентством стратегических инициатив, которое было создано по инициативе В.Путина, основных положений единого стандарта поддержки бизнеса в регионах. Его цель – создание условий для увеличения притока инвестиций с использованием российского и международного опыта, улучшение качества взаимодействия региональных органов власти с предпринимателями.

Инвестиционная лояльность как фактор региональной экономической политики. В настоящее время региональные власти с различной степенью интенсивности включаются в борьбу за инвестора и человеческий капитал. Это не в последнюю очередь связано с тем, что у регионов пока нет серьезных стимулов для наращивания инвестиционного потенциала своей территории. Действующее бюджетное

Маликов Рустам Илькамович, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Управление и экономика предпринимательства» Уфимской государственной академии экономики и сервиса (УГАЭС). E-mail: MalikovRI@rambler.ru

Гришин Константин Евгеньевич, канд. экон. наук, доцент УГАЭС. E-mail: bfugaes@rambler.ru

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РГНФ РБ «Урал: история, экономика, культура» в рамках научно-исследовательского проекта «Организационно-экономические аспекты развития потенциала эффективного взаимодействия власти и бизнеса в регионе» № 12-12-02007 а.

законодательство Российской Федерации не стимулирует региональные органы власти наращивать свои инвестиционные возможности, позволяя более или менее сносно существовать, используя межбюджетные транши. Данное обстоятельство привело к тому, что в настоящее время имеются отдельные регионы, которые в определенной мере стремятся максимизировать свою инвестиционную привлекательность (Ленинградская, Калужская области, Республика Башкортостан), и территории, которые удовлетворены финансовой подпиткой из федерального бюджета. На современном этапе регионы-доноры, обладающие значительным экономическим потенциалом, абсолютно не мотивированы к дальнейшему наращиванию своих социально-экономических возможностей. По мнению ряда экспертов, при существующих механизмах распределения федеральных средств для регионов-лидеров донорство фактически превращается в тяжелый оброк. Если в развитых странах регионы, стремящиеся наращивать свой экономический потенциал, получают в связи с этим определенные «бонусы», то в нашей стране принцип выравнивания регионов по уровню бюджетной обеспеченности практически не стимулирует работу по развитию экономики. При этом регионы, имеющие невысокий уровень экономического развития, находятся в достаточно выгодном положении, потому что практически без усилий могут за счет межбюджетных трансфертов более или менее эффективно решать задачи социального характера. На это обращает внимание Д.А.Медведев, который в Президентском Послании Федеральному Собранию РФ от 30 ноября 2010 г. отметил, что «в целом надо поощрять, а не лишать поддержки регионы, которые добились увеличения собственной доходной базы, и учитывать это при распределении федеральных дотаций» [8].

Таким образом, отсутствие мотивации к развитию территории провоцирует возникновение ситуации, при которой инвестиционная политика региональных органов власти может носить лишь декларативный характер. Более того, устойчивая финансовая подпитка из федерального бюджета позволяет сохранять благоприятные условия для извлечения дополнительной неформальной ренты. Результаты исследования, проведенного международной организацией «Грант Торнтон Интернешнл» среди 5700 компаний из 39 странах мира, свидетельствует о том, что, по мнению бизнесменов, основными препятствиями для развития бизнеса в России являются именно избыточное госрегулирование и бюрократия (табл. 1) [6].

Таблица 1

Основные препятствия для развития бизнеса в России и мире, %*

Препятствие	Россия	В среднем по странам мира
Бюрократия/госрегулирование	49	33
Нехватка квалифицированного персонала	31	28
Недостаток оборотных средств	31	25
Ограниченность долгосрочного финансирования	31	23
Стоимость финансирования	35	24
Недостаток заказов/сокращение спроса	37	33
Транспортная инфраструктура	24	13
Информационно-коммуникационные технологии	15	16

* По данным «Грант Торнтон Интернешнл» (2011 г.)

В условиях высокой конкуренции на региональных инвестиционных рынках и усиления борьбы бизнес-структур за «перехват» потенциальных инвесторов представляется важной оценка реальной готовности региональных органов власти содействовать инвесторам в

продвижении их проектов (инвестиционная лояльность). Термин «лояльность» (фр. *loyal* – верный) традиционно используется как синоним слова «законопослушный» (то есть действующий или функционирующий в рамках закона). Однако весьма проблематично оценивать эффективность взаимодействия властных и предпринимательских структур, если использовать общепринятую трактовку термина «лояльность»: и власть, и бизнес могут быть законопослушными и действовать в рамках институционально-правовых норм, но при этом не приносить взаимной пользы и, соответственно, не прилагать усилий для дальнейшего социально-экономического развития территории. Таким образом, если речь идет об инвестиционной лояльности, то необходимо иметь в виду прежде всего институционально-правовую практическую готовность региональных органов власти содействовать инвестору в реализации бизнес-проектов.

Легальные основы неформального взаимодействия региональных органов власти и инвесторов. С учетом хронической нехватки финансовых ресурсов для решения все возрастающих социальных обязательств в отдельных регионах и муниципальных образованиях, потенциальному инвестору вполне легально могут навязываться «особые условия» инвестирования, в основе которых – желание извлечь дополнительную неформальную ренту. Конечно, в настоящее время механизмы взаимодействия органов власти и инвесторов носят достаточно цивилизованный характер, но «особые условия» продолжают играть решающую роль в успехе продвигаемого на региональный рынок проекта. Руководители некоторых регионов признают, что явные формы коррупции (например, когда инвестора облагают данью или ведется торг за условия открытия бизнеса) постепенно исчезают. Однако существуют формы «мягкого вымогательства» [9], что свидетельствует о наличии скрытого давления органов власти на потенциального инвестора с целью извлечения дополнительных доходов.

Авторы исследовательского проекта Московского центра Карнеги по комплексному изучению взаимоотношений общества, власти и бизнеса в регионах России считают, что в настоящее время в регионах «власть по отношению к бизнесу практикует модели “оброка” (плата за вход в регион и нахождение там, сбор средств в разные фонды и на конкретные проекты) и “барщины” (строительство дорог и социальной инфраструктуры, культурно-спортивных центров, работы по благоустройству и др.). Более простые и прямые бартерные схемы в принципе уменьшают потери, связанные с коррупцией. В этом смысле “барщина” оказывается лучше как для регионального сообщества, так и для власти в целом (но не для отдельных ее представителей). Собственно, вариантом “барщины” являются договоры о “социальном партнерстве”» [1].

По мнению ряда экспертов, в наибольшей степени негативное влияние неэффективной и коррупционной бюрократии проявляется там, где предпринимателю приходится иметь дело с недвижимостью – строить офисное здание, магазин или арендовать помещение. В этой сфере сложилась система «генерирования ренты» вполне легальными способами – через экспертизы, согласования, разрешения. При множестве ведомств функционируют «карманные», в большинстве своем аффилированные с чиновниками частные компании, которые обладают неформальной монополией на получение различных документов. В настоящее время дискреционные полномочия чиновников столь широки, что в нарушении закона для получения коррупционной ренты они и не нуждаются: часто неформальные платежи – инициатива бизнеса, нарушающего правила, но правила таковы, что специально стимулируют нарушения. По некоторым оценкам, стоимость согласований на различных уровнях власти может колебаться от 30 до 60 % себестоимости строительства здания в зависимости от региона и сложности объекта. Согласования могут длиться годами, как, например, в случае с торговым центром ИКЕА в Самаре. Шведская розничная сеть начала строительство данного торгового центра в 2006 г. и до сих пор не может получить разрешение на его открытие. Вместо запланированных 4 млрд руб. инвестиций в проект, компания вынуждена была вложить вдвое больше [7].

Исследователи Института государственного и муниципального управления ВШЭ сравнили стоимость и время получения сопоставимого объема госуслуг для предприятий, производящих автокомпоненты, в технопарке «Кип-мастер» в Татарстане, который создан по инициативе Президента республики Р.Минниханова, и группы разрозненных предприятий аналогичного профиля в Самаре: стоимость подключения к инфраструктуре в Татарстане оказалась на 30 % ниже, а время – в 4,6 раза меньше [7]. Этот пример убедительно демонстрирует, что существует внушительная «вилка» между формальными (обоснованно необходимыми) и неформальными (дополнительными) затратами инвесторов, а также доказывает, что власть способна выстраивать более эффективную систему предоставления государственных услуг бизнесу.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что в механизме взаимодействия «власть – бизнес» ключевым актором, оказывающим решающее влияние на региональные инвестиционные условия, является именно власть, и во многом от отношений с ней зависит будущее инвестиционного проекта. Исходя из того, что российские регионы «представляют собой сложную социальную систему, в которой тесно переплетены отношения и связи между компаниями, людьми и группами в обществе» [2], складывающиеся под воздействием системы формальных и неформальных институтов – правил взаимодействия экономических агентов, а также механизмов принуждения к соблюдению этих правил, можно предположить, что неформальное взаимодействие инвесторов с органами власти становится немаловажным элементом работы бизнеса по продвижению своих проектов.

В настоящее время несмотря на некоторую формализацию отношений инвесторов с представителями власти неформальные договоренности в значительной мере продолжают дополнять механизм их взаимодействия. Более того, в отдельных случаях неформальное взаимодействие инвестора с органами власти может вполне устраивать бизнес. По мнению А.Олейника, подобная стратегия «прогибания» может принести бизнесу выгоды, недоступные «в свободном состоянии», если в обмен на «послушание» чиновники предоставляют ему ряд конкурентных преимуществ. Например, нарушения «послушным» бизнесом некоторых норм и правил чиновники оставляют без внимания, а вот его конкуренты за аналогичные нарушения попросту выдавливаются с рынка. В итоге «прогнувшийся под чиновников» бизнес не только выживает, но и получает дополнительную, заработанную за счет ограничения конкуренции прибыль [4].

В настоящее время существует правовая основа формализованного обмена между инвестором и органами региональной власти. Например, практикуется предоставление инвестору льготы по налогу на прибыль в обмен на подписание соглашения, в соответствии с которым бизнес-инвестор принимает на себя дополнительные социальные обязательства. Однако в некоторых регионах существует неформальная система координат «бизнес – власть», встраиваясь в которую инвестор получает особые условия для работы на территории в обмен на неформальную (не всегда законную) поддержку со стороны властных структур и их отдельных представителей. На это обращает внимание В.В.Путин в статье «Нам нужна новая экономика», отмечая, что в таком случае «издержки для бизнеса могут колебаться – ты можешь заплатить больше или меньше в зависимости от “степени расположения” к тебе определенных людей внутри государственного механизма. Рациональное поведение для предпринимателя в этом случае – не соблюдать закон, а найти покровителей, договориться. Но такой “договорившийся” бизнес, в свою очередь, будет пытаться подавлять конкурентов, расчищать себе место на рынке, используя возможности аффилированных чиновников налоговой, правоохранительной, судебной системы, вместо того, чтобы повышать экономическую эффективность своих предприятий» [5]. В результате в регионах и муниципальных образованиях часть

бизнеса функционирует в особых, «крышуемых» властью условиях. Естественно, что это происходит на фоне тесного переплетения интересов бизнеса и власти, что обуславливает разрушение нормальной конкурентной среды ввиду появления у некоторых бизнес-единиц необоснованных конкурентных преимуществ. Все это в итоге может минимизировать эффект региональной инвестиционной политики и снизить как экономическую, так и социальную отдачу от реализуемых проектов.

Методологический инструментарий оценки качества региональной инвестиционной политики с учетом неформальной компоненты взаимодействия с бизнесом. В рамках формирования институциональных стратегий вхождения инвестора на региональный рынок с учетом неформальных затрат на лоббирование своих интересов, ожидаемая функция полезности вхождения бизнеса на региональный рынок имеет следующий вид:

$$EU_i^j = P_{op} * (V_i + D_i - I_i - R_i^j - T_i^j - M_i^j) - (1 - P_{op}) * (I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j),$$

где EU_i^j – ожидаемый чистый доход от вхождения на региональный рынок j -го институционального инвестора; V_i – рыночная цена приобретаемого j -го актива; D_i – потенциальные доходы от использования j -го актива с учетом необоснованных конкурентных преимуществ, получаемых в связи с неформальной договоренностью с представителями органов региональной и муниципальной власти; I_i – формальные затраты на приобретение или создание j -го актива; R_i^j – неформальные расходы в органах региональной власти, связанные с лоббированием интересов j -го институционального инвестора; M_i^j – неформальные расходы в органах местного самоуправления, связанные с лоббированием интересов j -го институционального инвестора; T_i^j – неформальные расходы в территориальных представительствах федеральных органов власти, связанные с лоббированием интересов j -го институционального инвестора; P_{op} – вероятность получения доступа на региональный рынок j -м институциональным инвестором (в зависимости от затрат R_i^j , M_i^j , T_i^j на принятие и обеспечение выгодного для j -го институционального инвестора решения органов власти).

После преобразования функция полезности приобретает следующий вид:

$$EU_i^j = P_{op} \cdot (V_i + D_i) - (I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j).$$

При этом издержки, которые несут потенциальные претенденты на инвестиции в региональные активы, получая право развивать свой бизнес в регионе, составляют $(I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j)$. В этом случае ожидаемая выгода инвестора составит $B_i^* = (V_i + D_i)$.

При достижении условий действительной конкуренции за право вхождения на региональный рынок (для случая нулевой полезности функции EU_i^j), пороговое значение цены актива предстает как $B_i^* = (I_i + R_i + T_i + M_i) / P_{op}$. Таким образом, в этих условиях издержки получения доступа на региональный рынок равны ожидаемым выгодам, а $B_i^* = (I_i + R_i + T_i + M_i) / P_{op}$ демонстрирует пороговое значение цены актива B_i^* как функции от издержек получения доступа $(I_i + R_i^j + T_i^j + M_i^j)$ под воздействием институционально-правовых особенностей регулирования региональными органами власти условий допуска бизнеса, определяющих вероятность получения разрешения на приобретение или строительство актива j -м институциональным инвестором.

С введением параметров q – коэффициента превышения потенциальных доходов с учетом необоснованных конкурентных преимуществ над формальными затратами ($q = D_i / I_i$) и n – коэффициента соотношения расходов на неформальное лоббирование к затратам ($n = (R_i^j + T_i^j + M_i^j) / I_i$) вероятность получения доступа j -го институционального инвестора на региональный рынок определяется как $P_{op} = (1 + n) / q$.

**Значение коэффициента $q = (1 + n) / P_{op}$ в зависимости
от изменения соотношения коэффициента n и вероятности P_{op}**

$n \backslash P_{op}$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0	10,00	5,00	3,33	2,50	2,00	1,67	1,43	1,25	1,11	1,00
0,1	11,00	5,50	3,67	2,75	2,20	1,83	1,57	1,38	1,22	1,10
0,2	12,00	6,00	4,00	3,00	2,40	2,00	1,71	1,50	1,33	1,20
0,3	13,00	6,50	4,33	3,25	2,60	2,17	1,86	1,63	1,44	1,30
0,4	14,00	7,00	4,67	3,50	2,80	2,33	2,00	1,75	1,56	1,40
0,5	15,00	7,50	5,00	3,75	3,00	2,50	2,14	1,88	1,67	1,50
0,6	16,00	8,00	5,33	4,00	3,20	2,67	2,29	2,00	1,78	1,60
0,7	17,00	8,50	5,67	4,25	3,40	2,83	2,43	2,13	1,89	1,70
0,8	18,00	9,00	6,00	4,50	3,60	3,00	2,57	2,25	2,00	1,80
0,9	19,00	9,50	6,33	4,75	3,80	3,17	2,71	2,38	2,11	1,90
1	20,00	10,00	6,67	5,00	4,00	3,33	2,86	2,50	2,22	2,00

Как следует из проведенного анализа, в условиях неформальной лояльности бизнеса органам власти у части бизнеса появляется возможность улучшить свои позиции в регионе путем получения необоснованных конкурентных преимуществ и преференций за счет неформального обмена с органами власти. Причем чем выше неформальные расходы бизнеса, тем более высокие доходы относительно других конкурентов должен получать предприниматель от органов власти для сохранения взаимовыгодных отношений. При этом дальнейшее наращивание диспропорций в конкурентной среде региона ухудшает деловой климат, ведет к монополизации рынков, что в итоге негативно отражается на социально-экономическом развитии территории. Между тем именно развитие здоровой конкуренции, то есть повышение качества институтов регулирования рынков, открытие и ведение бизнеса в условиях реальной экономической свободы товаропроизводителей, способно стать мощным импульсом для модернизации как региональной, так и всей российской экономики.

Предложенная модель оценки качества региональной инвестиционной политики с учетом неформальной компоненты взаимодействия власти и бизнеса может быть использована для обоснования и разработки механизма перевода взаимоотношений «инвестор – власть» в институционально-правовую плоскость, что является важным фактором формирования благоприятного инвестиционного климата, развития конкуренции и становления эффективной предпринимательской среды.

Литература

1. Власть, бизнес, общество в регионах: неправильный треугольник / под ред. Н.Петрова и А.Титкова. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. – 439 с.
2. Григорьев Л., Зубаревич Н., Урожаев Ю. Сцилла и Харибда региональной политики // Вопросы экономики. – 2008. – № 2.
3. Маликов Р., Гришин К. Оценка эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур в муниципальном образовании на основе критериев взаимной лояльности // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2009. – № 5. – С. 27–33.
4. Олейник А. Власть и бизнес: бизнес прогнувшись // Ведомости. – 2011. – 14 янв.
5. Путин В.В. Нам нужна новая экономика // Ведомости. – 2012. – 30 янв.
6. Российский бизнес сильно насторожен // Экономика и жизнь. – 2011. – 15 апр.
7. Цена бюрократии и коррупции. – <http://piratemedиа.ru/news/politics/corruption/item/2331-tsena-byurokratii-i-korrupsii.html>
8. <http://kremlin.ru/transcripts/9637>
9. <http://www.gazeta.ru/financial/2010/12/03/3455205.shtml>

Оценка макроэкономических индикаторов, отражающих цели национальной экономики в начале XXI века

К.ЮСУПОВ, А.ЯНГИРОВ,
Ю.ТОКТАМЫШЕВА

Актуальность анализа макроэкономических показателей, характеризующих состояние базовых целей экономики, и их динамики с использованием методики построения «золотого четырехугольника» заключается в необходимости исследования взаимосвязи этих показателей с последующей обобщающей оценкой эффективности и успешности реализации генеральной стратегии управления национальной экономикой. Модель «золотого четырехугольника» представляет собой одну из графических моделей макроэкономической теории, которая позволяет в комплексе анализировать отмеченные на четырех осях координат показатели, которые характеризуют следующие основные макроэкономические цели: устойчивый экономический рост, полная занятость, умеренная инфляция, положительное сальдо внешней торговли. «Золотой четырехугольник» позволяет судить, во-первых, о результативности экономической политики государства путем сравнения конфигураций четырехугольников за разные годы, а во-вторых, о характере взаимозаменяемости или взаимодополняемости обозначенных экономических целей для конкретной национальной экономики.

Применительно к условиям Российской Федерации нами рассмотрены значения темпов прироста ВВП, уровня безработицы, уровня инфляции и доли чистого экспорта в ВВП за 2000–2011 гг. Наибольшие темпы прироста ВВП наблюдались в 2000 г. (10 %), 2007 г. (8,5 %) и 2006 г. (8,2 %), а самый низкий – в 2009 г. (–7,8 %). Основой такого развития экономики России в начале рассматриваемого периода, на наш взгляд, стали благоприятные для экспорта энергоресурсов условия, сложившиеся на мировых рынках. Отрицательное значение наблюдалось на начальном этапе развития мирового финансово-экономического кризиса в 2008–2009 гг., достаточно сильно повлиявшего на экономику страны. Доля чистого экспорта в ВВП на данном временном отрезке имела тенденцию к снижению, при этом наблюдалось повышение доли потребления и доли накопления в общем объеме ВВП.

За точку отсчета нередко берется 1990 г., с которым сравнивается современное состояние российской экономики для выяснения того, как далеко экономика «продвинулась» за весь период реформ. Путем перемножения цепных индексов роста ВВП в постоянных ценах нами определен базисный индекс роста данного показателя за период 1990–2011 гг., значение которого составило 1,121. Следовательно, превышение уровня ВВП в 2011 г. составило только 12,1 % по сравнению с 1990 г. Полученное значение обусловлено колоссальным падением ВВП в кризисном периоде 1991–1998 гг., когда данный показатель снизился до 57,5 % по отношению к 1990 г. В результате вплоть до 2006 г. шло лишь восстановление потерянных объемов производства.

Юсупов Касим Назифович, д-р экон. наук, профессор кафедры национальной экономики Башкирского государственного университета (БашГУ), действительный член РАЕН, заслуженный деятель науки Российской Федерации, Республики Башкортостан, Республики Татарстан. E-mail: nation_economica@mail.ru

Янгиров Азат Вазирович, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой государственного управления и финансов, декан экономико-математического факультета БашГУ (Нефтекамский филиал). E-mail: jangirovav@list.ru

Токтамышева Юлия Семеновна, студентка БашГУ. E-mail: tokt-yuliya@yandex.ru

Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 12-12-02001 2011-09-23.

Уровни безработицы и инфляции в эти годы также в основном снижались, что оказало положительное влияние на развитие экономики России: уменьшалась неопределенность на рынке, увеличивался объем инвестиций, повышалось благосостояние населения страны.

Значения уровня безработицы за 2000–2011 гг. всегда превышали ее естественный уровень (6 %). В 2007 г. и 2008 г. они приблизились к показателю относительной занятости и составили соответственно 6,1 и 6,3 %. Наибольшие значения уровня безработицы зафиксированы в 2000 г. (10,6 %) и 2009 г. (8,4 %). В 2000–2005 гг. в экономике наблюдались последствия кризисных 1990-х гг., а в 2009 г. на развитии экономики сказалось влияние мирового финансово-экономического кризиса. Тенденция ежегодного снижения уровня инфляции в экономике России прервалась в 2007 г., когда значение данного показателя составило 11,9 %, повышение уровня инфляции наблюдалось и в 2008 г. (13,3 %). В течение двух последующих лет инфляция имела более низкое значение: в 2009 и 2010 гг. – 8,8 %, в 2011 г. было зафиксировано рекордно низкое значение уровня инфляции – 6,1 %.

Таким образом, экономику России в начале XXI века можно охарактеризовать как достаточно нестабильную, зависимую от экспорта нефти, газа и нефтепродуктов, а также событий на мировых финансовых рынках.

Нами построен «золотой четырехугольник» на основе статистических данных 2007–2011 гг. (рис. 1).

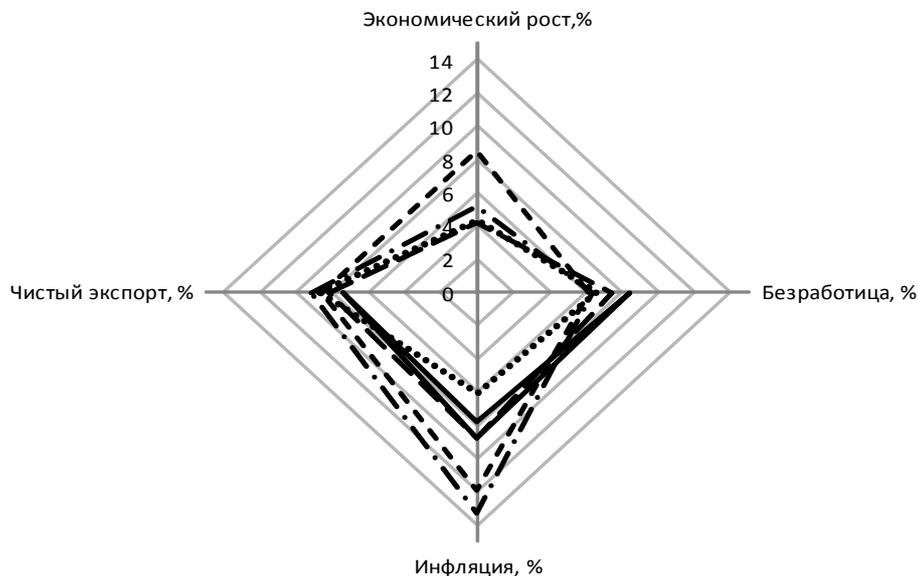


Рис. 1. Динамика элементов «золотого четырехугольника» в 2007–2010 гг.

Самым сложным для экономики России по совокупности значений экономического роста, инфляции, безработицы и доли чистого экспорта в ВВП стал кризисный 2009 г. В этот период «золотой четырехугольник», построенный на основе показателей 2009 г., оба треугольника находятся в нижней части и смещены вправо: именно в этот год экономический рост имел отрицательное значение (–7,8 %), уровень безработицы был максимальным (8,4 %), а доля чистого экспорта – наименьшей (7,4 %). В 2009 г. только уровень инфляции имел значение ниже его среднегодового уровня за 2007–2011 гг. (8,8 %), но выше по сравнению с развитыми странами (средний уровень инфляции в странах Евросоюза в последние годы находится на уровне 3–4 %).

Динамика индекса потребительских цен на товары и услуги за 1990–2011 гг. свидетельствует о росте цен в 24 тыс. раз. В острую фазу кризиса (1990–1998) цены повысились в 4,4 тыс. раз, что говорит о масштабном, разрушающем национальную экономику воздействии инфляции.

В первые месяцы 2009 г. наблюдалось заметное сокращение промышленного производства. Это произошло прежде всего в тех отраслях, которые работали на экспорт: резко упали цены на нефть, металлы, лес. Ассортимент российского экспорта незначителен по числу позиций и не диверсифицирован, поэтому в экспортно-ориентированных отраслях кризис ощущался особенно остро. При этом в экономике страны нет секторов, которые могли бы компенсировать данные потери. Кризис ударил не только по экспортерам, произошло и снижение внутреннего спроса. В зоне «наибольшего поражения» оказались отрасли, которые производят товары длительного пользования. Люди стали экономить, отказались от крупных покупок, поскольку доходы работающих россиян сократились, а многие вообще потеряли работу.

Важная часть исследования элементов «золотого четырехугольника» – расчет коэффициентов корреляции между его элементами. Для этого нами использованы значения показателей за 2000–2011 гг. Рассчитанные коэффициенты корреляции Фехнера и Спирмена в большинстве случаев имеют различные значения, соответственно, различны и характеристики связи между показателями. При этом, с нашей точки зрения, с помощью коэффициента корреляции Спирмена (табл. 1) можно более точно определить взаимосвязь показателей, характеризующих экономику России.

Таблица 1

Значения коэффициентов корреляционной зависимости и направленность связи между показателями «золотого четырехугольника»
(по данным за 2000–2011 гг.)

Факториальный и результирующий признаки (x, y)	Коэффициент корреляции Фехнера	Коэффициент корреляции рангов Спирмена
Экономический рост – уровень цен	–0,33 Связь обратная, средняя	0,48 Связь прямая, средняя
Экономический рост – уровень безработицы	0 Связь отсутствует	–0,94 Связь обратная, тесная
Уровень цен – уровень безработицы	0,33 Связь прямая, средняя	0,43 Связь прямая, средняя
Экономический рост – доля чистого экспорта в ВВП	0,67 Связь прямая, средняя	0,61 Связь прямая, средняя
Уровень цен – доля чистого экспорта в ВВП	0 Связь отсутствует	0,53 Связь прямая, средняя
Доля чистого экспорта в ВВП – уровень безработицы	0,33 Связь прямая, средняя	0,34 Связь прямая, средняя

Наибольшую обратную взаимосвязь имеют показатели экономического роста и уровня безработицы (–0,94), то есть при более низком уровне безработицы наблюдаются более высокие темпы прироста ВВП. Остальные показатели парной корреляции характеризуются средней и прямой связью. Наиболее тесной является связь между экономическим ростом и долей чистого экспорта в ВВП (0,61), что свидетельствует о значимом влиянии экспорта энергоресурсов на объемы ВВП России и, соответственно, темпы его прироста. Существует также прямая взаимосвязь между значениями доли чистого экспорта в ВВП и уровнем цен, поскольку доходы от экспорта нефти были весомыми вследствие роста цен на нее в 2005–2011 гг. Менее значимой является взаимосвязь между другими парами показателей.

Соответственно, такие показатели, как экономический рост, уровень безработицы, уровень инфляции и размеры чистого экспорта, взаимосвязаны и влияют друг на друга, поэтому поддержание их значений на том уровне, которого требует дальнейшее развитие страны, крайне необходимо.

При этом многие страны (США, Китай, Япония и др.) имеют на современном этапе высокий уровень развития благодаря инвестициям. Инвестиции в свою очередь

тесно связаны с инновациями, вернее инновации невозможны без инвестиций. Использование же эффективных инноваций способствует привлечению новых инвестиций. При этом технические и технологические сдвиги в какой-либо отрасли (виде деятельности) могут произойти достаточно неожиданно, а скорость их дальнейшего развития с учетом инвестиционной активности государства, предприятий и населения может быть молниеносной. Это, в свою очередь, может вызвать быстрые и интенсивные инвестиции в смежных отраслях. Например, создание масштабного производства новых видов компьютеров вызовет приток инвестиций (а возможно, и инноваций) в предприятия, производящие пластмассу, то есть в химическую отрасль. Поэтому инвестирование средств в инновационную деятельность в конечном счете повышает спрос, объемы продаж и экономическую эффективность производства. Инновации позволяют постоянно поддерживать на современном научно-техническом и экономическом уровне качество продукции, обеспечивать функционирование предприятий с наименьшими затратами и прибыльностью. Это приводит к снижению уровня безработицы и росту доходов, что вызывает повышение потребления со стороны как населения, так и самих предприятий и способствует развитию эффекта мультипликатора.

Инвестиции и инновации тесно связаны с чистым экспортом. Поскольку любая международная сделка представляет собой тот или иной вид обмена, то когда страна-продавец продает товар или услугу стране-покупателю, та, в свою очередь, платит за покупку часть своих активов, стоимость которых равна стоимости проданных товаров или услуг. В результате стоимость товаров или услуг, проданных одной страной (чистый экспорт), должна равняться стоимости приобретенных ею активов (чистые иностранные инвестиции).

Таким образом, следует принимать во внимание не только взаимосвязь между инвестициями и инновациями, но и влияние, которое оказывают эти показатели на объемы ВВП, уровни безработицы, инфляции и экспорта.

Рассмотрим взаимосвязь объемов инвестиций и ВВП (2000–2011). Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что объем инвестиций за рассматриваемый период возрос почти в 10 раз, в то время как объем ВВП – почти в 7,5 (в текущих ценах). При этом рост инвестиций с 2000 по 2008 г. сопровождался ростом ВВП, а в 2009 г. произошло сокращение обоих показателей. Таким образом, это подтверждает взаимозависимость таких показателей, как инвестиции и ВВП. Изменения в динамике ВВП и инвестиций в 2000–2011 гг. происходили однонаправленно. Следовательно, велика вероятность того, что инвестиции играли значительную роль в росте (снижении) объемов ВВП.

Таблица 2

Динамика ВВП и инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, в фактически действовавших ценах*

Годы	ВВП, млрд руб.	Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	Инвестиции в основной капитал, в % к предыдущему году
2000	7305,6	1165,2	117,4
2001	8943,6	1504,7	110
2002	10819,2	1762,4	102,8
2003	13208,2	2186,3	122,5
2004	17027,2	2865	113,7
2005	21609,8	3611,1	110,9
2006	26917,2	4730	116,7
2007	33247,5	6716,2	122,7
2008	41276,8	8781,6	109,9
2009	38808,7	7976	84,3
2010	45166,0	9151,4	106
2011	54369,1	10560,5	106,2

*Источник: сайт www.gks.ru.

Если анализировать более длительный период 1990–2011 гг., то можно заметить, что в 2011 г. физический объем инвестиций в основной капитал составил лишь 62,2 % от 1990 г. (расчет произведен аналогично базисным индексам роста ВВП в постоянных ценах), то есть уровень 1990 г. до сих пор не достигнут, продолжается восстановительная фаза развития инвестиционного процесса. Это связано с тем, что кризис 1991–1998 гг. в наибольшей степени отразился на инвестициях: так, в 1998 г. уровень инвестиций находился на крайне низкой отметке – 21,1 % от 1990 г.

Что касается развития инноваций, то общее увеличение объемов ВВП в 2006–2010 гг. происходило одновременно с увеличением объемов отгруженных инновационных товаров, работ и услуг. В кризисном 2009 г. значения обоих показателей снизились.

Именно поэтому, помимо четырех основных индикаторов национальной экономики, рассматриваемых в модели «золотого четырехугольника», на наш взгляд, целесообразно выделить еще два показателя, которые отражают ситуацию в сфере использования инвестиций и инноваций в экономической деятельности: инвестиции в основной капитал, в процентах к предыдущему году; удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе организаций (табл. 3).

Таблица 3

Динамика прироста инвестиций и инновационной деятельности*

Годы	2006	2007	2008	2009	2010
Инвестиции в основной капитал, в % к предыдущему году (прирост)	16,7	22,7	9,9	-15,7	6
Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций, %	9,9	10,0	9,4	9,3	9,5

*Источник: сайт www.gks.ru.

Нами рассчитаны коэффициенты корреляции Фехнера и Спирмена для следующих пар показателей: инвестиции в основной капитал, в процентах к предыдущему году (прирост), и темпы прироста ВВП; удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций и темпы прироста ВВП.

Для первой пары показателей коэффициент Фехнера равен 1, а коэффициент Спирмена составил 0,94, то есть оба показателя демонстрируют прямую и весьма тесную связь. Для второй пары, соответственно, 0,2 и 0,9. Исходя из этого, связь между удельным весом организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций и темпами прироста ВВП можно считать функциональной.

С учетом вышеизложенного мы предлагаем модифицированную модель «золотого четырехугольника», в состав которой следует включить такие показатели, как инвестиции в основной капитал, в процентах к предыдущему году (прирост), и удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций. На основе этих данных построен «шестиугольник состояния экономики» (рис. 2, табл. 4).

Наиболее благоприятное за рассматриваемый период состояние экономики РФ отражает шестиугольник, построенный на основе показателей 2007 г., когда наибольшие за весь рассматриваемый период значения имели прирост инвестиций в основной капитал, темпы прироста ВВП и удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, а наименьшее – уровень безработицы. В 2009 г. экономика страны характеризовалась наихудшими значениями основных макроэкономических показателей, а такие показатели, как экономический рост и прирост инвестиций в основной капитал, имели отрицательные значения. Соответственно фигура, построенная на основе показателей 2009 г., мало напоминает шестиугольник (рис. 2).

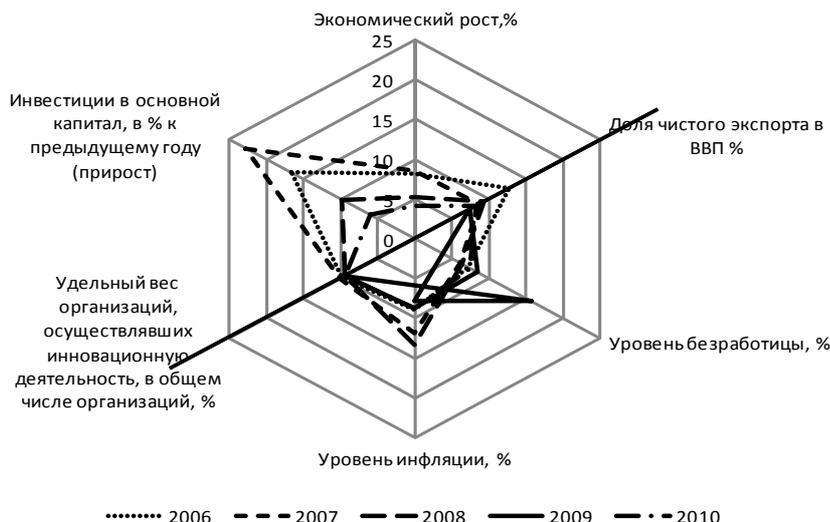


Рис. 2. Динамика элементов «шестиугольника», характеризующего состояние экономики РФ за 2006–2011 гг.

Таблица 4

Динамика компонентов «шестиугольника», характеризующего состояние экономики России

Годы	Экономический рост, %	Безработица, %	Инфляция, %	Чистый экспорт, %	Инвестиции в основной капитал, в % к предыдущему году (прирост)	Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций, %
2006	8,2	7,2	9	12,7	16,7	9,9
2007	8,5	6,1	11,9	8,6	22,7	10,0
2008	5,2	6,3	13,3	9,2	9,9	9,4
2009	-7,8	8,4	8,8	7,4	-15,7	9,3
2010	4,2	7,5	8,8	8,2	6	9,5

Располагая показатели по осям, мы исходили из системы построения «золотого четырехугольника». Элементы, значения которых должны быть наибольшими в развитой экономике, расположены выше линии разделения области фигуры (на рис. 2 эта линия выделена), а показатели, которые необходимо сокращать, соответственно, в нижней части. Выше линии, разделяющей шестиугольник на две части, расположены значения прироста инвестиций в основной капитал и экономического роста, а ниже – уровней инфляции и безработицы. При этом показатели, находящиеся на выделенной линии (удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций и доля чистого экспорта в ВВП), должны быть положительными.

Таким образом, параметры, рассмотренные в рамках модели «золотого четырехугольника» и модифицированной модели «шестиугольника», свидетельствуют о необходимости совершенствования стратегии развития Российской Федерации на средне- и долгосрочную перспективу и формирования соответствующих мер бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики Правительства Российской Федерации в пользу приоритетности ускоренного экономического роста в сочетании с наращиванием инновационной составляющей, являющихся в значительной мере «локомотивами» для достижения всех остальных выделенных макроэкономических целей.

В Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан в текущем учебном году организован межвузовский Методологический семинар по экономике (руководитель – Г.М.Россинская). Среди задач семинара – обсуждение наиболее актуальных, острых научно-практических экономических проблем, знакомство с современными разработками в сфере экономики, апробация оригинальных подходов к решению современных научных проблем, освоение опыта научно-исследовательской работы разных поколений, установление связей с коллегами из других вузов, научных учреждений, экономических министерств и ведомств.

Одно из первых обсуждений в рамках методологического семинара в формате «круглого стола» было посвящено теме «Мейнстрим современных экономических исследований: методология и методика междисциплинарности». В работе семинара приняли участие ведущие ученые, преподаватели, а также студенты, аспиранты и соискатели вузов Уфы. Ниже мы публикуем основные материалы дискуссии.

Современные экономические исследования: проблема междисциплинарности

Г.М.Россинская, д-р экон. наук, главный редактор журнала «Экономика и управление». Современный глобальный кризис, если задуматься, является, кроме всего прочего, отражением кризиса, охватившего сферу экономических исследований. Продолжаются споры о том, что же в конце концов является предметом экономических исследований – способы эффективного распределения «редких» благ? Экономические отношения, возникающие при этом между людьми? Закономерности экономического поведения? Однако в этих спорах все чаще звучит мысль о том, что экономическая наука носит комплексный характер, а сама экономика развивается под воздействием не только чисто экономических факторов. Взаимосвязь экономики со смежными дисциплинами, изучающими человека и общество с точки зрения философии, социологии, психологии, других наук, проявляется все более отчетливо. «На стыке» экономики с этими науками формируются новые направления исследований, рождаются новые отрасли знания: экономическая социология, экономическая психология... Об этих же тенденциях свидетельствует, в частности, вручение Нобелевской премии по экономике в 2002 г. психологам Д.Канеману и А.Тверски. Становится все более очевидно, что наиболее продуктивные, перспективные направления экономических исследований, претендующие на «прорыв», на получение принципиально новых результатов, находятся в плоскости междисциплинарных исследований.

Речь идет не только о взаимодействии экономики с другими науками по линии метода исследования. Экономисты традиционно и достаточно давно используют методы философии, психологии и т. п. Речь идет, прежде всего, о формировании общих, межпредметных областей исследования того, что в целом можно назвать поведением человека, о размытии межпредметных границ между различными науками, изучающими различные аспекты человеческого поведения. Существует также подход, согласно которому предмет экономической науки остается неизменным, и речь должна идти о том, что все экономические явления и проблемы должны изучаться на междисциплинарной основе, под углом зрения разных наук, к предмету которых и относятся неэкономические факторы экономического поведения.

В.Б.Силантьев, канд. экон. наук, профессор филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г.Уфе. Межпредметные взаимосвязи и взаимодействия в экономике относятся к числу наиболее актуальных экономических проблем. В межпредметных сферах науки и образования происходят

наиболее существенные, динамичные, разнообразные по формам и содержанию, рискованные и непредсказуемые изменения. В межпредметных сферах, на гранях предметных областей возникают очаги развития инновационной экономики и формируются новые тенденции, объединяющие возможности синтеза экономических предметов, категорий, направлений и механизмов.

Важно отметить, что авторы «основного течения» (main stream) экономической теории XX века – неоклассического синтеза П. Самуэльсон, Дж. Хикс, В.В. Леонтьев содержательно, по существу показали межпредметный (междисциплинарный, многофункциональный, много- и межцелевой) характер основных изменений в экономике. Как известно, Пол Самуэльсон показал межпредметный характер эволюции самого предмета экономики. Джон Хикс преодолел вульгарный каузальный детерминизм и объяснил сложную межпричинную природу экономических явлений, изменений, процессов и событий. В.В. Леонтьев раскрыл в межотраслевых балансовых моделях основные экономические взаимосвязи и соотношения между затратами и результатами. Самую глубокую ретроспективу имеет исследование межотраслевых взаимосвязей, которое В.В. Леонтьев продолжил с позиций К. Маркса, предложившего показатели строения капитала и производства, а также исследование В.К. Дмитриева, который ввел в экономический анализ технологические коэффициенты.

Примеры межпредметных, межсекторальных исследований и разработок в сфере экономики, посредством которых в конечном счете могут быть достигнуты конвергенция в практической экономике и синтез в экономической теории, можно продолжить описанием межцелевого выбора, подобного межвременному, межпредметному, межотраслевому, межрегиональному и т. д. Но вопросом, требующим особого внимания, является консюмеризм, который привел человечество к глобальному экономическому кризису. Недавно марксизм едва не погиб как научное направление из-за ортодоксальности своих основных концепций – исторического материализма и примата материального производства. При этом хорошо известна большая полезная роль, которую сыграла критика Марксом товарного и денежного фетишизма.

Сейчас не только экономическая наука, но и вся практика экономики вновь оказалась под угрозой новых разновидностей фетишизма, еще более сложных и опасных – потребительского, рыночного и финансового. Необходимо безотлагательно восстановить межпредметный, межцелевой и межфункциональный баланс интересов потребителей и производителей, покупателей и продавцов, а также всех рыночных, в том числе финансовых, посредников. Фетишизация роли и значения любого из них уродует и разрушает экономику. Так, мировой финансовый кризис занимает особое место в структуре глобального кризиса. Он возник из-за финансового фетишизма финансовой олигархии, в среде которой, в том числе среди экономистов – финансовых неопитов возникло явно преувеличенное представление о своей роли и значении в обществе. И теперь не обойтись без серьезных межпредметных «разборок» между финансистами, особенно финансовыми менеджерами, и другими специалистами. Предотвратить разрушения со стороны безудержного потребления может только межпредметный (разносторонний, разнопредметный) подход к экономическим проблемам.

М.В.Десяткина, канд. филос. наук, доцент кафедры политологии, социологии и философии Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (БАГСУ). Начну с цитаты об экономистах – мысли классика, правда, мысли неоднозначной. Фридрих фон Хайек писал: «Экономист, являющийся только экономистом, не может быть хорошим экономистом».

Оставим за границами выступления то многое, что, по мнению философа, должен знать экономист-профессионал. Посмотрим под углом зрения преподавателя философии, может ли учебный курс философии воздействовать на формирование философской культуры профессионала-экономиста.

Когда мне задают вопрос о том, что я преподаю, стараюсь уклониться от ответа, ибо многолетний опыт показал: прямой ответ обычно вводит случайных собеседников в состояние глубокой задумчивости. Они глубокомысленно кивают, говоря о том, что

да, когда-то проходили, и стараются отойти подальше. «Проходили мимо», – думаю я в очередной раз.

Беседуя со студентами, получающими в солидном возрасте уже не первое высшее образование, задаю вопрос: «Изменилось ли Ваше восприятие философии за прошедшие годы?» И здесь реакция неизменна, но уже восторженна: «Да, конечно!» И оказывается, что философия нужна *даже экономисту*, и оказывается, что *каждый* – философ, ибо пытается осмыслить *суть* самых важных проблем, встающих в разные периоды жизни – перед самим собой, перед подрастающими детьми, перед стареющими родителями, да и перед страной и миром, конечно, тоже. И оказывается, почти каждого на первой лекции задевают приводимые мною слова К.Р.Поппера: «Все люди – философы. Даже если они не осознают собственных философских проблем, они по меньшей мере имеют философские предрассудки».

Итак, все мы на обыденно-практическом уровне философы. Эту философию формирует повседневность (собственно так же, как повседневность формирует нравственное, правовое, экологическое, эстетическое и, конечно, экономическое сознание). Вместе с тем, каждый специалист, получая среднее или высшее профессиональное образование, изучает курс философии. Что же может она, эта обязательная строчка в дипломе?

Современный компетентностный подход, предлагаемый федеральными государственными образовательными стандартами третьего поколения, рассматривает компетенции как способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области и содержит пять общекультурных компетенций, сформировать которые призван курс философии у бакалавров-экономистов. Прочитируем Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр»): выпускник «владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; способен понимать и анализировать мировоззренческие, социально и лично значимые философские проблемы; способен анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем; способен к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства; способен критически оценивать свои достоинства и недостатки, наметить пути и выбрать средства развития достоинств и устранения недостатков». Это то, что философии *предписывают нормативные документы*.

А на что *претендует сама философия*? Как-то, шутки ради, задала этот вопрос на семинарском занятии, и получила ответ – максимально краткий и точный: «На мать всех наук!» Аудитория засмеялась. Студент, обременяемый изучением философии не в первый раз, парировал: «А что, я не прав? Это еще Аристотель так считал!» В том-то и дело, что философия отечественных учебников, являясь наследницей советской философии, продолжает, за редким исключением, называть первой функцией философии функцию методологическую, трактуя ее как *разработку методологии для всех других наук* (в более мягкой форме: способность определения фундаментальных принципов, способов достижения какой-либо цели). Отсюда следует, как минимум, то, что она сама – наука, и то, что она обладает *потенциалом*, способным *вооружить* другие (любые!) науки совокупностью *актуальных* методов исследования. И первое, и второе – лукавство из диалектико-материалистического прошлого мира советской тотальной философии тоталитарного общества.

И еще одна функция философии – *мировоззренческая*: способность давать картину мира в целом, объединять данные науки, искусства, практики. Искусство мы затрагивать не будем, а вот о науке и практике, в данном случае *экономической* науке и практике, скажем несколько слов. Вдумаемся в формулировку, приведенную выше: *способность давать*. По моему, *неэкономическому*, мнению, *давать* можно то, чем владеешь, распоряжаешься, к чему имеешь доступ в конце концов. Учебник философии социалистического прошлого подробно *давал* материалистическое

понимание общества и истории, теорию общественно-экономических формаций, способ производства, показывал возможные конфликты между компонентами этих структур и т.д. И все это вместе с декларацией диалектического метода в обязательном порядке брала (вынуждена была брать) *экономическая наука*. Новые времена – новые учебники. Самый близкий «учебник» сейчас – Интернет.

Но при всем желании мы не найдем в Интернете никаких серьезных современных разработок, набрав в строке поиска *философские проблемы экономической жизни общества*. Увы, очевидно, в силу спрессованности социального бытия сегодня эта проблема остается за пределами интересов исследователей...

Со времен великого Гегеля, то есть уже два века, философия гордится тем, что она – единственная – выполняет критическую функцию и, как значится в учебниках, дает *критику догматического способа мышления и познания, заблуждений, предрассудков, ошибок*. Четверть века без марксистско-ленинской философии были непростыми для отечественной философии. Началось с того, что поток переводной литературы, которую философский мир «переваривал» десятилетиями, за считанные месяцы обрушился лавиной на советское *философское пространство*, снося привычные устои: ругаемое вчера стало бестселлером, отечественное стало неуютным, и даже марксизм, диалектика и многое-многое другое, критикуемое, но уважаемое в мировой науке, стало, мягко говоря, отторгнутым. Когда же в этом спрессованном и стрессогенном социальном бытии найти возможность размышлять, выражаясь языком экономиста Р.Хайлбронера, о «философах от мира сего» и их идеях?! Впрочем, как гласит популярная повседневная мудрость, кто хочет, тот ищет возможности...

Так что же могут вузовский преподаватель философии и вузовский учебник философии сделать для формирования профессиональной культуры экономиста? Учебник – толстенная книга, полузабытый ресурс в Интернете – почти ничего. Преподаватель – многое. Но прежде всего его искренне должна заинтересовать *реальность* «по Марксу»: он живет в *экономическом пространстве и экономическом времени*, в системе *экономических отношений и экономических интересов*. Философия нужна экономисту для того, чтобы осмыслить *суть мира и себя в этом мире*; экономика нужна философу для того, чтобы наполнить абстрактные (и, чего греха таить, – часто далекие от жизни) конструкции *актуальным и реальным содержанием*.

Парфразируя уже приведенную фразу Хайека, можно сказать: «Философ, являющийся только философом, не может быть хорошим философом».

И.Ю.Карелин, канд. экон. наук, заведующий кафедрой экономической теории и социально-экономической политики БАГСУ. С экономическими вопросами и проблемами соприкасаются практически все. Когда рабочий озабочен недостаточным заработком и выдвигает свои требования собственнику предприятия или правительству, инженер или преподаватель пытаются выяснить, нельзя ли где-то подработать дополнительно, а владелец акций – определить и учесть факторы, влияющие на колебания курса, то каждый из них желает как можно более выгодной отдачи от накопленного им человеческого потенциала.

В отличие от социологии, политологии, истории и права, в которых человеческий фактор выходит на первый план и выступает в своей непосредственной форме, экономика долго рассматривала весь социально-экономический процесс как «борьбу процентов», словно все порывы человеческой души в экономике объективируются в различных экономических показателях, таких как процент за кредит, котировки акций, норма прибыли, темп инфляции, динамика заработной платы и производительности труда.

Человек живет в мире ограниченных возможностей (физических и интеллектуальных способностей, времени, которое он может уделить тому или иному занятию, средств достижения цели). Ограниченность потенциала развития остается главным и весьма жестким условием, которое накладывает объективная реальность на размеры и возможности роста общественного и личного благосостояния. Экономическая наука пытается объяснить социальные явления, механизм их

взаимодействия и позволяет предвидеть особенности экономического поведения людей в рамках этих ограничений.

Развитие науки всегда зависело от потребностей в ней. При этом как наука, так и потребности в ней эволюционируют, с одной стороны, по своим собственным законам, а с другой – во взаимосвязи друг с другом. Более того, связь между ними имеет рефлексивную природу, то есть потребности людей стимулируют развитие науки, а развитие науки приводит к росту и качественной трансформации человеческих потребностей.

В числе различных исследовательских подходов, существующих в современной экономической науке, можно выделить основное течение (мейнстрим) и альтернативы. Основное различие между ними заключается в степени абстрагирования при анализе экономических процессов. В «основном течении» приняты упрощающие предпосылки относительно человека (экономическая рациональность или максимизация целевой функции при данных ограничениях) и окружающей его среды (модель совершенной конкуренции). Эти предпосылки позволяют экономистам работать с оптимальными (равновесными) состояниями и достигать степени формализации экономической теории, недоступной другим общественным наукам. С нашей точки зрения, современные исследователи правы, когда утверждают, что высокая степень абстрактности основного течения порождает свои проблемы. Во всех науках есть проблема соотношения теории и фактов, но только в экономической теории она принимает форму противоречия (или выбора) между «реалистичностью» и «точностью». Для естественных наук за очень редким исключением реалистичность и точность совпадают. Экономическая теория вовсе не претендует на точность и при этом более утверждает «как должно быть» (анализируя, безусловно, «как есть»), нежели описывает реальность. Подобный статус экономической теории порождает серьезную методологическую проблему.

Интересно, что со временем уровень формализации в основном течении возрастает. Это происходит как благодаря накоплению новых инструментов в уже освоенных неоклассикой областях, так и посредством распространения формалистической методологии на новые области экономической теории (наиболее показательна в этом отношении «новая макроэкономика» Р.Лукаса, в значительной мере вытеснившая из мейнстрима кейнсианство). Уровень математизации экономической теории формального толка весьма высок.

При этом экономисты проводят слишком много эмпирических исследований некритически и обманывают себя совершенствованием своих методов при постепенном исчерпании собственного объекта исследования экономической науки, снижении качества и значимости результатов экономических исследований. Неверифицируемость теорий, дисгармония в развитии науки (нерешенность фундаментальных, базовых проблем на фоне тончайших исследований различных несущественных мелочей) приводят к ненужности, неинтересности (с точки зрения актуальности, масштабности), ненаучности (с точки зрения инструментария) научных исследований. Перед наукой нередко встают дилеммы: то, что научно, интересно, – практически не значимо, а то, что имеет практическую ценность, – ненаучно или неинтересно.

Экономика – это живая и развивающаяся наука. Известно в ней далеко не все. С другой стороны, это наука с достаточно строгим подходом к исследовательским вопросам (математический аппарат, модели, теории, теоремы, гипотезы и инструментарий проверки этих гипотез и т. д.). Ее методология прошла огромный путь и, тем не менее, остается еще очень много нерешенных вопросов.

Р.А.Галин, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник отдела социально-экономических исследований НИЦ проблем управления и государственной службы БАГСУ. Интеграция – одно из основных направлений развития современной науки. Межотраслевая интеграция наук создает новые точки их интенсивного и эффективного роста. Взаимосвязанное развитие различных наук

порождает новые направления исследований и даже новые отрасли наук. При этом межотраслевое взаимодействие в научной среде имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Интересным примером в этой связи является развитие такой науки, как демография.

Демография – одна из самых молодых среди общественных наук. Первые обобщения в области народонаселения были сделаны только в 1662 г. В России научные разработки в сфере демографии появились намного позже.

На начальном этапе советской власти демография получила достаточно быстрое развитие. В частности, в области народонаселения успешно функционировали два исследовательских центра – в Москве и в Киеве. Однако в 1930-е годы наука начала подвергаться гонениям: исследования проблем населения были свернуты, закрылись научные центры по изучению демографических проблем. Ситуация усугублялась недоступностью соответствующих статистических материалов. Практически вся демографическая статистика для исследователей оказалась закрытой, а в лучшем случае имела гриф «для служебного пользования».

Только в 1960-х гг. наука о народонаселении в СССР стала возрождаться. Первый учебник по демографии вышел в 1967 г. С постепенным открытием доступа к демографической информации стали разворачиваться исследования, посвященные проблемам воспроизводства населения. Однако, по существу, одно поколение ученых выпало из этой важной общественной науки, что негативным образом сказалось на ее развитии.

Ухудшение демографической ситуации в начале 1970-х гг. обусловило повышение внимания власти к проблемам воспроизводства населения, возрос интерес к демографии и в научной среде. В демографию пришло немало ученых из различных общественных наук: экономисты, социологи, юристы, историки и др.

Интеграция демографии с другими общественными науками, несомненно, обогатила ее новыми методологическими подходами. При анализе воспроизводства населения исследователи стали связывать демографические процессы с экономическими, социальными, правовыми факторами. Такой подход позволил раскрыть связь демографических процессов с экономическими, социальными процессами, что позволило глубже понять закономерности воспроизводства населения. Интеграция, к примеру, демографии с экономикой способствовала возникновению новой отрасли науки «Экономическая демография», в частности, появилась возможность с точки зрения этой науки оценить воспроизводство трудовых ресурсов.

В то же время демографическая наука не избежала некоторых издержек, связанных с процессом интеграции. Зачастую при изучении проблем воспроизводства населения методология самой демографической науки стала «вытесняться» методологией, используемой в экономических исследованиях. И здесь, на наш взгляд, кроется одна из основных методологических ошибок, которая заключается в том, что нередко делаются попытки игнорирования основополагающих закономерностей демографического развития населения. В частности, некоторые исследователи не стали делать различий между особенностями воспроизводства в экономике и воспроизводства населения. В основе воспроизводства в экономике лежит постоянное совершенствование техники и технологии производства путем применения более совершенных машин и оборудования, новых материалов, новых форм организации труда и др. Научно-технический прогресс приводит к постоянному повышению производительности труда и, в конечном счете, к дальнейшему росту производства.

Что касается воспроизводства населения, то с момента возникновения человечества этот процесс не претерпел существенных изменений. В демографической сфере не изменились ни технология, ни результат производства населения. Парадигма производства населения подчинена закономерности демографического перехода, согласно которой рождаемость до определенного предела изменяется обратно пропорционально развитию общества.

Сегодня при анализе проблем воспроизводства населения часто не обращают внимания на его зависимость от собственно демографических факторов. В результате демографическая ситуация в стране (регионе) получает неверную оценку, что, несомненно, сказывается на разработке концепции демографического развития и выборе приоритетов демографической политики.

Невнимание к собственно демографическим факторам, а точнее, их игнорирование при анализе воспроизводства населения приводит к тому, что завышается значение экономических факторов. В результате не всегда делаются правильные выводы. В частности, ряд исследователей усматривают прямую зависимость между демографическим и экономическим кризисами. На этой основе делается следующий вывод: если вывести страну из экономического кризиса, улучшить ситуацию в области экономики и социальной сферы, то автоматически улучшится ситуация в сфере воспроизводства населения. Установление прямой связи между экономикой и воспроизводством населения невольно формирует упрощенный подход к демографической политике и иллюзорное представление о возможности быстрого решения демографических проблем.

Подчеркну, что для воспроизводства населения характерна инерционность. В отличие от экономики, воспроизводство населения более тесно связано с ситуацией в прошлом, с прежней численностью населения, его половозрастной структурой и другими чисто демографическими факторами. Вступающие в состав населения новые поколения несут на себе «отпечаток» состояния воспроизводства предыдущих поколений и, в свою очередь, оказывают влияние на будущие поколения.

С.А.Ларцева, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и социально-экономической политики БАГСУ. Хотелось бы обратиться к молодым исследователям: аспирантам, студентам. Современная наука дает нам широкий набор инструментов, применение которых позволяет получить ответы на многие весьма сложные, неоднозначные вопросы. При проведении, например, исследований *личных подсобных хозяйств* (весьма специфичной формы хозяйствования на селе) именно междисциплинарный подход – использование методов социологии, истории, философии – позволил исследовать товарность данной формы хозяйствования, рентабельность хозяйственной деятельности, то есть те экономические характеристики, анализ которых при помощи чисто экономических методов недостаточен и даже ущербен, не в состоянии дать полной, объективной картины исследуемого объекта, по природе своей имеющего междисциплинарный характер. Так, например, исторический подход позволил выявить следующую особенность: быстрые темпы урбанизации в России в середине XX века обусловили тесную связь городских жителей с селом. Горожане постоянно приезжают к родителям, родственникам, проживающим в сельской местности, что, в свою очередь, влияет на товарность продукции личных подсобных хозяйств, так как значительная часть (у некоторых семей до 35 %) произведенной продукции – молока, мяса, яиц – отчуждается детям, родственникам, не принимая товарную форму. В результате использования такого инструмента, как социологический опрос, появилась возможность получить оценку рентабельности продукции личных подсобных хозяйств. Чисто экономическими методами это сделать практически невозможно, так как издержки и выручка от реализации продукции у хозяйств весьма различны и зависят от целой группы факторов: доступность кормовых угодий, занятость владельца ЛПХ в общественном хозяйстве, наличие каналов сбыта продукции и др. Междисциплинарный подход здесь просто необходим.

Р.Ф.Латыпов, д-р полит. наук, заместитель руководителя НИЦ проблем управления и государственной службы БАГСУ. Можно полностью согласиться с постановкой главной проблемы нашей дискуссии – актуализации междисциплинарности в научных исследованиях. Ведь, как отмечал новосибирский экономист Олдак, «в 70-х годах разворачиваются процессы, которые привели к еще

большому разрушению старых представлений о границах экономического анализа. Мир сталкивается с явлениями нового порядка – связками проблем. Они имеют общую экономическую основу, но их уже нельзя объяснить с позиции одной науки.

И действительно, современные социальные, экономические и политические процессы нельзя понять, а тем более прогнозировать в рамках только одной научной дисциплины, будь то экономика, социология или политология. Возьмем, например, проблему государственного долга США. Вот уже десять лет звучат прогнозы о неизбежном дефолте Соединенных Штатов. Ни для кого не секрет, что объем долларовой массы, имеющей хождение в мире, государственных облигаций, не говоря уже о деривативах, в несколько раз превосходит стоимость всех материальных активов США. Однако мы видим, что ожидаемого дефолта не происходит и в обозримом будущем не прогнозируется. Почему? Потому, что реальное обеспечение доллара – это не ВВП США или золотой запас, а американские армия, флот и особенно военно-воздушные силы, то есть факторы сугубо политические. Есть все основания согласиться с версией, что свержение Муаммара Каддафи путем организации иностранной интервенции, плохо закамуфлированной под вооруженный мятеж, и ранее развитой ливийским лидером внешнеэкономическая активность по созданию единой африканской валюты с целью выхода африканских стран из зоны доллара находятся в прямой причинно-следственной связи.

К сожалению, мы должны констатировать, что расширению практики столь необходимых междисциплинарных исследований препятствует взаимная недооценка представителями различных научных дисциплин достижений своих коллег из других сфер научного знания.

Л.А.Латыпова, магистрант БАГСУ. В развитие тезиса о взаимной недооценке учеными достижений других наук можно сказать, что, например, экономисты обосновывают примат экономики идеей К.Маркса об «экономическом базисе и социальной надстройке». Представители политических наук осуществляют отсылку к идее правоведов о верховенстве политической сферы над прочими на том основании, что именно государство как ядро политической системы принимает законы, обязательные для всего общества, а также располагает монопольным правом на применение легитимного насилия на своей территории. Вместе с тем объективный анализ показывает ошибочность подобных взглядов. Экономическая, социальная и политическая сферы общества являются равнозначными и находятся друг с другом в отношении непрерывного взаимодействия и взаимовлияния. Ни одна из этих сфер не является по отношению к другим ни так называемым «базисом», ни «надстройкой». Государство, будучи ядром политической системы, является ведущим субъектом экономики. В свою очередь современные транснациональные корпорации, казалось бы, представляя собой сугубо экономические образования, располагают собственными бюрократиями, спецслужбами, корпоративным правом и даже вооруженными силами в виде частных военных компаний и начинают вести себя не как хозяйствующие, а как экстерриториальные «квази-государства».

Р.Ф.Латыпов. В то же время всемирная история знает немало примеров, когда экономически более развитые общества подвергались военной экспансии менее развитых социумов, после чего наблюдался процесс их экономической архаизации. Большинство историков придерживаются солидарного мнения о том, что современные государства Западной Европы достигли уровня экономического развития Римской империи III в. н. э. приблизительно к восемнадцатому столетию. Более чем тысячелетняя экономическая архаизация объясняется демографическим вымиранием носителей более развитого экономического уклада и их мирным замещением носителями архаических экономических укладов. Подобный социальный процесс мы можем наблюдать и сегодня практически во всех странах Евросоюза. В XIX–XXI вв. военно-политическое давление государств Запада и их коалиций на политические элиты незападных стран вынуждало последние к принятию экономически невыгодных обязательств. Например, так называемый «режим

капитуляций» Китая конца XIX в. или уступка Россией части акватории Баренцева моря члену НАТО Норвегии.

В связи с этим кажется очевидным, что представители различных социальных наук должны преодолеть взаимное недоверие, смелее идти на междисциплинарное сближение, сотрудничать в рамках смешанных научных коллективов во имя достижения общих исследовательских целей.

А.В.Бородина, канд. социол. наук, старший преподаватель кафедры маркетинга, логистики и коммерции БАГСУ. На наш взгляд, в области междисциплинарного подхода лежит ключ к эффективному исследованию и решению многих проблем, в частности, такого многоаспектного феномена, как *социальное партнерство*. Нельзя сводить дальнейшее развитие института социального партнерства, проблему корпоративной социальной ответственности только к информационной поддержке социально ответственных мероприятий, налоговым преференциям и государственным наградам социально ответственных компаний. Эффективный подход к созданию практических решений в данной сфере находится на стыке экономики, социологии, психологии, юриспруденции, истории, политики и культуры.

Как известно, социальное партнерство в России начало институционализироваться в 1992 г., когда Указом Президента РФ 21 января 1992 г. была создана Российская трехсторонняя комиссия и приняты соответствующие постановления Правительства. И вот нормативные рамки созданы, политическая воля со стороны государства применена. Но изменились ли ценности и привычки, гражданская культура, укоренились ли новые традиции и подходы к решению населением собственных проблем? И здесь представители различных наук помогают увидеть «истину». Решающее значение на данном этапе приобретают мнения институционалистов, социологов, психологов, историков.

Как отмечает институционалист А.Аузан, «при резком изменении законодательства возникает разрыв между формальными и неформальными институтами, который может иметь два последствия. Напряжение между полюсами формальных и неформальных институтов растет, и это приводит к двусторонней реструктуризации: неформальные институты начинают медленно подтягиваться, приспосабливаясь к изменившимся векторам жизни, а институты формальные – откатываются назад, к более привычным формам».

На современном этапе отсутствие развитого гражданского общества мешает России стать по-настоящему эффективным социальным государством. Развитый гражданский сектор – это школа волонтерства, членства в общественных организациях, поскольку решение собственных проблем сообща, коллективно, начинается с детства, с юности (в советское время – с пионерии, комсомола). Преемственность поколений в плане наследования навыков, привычек социальной активности советского типа прервана, а новая практика складывается стихийно.

Многое из наследия государственного социализма – отсутствие экономической, правовой культуры, культуры компромисса, диалога характерно для всех субъектов социального партнерства (работодателей, работников и госслужащих) и (в разной степени) для всех групп российского общества. Большая часть причин этого коренится глубоко в менталитете и складе личности россиян и требует долговременного реформирования.

России нужна целевая государственная Программа по развитию гражданской активности населения, пропаганды и укоренения культуры действия в рамках социального партнерства, финансируемая из бюджета, основой которой может быть поддержка общественных инициатив путем грантовой программы, системы микрогрантов. Мероприятия Программы должны реализовываться всеми субъектами системы социального партнерства – государственными органами, заинтересованными министерствами и ведомствами, профсоюзами, работодателями. Именно здесь будет ценным вклад представителей различных общественных наук в деле мониторинга,

анализа соответствующих социальных процессов, выработки обоснованных рекомендаций.

Социальное партнерство будет успешным при условии, если изменения в реальных государственных и общественных структурах будут сочетаться с утверждением неосязаемых традиций и привычек, привитием навыков партнерской культуры среди подрастающего поколения, молодежи. Должно, видимо, смениться несколько поколений, которые должны получить навыки практического участия в отстаивании своих интересов до тех пор, пока эти модели поведения не приобретут статус общепринятых норм.

О.Е.Малых, д-р экон. наук, декан факультета экономики и управления БАГСУ. Думается, что тема сегодняшнего обсуждения предопределена результатами немалого числа предыдущих дискуссий, которые поставили ряд вопросов, не решаемых методом совершенствования существующих практик. Причем проблема ограниченности практик и недостаточности методологической и методической базы проявляется во всех сферах: от формулирования задач экономической политики государства по нейтрализации экономических кризисов до определения перспектив развития финансового сектора.

Другой момент, объясняющий интерес участников к теме дискуссии, связан с определенным кризисом развития самой экономической науки. Современная экономическая наука должна раскрывать сущность глобальных противоречий развития мирового хозяйства. Она должна описывать и экономическую картину мира в целом, и перспективы развития национальных экономик в частности. Помимо этого, она должна актуализировать методологию исследований. Решение этих вопросов представляется возможным только через определение позиции научного сообщества в отношении методологического будущего экономической науки и перехода от «методологического монополизма» к «методологическому плюрализму».

«Методологический монополизм» особенно опасен для России, которая в своей истории уже сталкивалась с проблемой однозначной трактовки экономической науки и практики и уже ощутила масштаб издержек, возникающих при реализации подобной парадигмы.

Однако реализация многополярной модели экономической науки создает двоякую проблему. С одной стороны, актуализируются достижения других наук, таких как психология, социология, философия и политология, придавая многим экономическим исследованиям междисциплинарный характер и подтверждая тезис К.Маркса о практической значимости экономической науки: «философы лишь различным образом объясняли мир, но дело заключается в том, чтобы изменить его». С другой стороны, появляется проблема определения *объекта* и *предмета* таких исследований. Механический перенос любого элемента научного знания из одной области в другую может нарушить философскую основу науки, может не приблизить ученого к решению поставленных задач, а отдалить от поставленной цели. Несоблюдение законов логики и диалектики побуждают некоторых исследователей «подгонять», приспособлять методологию, методики и факты под «условно обоснованные» ими экономические модели. В таком случае анализ становится статичным, характеризуется повышенной степенью абстракции и крайней формализацией предпосылок; могут быть абсолютизированы некоторые экономические категории. Все это не добавляет объективности результатам исследований.

Хотелось бы отметить, что очень важно сохранять преемственность поколений в российской экономической мысли, разрабатывать экономические модели, адекватные действительности, не забывая при этом о философской их основе. Несомненно, мейнстрим современных экономических исследований определяется многообразием их форм и содержания, а методология и методика междисциплинарности служит важным источником прогресса экономической науки.

Прогнозирование глобальных экономических кризисов на основе смены технологических укладов

И. БЕЛОЛИПЦЕВ

В основе любого глобального экономического кризиса, с нашей точки зрения, лежит смена технологического уклада. Технологический уклад (ТУ) можно определить как установившийся или установленный порядок экономических отношений в обществе, основанный на совокупности технологий, характерных для определенного уровня развития этого общества в конкретный исторический период.

Понятие «технологический уклад» тесно связано с капиталистическим периодом человеческого развития. Началом капиталистического этапа в развитии человечества считается время изобретения ткацкого станка – 1725 г. С этого момента и по настоящее время, за неполные 300 лет научное сообщество выделяет пять технологических укладов. Шестой технологический уклад, по мнению большинства исследователей, находится в стадии развития [1, 37].

В основе каждого технологического уклада лежат принципиально новые технологии, созданные с помощью радикальных технических усовершенствований. Это машины и автоматы, предметом обработки которых являются либо вещество, либо энергия, либо информация.

Жизненный цикл каждого технологического уклада охватывает временной интервал примерно в 150 лет. В первые 50 лет жизненного цикла технологического уклада происходит возникновение и распространение революционно нового технического изобретения. Следующие 50 лет жизненного цикла уклада – это процесс его укоренения и доминирования в жизни отдельно взятой страны или нескольких стран. Последние 50 лет «жизни» ТУ – этап отмирания уклада и его замена следующим, более прогрессивным. В экономике той или иной страны могут одновременно существовать не менее трех технологических укладов (рис. 1).

Неравномерность развития общества приводит к тому, что различные страны в каждый конкретный исторический момент находятся в условиях существования разных технологических укладов.

Появление первого технологического уклада относится к 1725 г. и связано с изобретением ткацкого станка в Англии, которая в тот период была лидером мирового общественно-экономического развития. В 1775 г. в Англии изобретают паровой котел, то есть машину, предметом воздействия которой является энергия, в последующие 50 лет происходит его распространение в национальном хозяйстве. В это время в стране утвердился и доминирует первый технологический уклад, основанный на использовании ткацких станков в ткацкой отрасли. Критерием доминирования любого технологического уклада является производство более половины всей продукции на основе технологий этого уклада (применительно к первому укладу это означает, что в Англии более половины всех тканей производится с помощью ткацких станков).

С началом доминирования второго технологического уклада (1825 г.) структура национального производства в Англии быстро меняется и становится более сложной. В это время происходит развитие таких отраслей, как металлургия и машиностроение, модернизируются транспорт, сельское хозяйство, ткацкая промышленность. При этом другие страны заметно отстают от Англии в своем развитии.

Белолипцев Игорь Анатольевич, канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Всероссийского заочного финансово-экономического института (филиал в г.Уфе).
E-mail: igor.beloliptsev@gmail.com

В большинстве стран в то время доминируют докапиталистические (нетехнологические) уклады жизни общества. В Германии и России процветает крепостничество, в США, наряду со свободным крестьянским трудом белых, распространено рабство для черного населения. Хорошей иллюстрацией в данном случае является развитость торговли и денежного обращения. Так, в Англии в основе денежного обращения лежит система золотомонетного стандарта, а во всех других странах наряду с золотыми обращаются и серебряные монеты.

С доминированием второго технологического уклада связано появление технических устройств, отличных от машин по преобразованию вещества и энергии. Появляются машины по преобразованию и передаче информации. Это зарождение нового, третьего технологического уклада. Машины по преобразованию информации необходимы индустриальному обществу, поскольку уровень специализации в производстве и, как следствие, необходимость координации усилий множества работников в едином производственном процессе возросли многократно, и «вручную» переработать такой поток информации становилось все труднее.

Еще через пятьдесят лет (1875 г.) в Англии начинает доминировать третий технологический уклад и происходит зарождение четвертого технологического уклада: появляются первые автоматы по преобразованию вещества, то есть такие машины, которые не требуют участия человека в производственном процессе, во всяком случае степень этого участия существенно уменьшается. Это связано с развитием электричества. Появляется возможность создания двигателей внутреннего сгорания и управления ими в автоматическом режиме с помощью электрических схем.

Четвертый технологический уклад начинает доминировать в 1925 г. практически одновременно во всех развитых странах: США, Англии, Германии, Франции, Италии, Японии. США к концу XIX века опережают в своем развитии Англию и становятся лидером экономического развития.

С 1975 г. в развитых капиталистических странах начинает доминировать пятый технологический уклад. Ключевые технологии этого уклада основаны на автоматах по преобразованию вещества, автоматах по преобразованию энергии и машинах по преобразованию информации. Одновременно с этим происходит зарождение шестого, информационного уклада, основанного на роботизированных технологиях.

К концу 1960-х гг. СССР начинает отставать в своем развитии от страны-лидера – США – во всех сферах, кроме атомной энергетики и военной отрасли, а к концу 1980-х гг. – и от всех стран «большой семерки» по средневзвешенному индексу технологического развития.

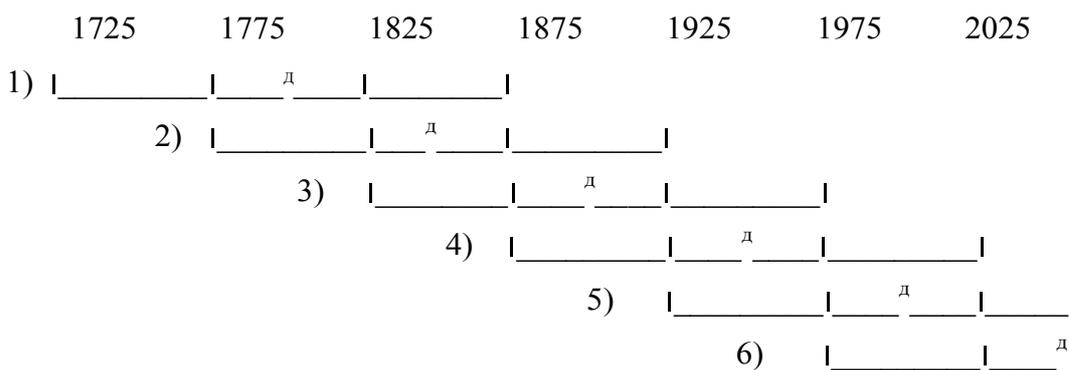


Рис. 1. «Лестница» смены технологических укладов

В сфере добычи углеводородного сырья технологический уровень России был средним, а в сфере обрабатывающей промышленности, в производстве товаров народного потребления наша страна серьезно уступала странам Запада. К началу

«перестройки» (середина 1980-х гг.) СССР имел средневзвешенный индекс технологического развития на уровне третьего технологического уклада, а США, Япония, Германия, Англия, Франция, Италия и Канада – на уровне пятого уклада.

Далее, с нашей точки зрения, целесообразно проследить эволюцию экономической теории, которая предстает перед нами как соперничество различных экономических школ. Большинство исследователей сходятся в том, что рассматривать взгляды представителей этих школ вне исторического контекста нельзя. На наш взгляд, их следует рассматривать также в контексте эволюции технологических укладов. Во-первых, потому, что мировая экономика неоднородна не только в пространстве, но и во времени. Во-вторых, отдельные экономические доктрины отражают мировоззрение определенных социальных групп, классов данного общества: правящей элиты, среднего класса, нижних слоев общества. А мировоззрения этих групп не совпадают не только в каждой отдельной стране, но и между идентичными классами и группами разных стран. К примеру, если во второй половине XIX века экономической идеологией английской правящей элиты была классическая школа, то германской, российской и японской, по утверждению А.С.Селищева, – историческая [6, 147]

Англия в середине XVIII в. являлась передовой страной, вступившей в период торгового капитализма. В то время основными укладами в этой стране были крестьянский уклад на арендованной у крупного землевладельца земле, мануфактурное производство кораблей и зарождающаяся ткацкая промышленность.

В этих условиях торгово-промышленная буржуазия была заинтересована в увеличении нормы прибыли на вложенный капитал. Налоги, как известно, уменьшают норму прибыли, поэтому главная парадигма классической экономической теории, сформулированная А.Смитом (рынку мешать нельзя, и правительство должно быть бедным), устраивала класс нарождающейся буржуазии. Эта парадигма господствовала до начала Великой депрессии.

С началом доминирования четвертого технологического уклада Великая депрессия (1929–1933 гг.) сотрясает до основания устои капитализма. Становится очевидно, что доктрина классической экономической теории не выдерживает проверки практикой. Великая депрессия в первую очередь поражает США, а затем все развитые капиталистические страны.

В 1936 г. английский экономист Дж.М.Кейнс публикует книгу «Общая теория занятости, процента и денег», которая положила начало макроэкономике как самостоятельной отрасли экономической науки. Государство, с точки зрения Дж.М.Кейнса, не только должно, но и обязано вмешиваться в работу рыночного механизма. Ученый предложил методы государственного воздействия, которые впоследствии получили название налогово-бюджетной, или фискальной, политики.

Так что же все-таки произошло? Был ли прав А.Смит, когда 200 лет назад утверждал, что государство не только не должно, но и не имеет права вмешиваться в работу рыночного механизма? Безусловно, он был абсолютно прав. А был ли прав Дж.М.Кейнс 200 лет спустя, утверждая, что государство обязано вмешиваться в работу рыночного механизма? Безусловно, и он был абсолютно прав. Дело в том, что за 200 лет коренным образом изменилась структура рынка. Рынок стал олигопольным, на нем доминируют три-четыре крупные фирмы. Такой рынок уже не в состоянии самостоятельно выйти из глобального кризиса, что обусловлено в первую очередь ценовой неэластичностью.

Вторая мировая война не остановила эволюцию технологического прогресса, а напротив, – ускорила его. В течение последующих 50 лет кейнсианство становится главной экономической доктриной в США. Но уже в 1975 г. начинается период доминирования пятого технологического уклада. С этим моментом совпадает начало мирового энергетического кризиса. Как известно, страны Ближнего Востока в 1971 г. организовали картель ОПЕК и договорились о существенном снижении добычи сырой

нефти. Пользуясь неэластичностью спроса на сырую нефть на мировых рынках, они сумели поднять цену барреля нефти с 4 до 12 дол. В 1982 г. они повторили этот маневр, и цена за баррель выросла до 24 дол. В результате кривая совокупного предложения, которая казалась до этого момента незыблемой, поднялась вверх (рис. 2).

Макроэкономическое равновесие, которое ранее успешно удерживалось в зоне переходного отрезка кривой совокупного предложения, сдвинулось на кейнсианский (горизонтальный) участок. При этом уровень цен в мире сильно вырос. В этих условиях попытки вернуть макроэкономическое равновесие на переходный участок методами фискальной политики привели к еще большему росту цен и снижению производства. Так мир познакомился с явлением, до сих пор ему не известным, – стагфляцией. Необходима была новая экономическая доктрина, и она получила свое развитие в трудах американского экономиста М.Фридмана, который предложил воздействовать на макроэкономическое равновесие со стороны совокупного предложения путем влияния на денежную массу через механизмы денежного рынка: нормы обязательных резервов, операций на открытом рынке и учетной ставки. Этот раздел макроэкономической науки получил название денежно-кредитной политики.

Конец XX века характеризуется доминированием процессов глобализации мировой экономики, основанной на переносе промышленных производств из «старых» капиталистических стран, прежде всего из США, в страны экономической периферии, в первую очередь в страны с емким рынком дешевой рабочей силы – Бразилию, Индию и Китай. В начале XXI в. к этим странам присоединяется Россия. Процесс глобализации проходит под знаком доминирования неолиберальных экономических теорий, в основе которых – полный отказ от государственного регулирования экономики.

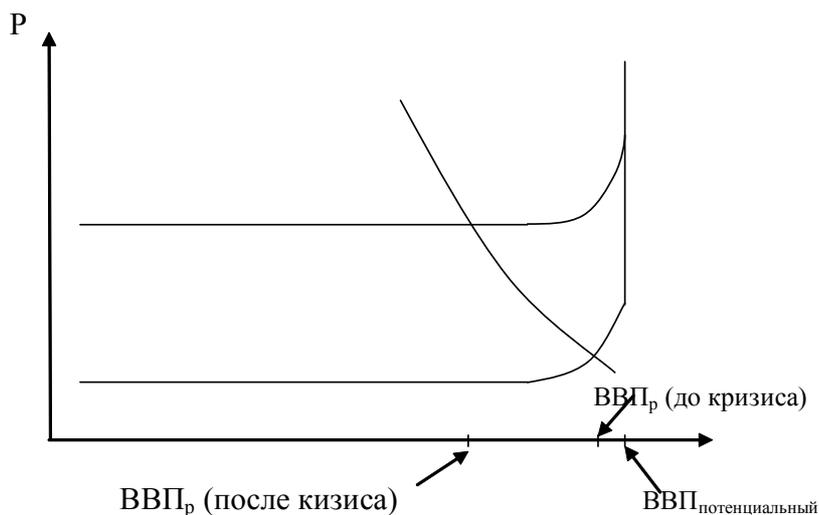


Рис. 2. Макроэкономическое равновесие в США к моменту начала доминирования пятого технологического уклада

Экономическая наука обратила внимание на проблему цикличности сравнительно недавно, в середине XIX в. При этом в настоящее время принимаются во внимание четыре типа циклов: циклы Жуглара (7–12 лет); циклы Китчина (2–4 года) – циклы запасов; циклы Кузнеца (16–25 лет), или строительные циклы; длинные волны (циклы) Кондратьева (40–60 лет).

Как известно, Н.Д.Кондратьев писал о том, что наиболее разрушительные кризисы происходят в наивысшей точке большого подъема и в низшей точке спада большой волны. Если проследить, на какие годы приходится начало доминирования каждого технологического уклада, то наблюдается следующая картина: первый уклад

начинает доминировать в 1775 г., второй – в 1825 г., третий – в 1875 г., четвертый – в 1925 г., пятый – в 1975 г. Доминирование шестого ожидается в 2025 г.

Теперь проследим последовательность промышленных кризисов с 1825 г. (начало первого промышленного кризиса в Англии) до настоящего времени. Первый промышленный кризис имел место в 1825 г., когда машинное производство заняло господствующее положение в металлургии, машиностроении, других ведущих отраслях. Напомним, что 1825 г. – это год начала доминирования второго технологического уклада. Возникает вопрос: почему не было замечено кризиса в 1775 г.? Ответ очевиден: первый технологический уклад к собственно индустриальным укладам не относится. В этот период преобладают технологии, лишь предшествующие индустриальным, поэтому и кризиса перепроизводства в этот период не случилось.

Второй промышленный кризис приходится на 1836 г., причем он возникает в Англии, а затем распространяется на США. Это типичный циклический промышленный кризис. Следующий промышленный кризис – 1847–1848 гг., начавшийся в США, а затем распространившийся на ряд стран Европы, приходится уже на нижнюю точку спада первой большой волны Кондратьева.

За ним последовали кризисы 1857, 1866 и 1873 гг. Причем последний был наиболее глубоким. Это начало доминирования третьего технологического уклада и вершина подъема второй длинной волны Кондратьева, которую он связывал с масштабным строительством железных дорог в период 1830–1875 гг.

Затем последовали кризисы 1886, 1895 и 1907 гг., а потом наступил период самых разрушительных по своему воздействию на экономику кризисов: 1920–1921, 1929–1933, 1937–1938 гг. Среди них выделяется Великая депрессия 1929–1933 гг., отличавшаяся особенно глубоким и длительным падением производства и мощнейшими социальными потрясениями в обществе. Это не только начало четвертого технологического уклада, но и одновременно – начало спада третьей длинной волны Кондратьева, которая завершилась в 1949 г. сильнейшим экономическим кризисом, поразившим многие страны.

После второй мировой войны промышленные кризисы происходили в 1948–1949, 1953–1954, 1957–1958, 1960–1961, 1969–1970, 1973–1974, 1981–1982 гг. Самым разрушительным стал кризис 1973–1974 гг. И вновь совпадение – 1975 г. – год начала доминирования пятого технологического уклада и вершина четвертой длинной волны Кондратьева.

Следующий глобальный кризис, в соответствии с нашей гипотезой, должен был произойти в 2000–2001 гг. (конец четвертой длинной волны Кондратьева). Но он «задержался» на целых семь лет. Почему?

Наиболее разрушительные кризисы, сотрясавшие мировую экономику, приходились на начало доминирования очередного технологического уклада. Им предшествовал двадцатипятилетний (в среднем) подъем очередной длинной волны, начинавшийся после окончания кризиса в конце предшествующей длинной волны. Годы подъема характеризовались высокими темпами экономического роста за счет массового ввода в производство технических нововведений (инвестиций в реальный сектор экономики), повышением производительности труда за счет использования более совершенных технологий, а также ростом номинальной и реальной заработной платы. Перед началом периода доминирования нового технологического уклада (в конце периода подъема) темпы экономического роста замедлялись, а когда начинался период доминирования нового технологического уклада, то экономический рост прекращался. В этот момент наступал очередной системный кризис, вызванный структурной перестройкой экономики.

Резервы поддержания экономического роста на подъеме пятой волны Кондратьева за счет внедрения в экономику развитых стран технологических нововведений пятого технологического уклада были исчерпаны, и развитые страны, в первую очередь США, начали переводить свои обрабатывающие производства в

развивающиеся страны. Повышенную норму прибыли на вложенный капитал в период с 1975 по 2000 г. можно было обеспечить только за счет более низкой оплаты труда. В этом отношении в конце 1970-х и 1980-е гг. идеальным местом оказался Китай, который мог предоставить двадцатипроцентную скидку на стоимость рабочей силы в сравнении с ее стоимостью в развитых странах (странах центра) [7]. Производство в странах периферии было ориентировано в основном на экспорт в страны центра с высоким уровнем заработной платы и совокупного спроса.

Вместе с тем перенос обрабатывающей промышленности из развитых стран в страны периферии сопровождался уменьшением совокупного спроса работающего населения в странах центра. Хорошо оплачиваемые рабочие места, требующие высокой квалификации, «вымывались» из экономики стран центра (в первую очередь США) и заменялись рабочими местами в сфере услуг, которые требовали меньшей квалификации и соответственно характеризовались более низким уровнем оплаты. Одновременно администрация США проводила политику «сворачивания» социальных программ (в целях уменьшения налоговой нагрузки на бизнес). В результате такой политики база совокупного спроса ослабла, для поддержания прежнего уровня жизни люди вынуждены были работать по совместительству в нескольких местах. В последние два десятилетия прошлого века существенно возросла доля работающих женщин, что по сравнению с 1950–1975 гг. стало нормой для среднестатистической семьи США.

До 1990-х гг. средний доход на одну американскую семью продолжал расти за счет «переработки» или совмещения работ. Начиная с конца 1990-х гг. средний доход семьи в США начал снижаться. Для поддержания уменьшающегося совокупного спроса администрация США в первое десятилетие XXI в. пошла на беспрецедентный шаг – предоставление дешевого, ничем не обеспеченного кредита. Накануне современного глобального кризиса (начало – 2008 г.) 92 % денежной базы США составляли казначейские и другие обязательства государства, только 7 % – золотые активы и 1 % – так называемые прочие активы [5, 4].

Итак, глобальный кризис, который должен был начаться на рубеже XX и XXI вв., разразился только в 2008 г. и был обусловлен, во-первых, провалом идей экономического развития по моделям неолиберального толка, полностью отрицающих вмешательство государства в экономику; во-вторых, политикой постоянного наращивания внешнего долга США за счет повышения доходности государственных облигаций и, в-третьих, политикой предоставления дешевого кредита на внутреннем ипотечном рынке, что сделало данный кризис еще более катастрофичным по своим последствиям для всех стран, но в большей степени для стран периферии.

Литература

1. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.
2. Глазьев С. Об антикризисной стратегии России // Российский экономический журнал. – 2009. – № 6.
3. Дементьев В. Догоняющее развитие через призму теории «длинноволновой» технологической динамики: аспект «окон возможностей» в кризисных условиях // Российский экономический журнал. – 2009. – № 1–2.
4. Подколзина И.А. Некоторые актуальные проблемы российской денежно-кредитной политики в исследованиях европейских экономистов // Деньги и кредит. – 2009. – № 8.
5. Селищев А.С. Деньги. Кредит. Банки. – СПб.: Питер, 2007.
6. Селищев А.С. Макроэкономика. – СПб.: Питер, 2000.
7. http://www.igso.ru/articles.php?article_id=45

Россия под угрозой глобального кризиса

В.СИЛАНТЬЕВ, Г.РОССИНСКАЯ

Сложность глобального кризиса и проблематичность его понимания.

Глобальный кризис охватывает все сферы жизни и становится эпицентром всех ее изменений. Это – актуальная тема многих исследований и публикаций последнего времени. Накопилось и продолжает увеличиваться число различных, часто не связанных между собой трактовок, описаний, объяснений кризиса и прогнозов его дальнейшего развития, что назрела необходимость изучения не только самого кризиса, но и проблем формирования его теории. Диапазон представлений о глобальном кризисе необычайно широк – от амбициозных, оптимистических, утопических заявлений, что он уже преодолен, до пессимистических, пугающих, антиутопических предостережений, что полностью преодолеть его не удастся никогда [3].

Уже длительное время в России и в мире в целом нарастает парадоксальность ситуации, когда глобальный кризис быстро развивается, а подавляющее большинство населения и даже специалисты – политики и экономисты все хуже понимают его природу, происхождение, причины, процессы и механизмы. Все сложнее понять, как этот кризис влияет на мир и отдельные страны, на интересы, возможности и перспективы глобальной и национальной экономики, мирового сообщества в целом, наций и этносов, отдельных отраслей, секторов, регионов, социальных и демографических групп и т. д.

Идет борьба за доминирование среди десятков определений как сущности глобального кризиса, так и его причин. Перечислим наиболее известные и наиболее вероятные по признаку правдоподобия, с точки зрения авторов, известные краткие определения глобального кризиса.

1. Кризис мирового капитализма (Дж. Сорос и/или марксистские и неомарксистские определения общего кризиса капитализма).

2. Определения конспирологических теорий как комплекс взаимоисключающих и взаимодополняющих, автономных и индуцированных теорий. Например, «теорию заговора» можно рассматривать как один из крайних вариантов «теории элит», от классической до квази-теорий современного олигархата. Значение этих теорий ошибочно недооценивать, но и преувеличивать их не следует.

3. Глобальный кризис – это мировой финансовый кризис рыночной природы, кризис финансовых пузырей и пирамид.

4. Кризис реальной экономики, исчерпания традиционных ресурсов, достижения пределов совершенства техники, технологии, производства.

5. Кризис перепроизводства, подобный всем другим аналогичным кризисам расширенного воспроизводства и накопления.

6. Кризис перепотребления, консьюмеризма, потребительского отношения к жизни, природе и обществу.

7. Понижительная тенденция пятой длинной волны Кондратьева с прогнозом шестой волны в 2040–2060 гг.

8. Кризисная смена технологических укладов, кризисное возникновение постиндустриальной экономики.

9. Кризисное рождение постиндустриального общества, которое прекращает экономическое развитие.

Силантьев Вадим Борисович, канд. экон. наук, профессор филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г.Уфе

Россинская Галина Михайловна, д-р экон. наук, профессор Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: g-ross@mail.ru

Статья подготовлена на основе доклада В.Б.Силантьева на Методологическом семинаре по экономике в БАГСУ, проведенном в ноябре 2011 г.

10. Кризис перехода от индустриального общества к постиндустриальному, открывающему новую эру экономического развития.

11. Кризис как рождение нового, шестого технологического (техноэкономического) уклада.

12. Общесистемный кризис современной цивилизации, или цивилизационный кризис, содержание которого еще только формируется.

13. Кризисное столкновение несовместимых по внутреннему содержанию и образу жизни цивилизаций, когда происходит выбор между западной (атлантистской) цивилизацией и семью другими цивилизациями – славяно-православной, конфуцианской (китайской), японской, исламской, индуистской, латиноамериканской и, возможно, африканской. С.Хантингтон считает, что в результате столкновения мировых цивилизаций происходит преобразование мирового порядка.

14. Нравственная (гуманитарная) катастрофа.

15. Глубокие непредсказуемые природно-климатические изменения, к которым мир не успевает приспособиться.

16. Резкое обострение глобальных проблем (демографической, экологической, энергетической, продовольственной, военной, сырьевой, дифференциации доходов и имущества) и хронических «болезней» экономики и общества (чрезмерного уровня инфляции, безработицы, дефицита, задолженности, диспропорциональности, социальной несправедливости, бюрократизации, конкуренции).

17. Кризис социофизической природы (объясняется социофизическими гипотезами общесистемных фазовых переходов).

18. Кризис перехода к постэкономическому обществу, гибели экономики, перехода к трансфинитной экономике (А.Некlessа).

19. Кризис неустойчивого развития, завышенных темпов роста, достижения пределов роста, перехода к развитию без роста (Римский клуб).

20. Кризис глобализации из-за выбора худшей ее модели (антиглобалисты, альтерглобалисты).

21. Кризис «новой экономики», инновационного развития, модернизации, постмодерна и т. д. (Е.М.Примаков, С.Ю.Глазьев, А.Н.Некипелов и др.).

Все приведенные определения глобального кризиса характеризуют лишь его отдельные свойства, признаки, проявления. На самом деле этот кризис означает смену целой исторической эпохи с привычным для нас ходом истории, образом жизни, миропониманием.

Прежняя эпоха балансировала на грани добра и зла, но все же доминировало представление, что: «... Жизни на свете чуть больше, чем Смерти, и Света на свете чуть больше, чем Тьмы» (А.Макаревич). К сожалению, со Светом и Жизнью теперь на Земле и в России все больше проблем, решить которые не удастся. Их решение во всех странах не раз уже откладывалось до периода «после выборов», «до победы либерализма», «до победы демократии». По сути же проблемы переносились на плечи будущих поколений. Возможно, так было всегда, однако глобальный кризис порождает большие сомнения в том, что действовать так удастся и впредь.

Глобальный кризис – тектонический сдвиг и турбулентность. Недавние выводы Правительства и Государственной Думы России о том, что кризис в стране преодолен, период турбулентности будет долгим и отказ от концепции и стратегии выживания нужно считать продуктивным и своевременным, относятся к антикризисной политике и стратегии России и поэтому требуют осмысления в терминах теории глобального кризиса. Прежде всего, вызывает сомнение уверенность в том, что глобальный кризис в России успешно преодолен. Представляется, что никакие, даже самые принципиальные, изменения национального масштаба не могут преодолеть глобальный кризис, а все исторически сложившиеся современные пределы и ограничения повышения благосостояния, уровня и качества жизни вряд ли могут быть устранены в рамках действующей системы. Этот кризис следует понимать как социально-экономический и техноэкономический, общецивилизационный «тектонический сдвиг».

Когда возникает глобальный кризис, то для решения самых важных проблем средств уже не хватает и приходится не только секвестрировать бюджеты, но и ограничивать потребности, потребление, и прежде всего – потребление высокодоходных групп населения, политической и экономической элиты. Например, японцы ожидают снижения уровня жизни и даже объявляют о готовности к этому ради сокращения числа АЭС. Дело не ограничится снижением уровня жизни в США и странах-лидерах.

Думается, что приоритет тезиса «все для человека» оказывается ничуть не лучше, чем приоритет тезиса «все на продажу». Индустриальная цивилизация нанесла такой значительный ущерб природе, биосфере, климату, Земле в целом, что сыновние и дочерние долги пора немедленно начать отдавать.

Глобальный кризис – это проявление необходимости свершения поистине глобальных перемен. Это пространственно-временной континуум, в котором должны быть достигнуты глобальные цели в двух главных средах:

1) фундаментальная глобальная цель – заменить все индустриальные ксенобиотики (и абиотики, и антибиотики) бионейтральными и бионическими субститутами по всей совокупности потребительских и производственных благ в естественно-экономической (природно-экономической или натурально-экономической) среде и в общественно-экономической или социально-экономической среде;

2) инструментальная глобальная цель – использовать интерактивные глобальные сетевые информационные коммуникации, может быть, НБИКС-технологии (нано-био-инфо-когнитивно-социальные технологии, над которыми работает Курчатовский институт), а возможно, пока еще не найденные технологии и инструменты в названных выше средах.

В этой связи глобальный кризис – это большие надежды. Причем не только на науку и технологии, но и на людей. Но надежды могут не оправдаться, поскольку глобальные цели труднодостижимы. С другой стороны, в условиях кризиса резко возрастают неопределенности и риски, иначе говоря, «где тонко, там и рвется».

В России, с нашей точки зрения, глобальный кризис недооценивают. Российские марксисты «напитались» историческим оптимизмом в духе «Философской энциклопедии», всерьез поверив тому, что «задача, как говорит Маркс, возникает <...> вместе со средствами ее решения» [8]. Так и было почти 300 лет эпохи индустриального экономического роста, когда все ограничения и пределы можно было считать особенностями только короткого периода, а в долгосрочном периоде ожидать любых, самых масштабных изменений. Но глобальный кризис означает, что горизонт возможных изменений резко сокращается, «окна возможностей» открываются на все более короткие периоды, а масштабы и разнообразие упущенных альтернативных возможностей все быстрее нарастают.

Вот почему о глобальном кризисе почти не вспоминали во время думской избирательной компании, так мало и неопределенно говорилось и говорится перед очередными выборами президентов России, США, Франции, других стран. Одна из причин такой предусмотрительной сдержанности очевидна: понимания природы и закономерностей дальнейшего развития глобального кризиса до сих пор нет.

Концепция выживания и новая роль бизнеса. Отказываться от психологии выживания, с нашей точки зрения, нецелесообразно, поскольку выживание является одной из основных категорий наук о человеке, жизни и эволюции. Отказ от психологии выживания в условиях, когда угрозы и риски во всех сферах возрастают и множатся, приведет к еще большему углублению и обострению глобального кризиса. Например, вряд ли правомерны и полезны преувеличение успешности либерально-рыночных реформ, на самом деле во многом неудачных, а также иллюзия «готовности общества примерять к России самые высокие стандарты качества жизни и демократии» [6]. И наоборот, обострения глобального кризиса в некоторой степени вполне можно избежать, приняв и научно обосновав не только психологическую, но и политическую установку на выживание в целях сохранения и развития жизни, продления и обеспечения непрерывности ее активного, продуктивного и репродуктивного периода. Именно сейчас, как никогда прежде, необходимо широкое, массовое, популярное объяснение природы и

причин глобального кризиса и опасностей неадекватного, легкомысленного, конъюнктурного отношению к нему. Разумеется, нежелательно и чрезмерное усложнение рассуждений. Но сейчас оно, с нашей точки зрения, намного менее опасно.

Концепция и соответствующая стратегия выживания имеют две крайних формы, которые противоположны друг другу, однако и та, и другая не раскрывают, а лишь маскируют реальное объективное содержание и суть глобального кризиса. Причем истинная сущность этого явления отнюдь не между этими крайностями, она в принципе непознаваема, ибо непрерывно меняется и требует соответствующего непрерывного теоретико-практического и научно-образовательного изучения.

Две крайние формы концепции и стратегии выживания, о которых говорилось выше, это: постапокалиптическая (тайные убежища, запасы, автономное проживание и т.п.) [1] и антиапокалиптическая (спасение таких мезоэкономических комплексов, как ВПК, АПК, ТЭК, авиакосмическая промышленность, медицина и здравоохранение, наука и образование) [2; 5]. Обе формы объединяются общей максимой – выживает сильнейший. Афоризм, предложенный Г.Спенсером, использован Ч.Дарвином в «Происхождении видов» (1859) в качестве определения основного фактора теории естественного отбора. Выживание посредством естественного отбора сильнейших способствует саморазвитию в соответствии с изменениями внешней среды) обеспечивает воспроизводство, необходимое и достаточное развитие, сложность и разнообразие, масштаб и структуру, эффективность и надежность.

Жизнь – межпредметное благо. Но у психологии, технологии, экономики и других сфер жизни и выживания есть свои предметы. И здоровая (полезная) психология выживания предполагает существование соответствующей идеологии, технологии. С позиций междисциплинарности проблемы выживания предстоит пересмотреть все известные теории, в том числе и теорию социал-дарвинизма, и теорию подобия, и теорию эволюции.

Хорошим уроком научно-популярной разработки теории глобального кризиса является эпический сериал одного из самых знаменитых в мире натуралистов Д.Аттенборо «Борьба за выживание (Испытания Жизни)»¹.

По самой простой схеме аналогии и теории подобия мы считаем, что истоки глобального кризиса возникают в самом начале жизни на Земле, и предлагаем продолжить теорию глобального кризиса и выживания кейс-методом Аттенборо. Например: 1. Разделение и кооперация труда, возникновение и развитие обособления и взаимодействия (от семейных и родовых, межсемейных и межродовых до межрегиональных, межгосударственных и международных отношений). 2. Возникновение и развитие цивилизаций. 3. Возникновение и развитие способов производства, техноэкономических и социально-экономических укладов. 4. Распределение и перераспределение потребительских благ. 5. Распределение и перераспределение активов. 6. Распределение и перераспределение ресурсов. 7. Глобальная экономика, политика и мировое правительство. 8. Совокупность и взаимодействие финансовых мегарегуляторов и развитие валютных рынков. 9. Глобальное регулирование производства, потребления и инноваций.

Жизнь (выживание) становится все более дорогим благом (удовольствием). Принудить потребителей смириться после экономического роста и бума потребления с быстрым удорожанием жизни может только частный бизнес. Никакое государство и власть с самой сильной политической волей на это не способны. Их сметут, а с новой миссией бизнеса смирятся [7].

¹ Сериал Д.Аттенборо «Борьба за выживание (Испытания Жизни)» – признанный шедевр документального кино, он удостоен многочисленных международных наград. Сериал сложился из 12 фильмов (особых этапов испытания): «Появление на свет», «Взросление», «Поиски еды», «Охота и бегство» и др. В итоге получилась картина истории жизни как решения проблем выживания в их исторической и логической преемственности, случайных и закономерных преобразованиях.

Бороться с глобальным кризисом безнадежно, но необходимо. Нужна антикризисная координация использования ресурсов, их наращивания, активная роль в этом бизнеса и его антикризисная социальная ответственность. Не потребители, не рабочие, не собственники и не финансисты сами по себе, а в первую очередь предприниматели, причем главным образом рационально-продуктивного бизнеса, в условиях государственно-частного партнерства и в рамках гражданского общества имеют такие стратегические интересы и рациональные ожидания, которые необходимы для полномасштабного моделирования, прогнозирования и планирования и к которым принудит их глобальный кризис.

Научиться жить в условиях современного кризиса – такова сейчас общая для всего мира, поистине глобальная идея. Для выживания в условиях глобального кризиса необходимо гиперполитическое объединение всех социально-экономических, технико-экономических, экологических и других ресурсов планеты, в результате чего будет достигнут новый синергетический эффект. Необходим новый синтез всех сфер и видов деятельности, всех направлений науки, искусства, религии на высоконравственной основе (в том числе всех экономических теорий, в частности, марксизма, неоклассики, ультраимпериализма, экономического империализма и т. д.).

При этом основным условием новой консолидации экономических ресурсов и политических сил является доминирование «нравственной экономики» и всеобщей, в том числе экономической нравственности. Если здоровая, бескризисная экономика уже невозможна, то жизнеспособная экономика возможна только у нравственно здоровых людей.

Литература

1. Базовая концепция выживания. – <http://2012god.ru/bazovaya-koncepciya-vyzhivaniya-v-sluchae-bp-chast-1-vvedenie/>; <http://2012god.ru/bkv-chast-2-stacionarnye-ukrytiya/>
2. Концепция выживания как основная форма существования большинства лечебно-профилактических учреждений России. – <http://www.rosmedstrah.ru/articles.php?show=1&id=379&offset=0&theme=37>
3. Кризис-копилка. Мировой финансовый кризис: размышления, выводы, идеи. Коллекция публикаций по теме «Экономический кризис». – <http://krizis-kopilka.ru/archives/8217>
4. Маслов О.Ю. 23 причины глобального кризиса (хроника текущего мирового кризиса – 36) // Ежедневное независимое аналитическое обозрение. – <http://www.polit.nnov.ru/2009/10/13/crisisology23cause36/>
5. Российский авиапром. Око планеты. Новости, аналитика, информация. – <http://oko-planet.ru/science/sciencenews/79636-aviaprom.html>
6. Россия сосредотачивается – вызовы, на которые мы должны ответить. – <http://www.premier.gov.ru>
7. Силантьев В.Б. Социальная ответственность бизнеса под угрозой глобального кризиса // Социальная ответственность бизнеса: теория, методология, практика: II Всероссийская конференция. – <http://www.silantiev-ufavzfei.narod.ru>
8. Словари и энциклопедии на Академике. – http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy

Поздравляем нашего автора, **Игоря Павловича ГЛАДКИХ**, с присуждением ему Памятной медали Н.Д.Кондратьева по итогам VII Международного конкурса на медаль Н.Д.Кондратьева «За вклад в развитие общественных наук»! Желаем победителю конкурса творческих успехов и новых интересных исследований!

Проблемы регулирования тарифов на региональном уровне

И. ДАЯНОВ

Результаты ряда социологических исследований в регионах страны свидетельствуют о том, что общество серьезно обеспокоено ростом тарифов и цен. На потребительском рынке доля регулируемых цен незначительна, и регулируемые тарифы и цены находятся под постоянным контролем со стороны Правительства Российской Федерации, Федеральной службы по тарифам, руководителей регионов. Однако рост тарифов и цен на услуги и продукцию регулируемых отраслей, особенно топливно-энергетических монополий, серьезно влияет на общую динамику цен в экономике.

В ряде регионов ставится под сомнение экономическая обоснованность утверждаемых тарифов и цен. Совещания по вопросам завышения тарифов на электрическую энергию и услуги ЖКХ, цен на энергоносители, периодически проводимые Президентом Российской Федерации и Председателем Правительства России, подтверждают данный тезис.

Анализ ситуации показывает, что существуют отдельные факторы, которые могут негативно влиять на процесс тарифообразования на региональном уровне. Остановимся на некоторых из них.

1. В большинстве регионов численность сотрудников региональных органов регулирования невелика, не превышает 20–30 человек (лишь в Татарстане численность сотрудников регулятора составляет около 100 человек). В условиях появления новых задач ценового регулирования в связи с передачей части функций как федеральным регулятором, так и с уровня муниципальных образований нагрузка на региональных специалистов возрастает. В результате могут наблюдаться ситуации недоброкачественной проработки материалов и соответственно принятия некачественных регулятивных решений. В таких условиях основой для принятия регулятивных решений по ценам и тарифам могут становиться расчеты, выполненные регулирующими организациями. Любой регулируемый хозяйствующий субъект в условиях монополии стремится использовать более высокие тарифы, поэтому на практике все заявки выполняются с определенным «запасом», а расчеты – с доминированием интересов производителя услуг и товаров, то есть с позиции «рынка продавца».

2. Институт экспертов, который призван устранять вышеобозначенные проблемы, на практике не может их полноценно решать. У регуляторов недостаточно средств для проведения качественных экспертиз. Эксперты – это квалифицированные высококлассные специалисты, и их услуги стоят дорого. В настоящее время существует в основном два варианта использования экспертов, при этом оба варианта неэффективны для регулятора. В первом случае проводится отбор экспертной организации, исходя из весьма ограниченных средств, выделенных на реализацию указанных целей. Экспертная организация, выигравшая конкурс, нередко вынужденно спешит заключить «боковой» договор с экспертируемой организацией на оказание консалтинговых услуг через свои аффилированные структуры. В итоге экспертируемая организация имеет «нужные» результаты экспертизы. Во втором случае регулятор за неимением средств на проведение экспертизы, требует проведения «независимой» экспертизы у самой регулируемой организации. Результат – тот же, что и в первом случае. Решить данную проблему можно только за счет наделения регулятора необходимыми и достаточными средствами для проведения реальных экспертиз.

Даянов Ильфат Галимзянович, канд. экон. наук. E-mail: dayanov@bashkirenergo.ru

3. Механизм регулирования тарифов, несмотря на законодательно провозглашенные нормы публичности и открытости, на практике в ряде регионов, в том числе в нашей республике, носит недостаточно открытый или абсолютно закрытый характер. Очевидно, что при рассмотрении вопросов тарифного регулирования целесообразно участие представителей как заинтересованных министерств и ведомств, так и общественных организаций, отражающих интересы и потребителей, и производителей (общества защиты прав потребителей, профсоюзы, общества предпринимателей). Удачным представляется опыт Госкомтарифа Республики Татарстан. Данная организация до принятия решения проводит согласительные совещания с широким кругом лиц. В ходе совещаний обсуждаются все вопросы, а в дальнейшем работа ведется на основе выработанных позиций. Аналогичный опыт был у Региональной энергетической комиссии РБ в первые годы после ее создания. Комиссия принимала решения на основе мнения экспертного совета, однако на современном этапе данный опыт регулятором не используется. На совещании 9 февраля 2011 г. В.В.Путин, подводя итоги работы топливно-энергетического комплекса, еще раз подчеркнул, что «механизм ценообразования должен быть максимально прозрачным».

4. Являются спорными решения отдельных региональных регуляторов не регистрировать все тарифные решения как нормативные акты в органах юстиции и не публиковать в печатных средствах массовой информации все принятые тарифные решения. Опыт современной российской арбитражной практики достаточно ясно свидетельствует о необходимости реализации данных мер. При этом следует учитывать, что арбитражные суды не относят к официальной публикации документов размещение информации на интернет-сайтах и в системе «Консультант-плюс». Постановлением Президиума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 10 апреля 2007 г. № 1082/07 признано, что тарифное решение обладает признаками нормативного правового акта, поскольку представляет собой официальный документ, принятый в определенной законом форме с опубликованием в печати, который устанавливает правовые нормы (правила поведения), обязательные для неопределенного круга лиц. Данный документ рассчитан на многократное применение в целях регулирования общественных отношений, нуждающихся в государственно-организационном воздействии. Законами Республики Башкортостан «О республиканских органах исполнительной власти», «О нормативных правовых актах Республики Башкортостан», Постановлением Кабинета Министров Республики Башкортостан от 1 июня 1998 г. № 111, а также Административным регламентом Министерства юстиции Республики Башкортостан от 3 февраля 2010 г. № 37 предусмотрена государственная регистрация нормативных правовых актов.

Отсутствие как регистрации, так и публикации тарифных решений может означать, что нормативные правовые акты не вступили в законную силу и не могут считаться введенными в действие. Таким образом, действия регионального регулятора могут создавать риски для отдельных регулируемых хозяйствующих субъектов на предмет признания их тарифов недействительными.

5. В условиях недостаточной численности персонала существенную помощь в работе могло бы оказать полноценное внедрение в рамках региона Единой информационной системы ФСТ России (ЕИАС), а также электронного документооборота. Однако в настоящее время работа в данных направлениях не завершена.

6. Работа регионального регулятора должна строиться на системе согласованных тарифов и цен по всем отраслям региональной экономики, то есть при тарифообразовании должны анализироваться и учитываться последствия роста тарифов по тем или иным направлениям в отношении экономики в целом. В настоящее время при тарифообразовании на региональном уровне существуют методики оценки влияния и возможностей ограничения роста тарифов для населения, однако отсутствуют как методики оценки влияния на экономику роста тарифов для других

групп потребителей, так и моделирования различных вариантов. В первое десятилетие XXI в. были разработаны соответствующие методические основы для федерального уровня (В.А.Непомнящий), однако на региональном уровне проблема не была полноценно раскрыта, хотя нельзя не отметить работу, проведенную в этом направлении Удмуртским РЭК (В.И.Кашин, О.М.Белобоков).

7. Деятельность регионального регулятора недостаточно ориентирована на потребителя, хотя в настоящее время началась более активная работа с районами и городами по вопросам тарифообразования. Усилить взаимодействие с потребителями могло бы создание регулятором постоянно действующей «горячей линии», а также расширение приема обращений граждан через электронные средства. В региональных средствах массовой информации вопросы регулирования тарифов освещаются в недостаточной степени. Опыт соседних регионов показывает, что регион должен быть готов к адекватной и оперативной реакции на обращения потребителей и работе с ними, тем более в условиях постоянного роста тарифов. Некоторые регионы уже освоили систему геоинформационного оповещения потребителя о ценах на регулируемые услуги (Ханты-Мансийский АО, Республика Татарстан), когда потребители через геоинформационную карту *gis* могут найти свой дом, получить информацию об услугах, их стоимости, а также проверить правильность начисления платежей.

8. Региональный регулятор в своей работе недостаточно использует достижения экономической науки в вопросах ценообразования. В регионе отсутствуют нормативные документы по развитию тарифного регулирования. Тарифное и ценовое регулирование не сосредоточено в едином органе регулирования, что порождает различные подходы к вопросам государственного регулирования, а также дублирование регулятивных действий. Представляется, что на уровне региона целесообразно принять Концепцию тарифного (ценового) регулирования, в которой должны быть раскрыты задачи тарифного (ценового) регулирования на уровне региона, а также мероприятия по его развитию и совершенствованию.

9. Представляется, что с учетом особой остроты и значимости принимаемых регулятивных решений орган регулирования по аналогии с установленным положением на федеральном уровне должен напрямую подчиняться руководителю регионального Правительства. Работа регионального регулятора с федеральным должна проводиться более активно, особенно в сфере защиты интересов региона (например, в 2011 г. наш регион был «обижен» утвержденным ФСТ уровнем индикативных цен на электрическую энергию (мощность), в результате чего республика могла потерять свыше 1,0 млрд руб., и только вмешательство Президента РБ Р.З.Хамитова смогло выправить ситуацию, и ФСТ пересмотрела данные тарифы).

Перейдем от рассмотрения отдельных факторов (рамки статьи не позволяют остановиться на всех) к ситуации с уровнем тарифов на электрическую энергию для населения в регионе, фактически складывавшейся в 2011 г.

Тарифы на электрическую энергию для населения в Башкортостане (табл. 1) традиционно остаются одними из самых низких в стране (в ближайшем будущем ситуация не изменится, так как по стране осуществляется только индексирование действующих тарифов). Установленный уровень тарифов на электрическую энергию в размере 191 коп./кВтч (с НДС) для городского населения (для сельского населения – 133 коп./кВтч (с НДС)) на 24 % ниже, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу, и на 44 % ниже, чем в среднем по стране. Это очень существенный разрыв. С одной стороны, в этом проявляется серьезная социальная поддержка населения со стороны руководства региона. С другой стороны, это признак существенного перекрестного субсидирования¹ промышленных и прочих потребителей, что является

¹ При использовании механизма перекрестного субсидирования для некоторой части потребителей устанавливаются цены выше уровня предельных издержек с целью установления для других потребителей цен ниже уровня предельных издержек.

значительным административным барьером, снижает конкурентоспособность предприятий региона, может служить тормозом в их развитии.

Отношение к перекрестному субсидированию, при всех его положительных и отрицательных моментах, остается неоднозначным и до сих пор вызывает острую научную полемику.

Многие регионы проводят политику снижения и ликвидации перекрестного субсидирования. Однако очевидно, что всегда требуется обеспечивать необходимый уровень социальной защиты населения, а доля платежей за электроэнергию в общих расходах населения не может подниматься выше определенных пределов.

Ряд регионов делали попытки снизить объем перекрестного субсидирования через применение системы нормирования льготных тарифов и использование так называемых социальных норм потребления. В этом случае сверхнормативное потребление электроэнергии оплачивается населением по экономически обоснованным тарифам. Пионерами в этом направлении являлись Свердловская и Нижегородская области. Однако Свердловская область с 2009 г. отказалась от этой схемы, оставив экономически обоснованные тарифы только для гаражно-строительных кооперативов, отказались от этой системы и в Пензенской области.

При общем льготировании тарифов наибольшую выгоду в суммарном выражении получают не социально слабозащищенные слои населения, которые потребляют малый объем электроэнергии, а владельцы особняков и больших квартир, потребляющие электроэнергию в значительных объемах. Таким образом, решение проблемы обеспечения недорогой электроэнергией социально слабозащищенных слоев населения путем общего льготирования всего населения имеет в качестве побочного результата поддержку государством обеспеченных потребителей через использование механизма перераспределения средств от промышленности и прочих потребителей. Аналогичная картина возникает при льготировании тарифов для сельского населения. Данная мера, направленная на решение задачи поддержки сельского населения, имеет в качестве побочного результата льготирование всех электропотребителей коттеджных построек за пределами городов. Таким образом, девальвируется идея льготирования и лишней раз доказывается, что льготы, в том числе на электрическую энергию, должны быть адресными.

Таблица 1

**Динамика тарифов на электрическую энергию для населения
(город/село) с 1999 по 2011 г. в Республике Башкортостан
и соседних территориях (коп./кВтч)***

Энергосистемы	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
В среднем по России	–	43,72/ 28,96	56,71/ 41,46	76,08/ 52,10	86,87/ 63,51	96,83/ 67,89	117,53/ 79,55	137,26/ 92,78	146,28/ 97,82	–	221/ 154,7	251/ 175,7	276/ 193,2
Республика Башкортостан	14/10	40/28	40/28	50/35	63/47	73/51	83/58	98/69	111/78	126/ 88	158/ 110	174/ 121	191/ 133
Республика Татарстан	–	34/34	40	44	73	85	106	127,0	143	163	203	223	243
Республика Удмуртия	12,5/ 8,8	34/24	46/32	70/49	86/60	94/66	112/78	124/86	140/98	160/ 112	200/ 140	220/ 154	242/ 170
Пермский край (область)	24/17	38/27	48/34	60/42	54/38	63/44	99/69	124/87	140/98	164/ 115	205/ 143	226/ 158	249/ 174
Челябинская область	23/16	32/22	44/31	54/40	64/45	74/55	90/66	104/74	116/84	132/ 94	162/ 114	179/ 125	197/ 138
Свердловская область	20/14	46/32	46/32	56/39	72/50	68/46	104/72	124/86	140/98	158/ 110	200/ 140	220/ 147	230/ 161
Оренбургская область	18/13	25/16	30/20	45/30	58/41	67/47	80/56	100/70	110/77	123/ 86	154/ 108	170/ 119	187/ 131

*Таблица сформирована на основе решений региональных регуляторов соответствующих территорий за указанный период, данных ФСТ и ОАО «РАО ЕЭС».

Поддерживая в целом идею поэтапной ликвидации перекрестного субсидирования (эксперты расходятся во мнении относительно того, сколько для этого может потребоваться времени: так, экс-глава МЭРТ РФ Э.С.Набиуллиной считает, что понадобится около десяти лет, по мнению бывшего руководителя ФЭК РФ академика Г.П.Кутового – это десятилетия), отметим следующее. Должна быть ясная методика расчета перекрестного субсидирования, которую необходимо узаконить. Нормативный документ, регламентирующий методологию расчета объема перекрестного субсидирования, в настоящее время официально отсутствует. Имеются отдельные расчетные шаблоны ФСТ России, однако они не закреплены нормативными документами. Существующая практика отнюдь не идеальна и требует большей прозрачности, являются спорными отдельные моменты применяемых на уровне регионов расчетов перекрестного субсидирования. Самодеятельность регионального регулятора по формированию разного уровня перекрестного субсидирования по уровням напряжения далека от объективности.

Следует отметить, что ряд крупных потребителей электроэнергии рассчитывали уйти на оптовый рынок и не нести затраты по перекрестному субсидированию. Однако с учетом того, что оно сосредоточено в транспортных тарифах, фактически любые предприятия региона – и те, которые получают энергию от гарантирующего поставщика, и те, которые самостоятельно работают с оптовым рынком, несут нагрузку перекрестного субсидирования.

Таким образом, в системе льготирования тарифов необходимо перейти от «повального» льготирования к адресному льготированию, то есть к установлению экономически обоснованных тарифов для населения с льготированием его нуждающейся части.

Сравним цены на электрическую энергию для бытовых потребителей с ценами для промышленных предприятий в России и в мире.

Таблица 2

Сопоставление цен (тарифов) на электрическую энергию для бытовых потребителей и для промышленных предприятий*

Страна	Цена для бытовых потребителей, цент\$/кВтч	Цена для промышленных предприятий, цент\$/кВтч	Соотношение цен на электроэнергию для бытовых потребителей и цен на электроэнергию для промышленных предприятий, раз
США	9,85	7,03	1,4
Великобритания	19,91	11,19	1,8
Германия	34,98	12,07	2,9
Канада	9,78	4,48	2,2
Швеция	24,36	6,92	3,5
Франция	17,58	7,92	2,2
Австралия	9,86	4,16	2,4
Финляндия	20,78	7,42	2,8
Норвегия	27,23	5,97	4,6
Ирландия	32,59	11,54	2,8
Южная Корея	19,02	4,35	4,4
Китай	8,16	8,99	0,9
Россия**	8,81	8,84	1,0
Башкортостан**	6,11	8,58	0,7

* Таблица рассчитана на основе данных Института естественных монополий за 2010 г., Сборника ценовой аналитической информации «Цены и рынок» за декабрь 2010 г., а также данных ФСТ России и Комиссии РБ по тарифам.

** Тарифы, утвержденные для городского населения; курс доллара взят на уровне 28,5 руб./1\$.

Анализ мировой практики свидетельствует о том, что тарифы для бытовых потребителей в экономически развитых странах объективно выше тарифов для промышленных предприятий от 1,4 до 4,4 раз (табл. 2). Даже в СССР с его централизованным планированием планово обоснованное соотношение составляло более 2,5 раз: 4 коп./кВтч для населения и 1–1,5 коп./кВтч для промышленности. Следовательно переход на экономически обоснованные тарифы (ликвидация перекрестного субсидирования) на электрическую энергию для населения в России в перспективе неизбежен.

В целях объективности и для полноты картины необходимо показать и «дешевизну» электрической энергии с позиции удельного веса затрат на нее в среднедушевых доходах населения.

При условном среднедушевом потреблении 100 кВтч/мес. затраты среднестатистического гражданина на электрическую энергию в США составляют около 0,47 % его среднедушевого дохода (по статистическим данным, средний доход семьи в США в 2008 г. составлял 75 тыс. дол. в год). В Башкортостане при условном потреблении на человека 100 кВтч/мес. затраты на электрическую энергию составляют 0,98 % среднедушевого дохода, что в 2,1 раза больше, чем в США (среднедушевой доход за 2010 г. составил 17815,8 руб. в месяц). По России значение данного показателя составляет 1,52 %, что в 3,2 раза больше в сравнении с США.

Таким образом, при всей «дешевизне» тарифов на электрическую энергию (ограничении их роста и удешевлении путем перекрестного субсидирования) удельный вес затрат населения на электрическую энергию в доходах населения превышает аналогичные показатели на мировом уровне. Данный феномен, представляется, должен учитываться в процессе тарифообразования на электрическую энергию, особенно в условиях давления по либерализации тарифов для населения.

Необходимо отметить, что политика формирования тарифов на электрическую энергию в региональной экономической политике является серьезным инструментом экономического регулирования, влияющим на региональную экономику. Взвешенная тарифная политика, которая представляет собой сложный экономический механизм, несмотря на начавшуюся либерализацию ценообразования на электрическую энергию, должна базироваться на объективных факторах и минимизации влияния субъективных, на подходах полноценного учета и баланса интересов потребителей, производителей и поставщиков энергии. На заседании Правительства РФ 21 апреля 2011 г. В.В.Путин еще раз подчеркнул, что к вопросам тарифов нужно подходить взвешенно и осторожно, учитывая интересы всей экономики, а для этого нужны согласованные и выверенные решения.

Развитие инфраструктуры рыночных услуг в регионе

Л.АХТАРИЕВА, И.ШАЯХМЕТОВ

Проблемы создания инфраструктуры рыночных услуг. На современном этапе рыночные услуги буквально пронизывают все секторы народного хозяйства и виды экономической деятельности. В то же время интенсивный общественный прогресс испытывает нехватку как традиционных, так и современных высококачественных услуг, отвечающих требованиям новой экономики.

Ахтариева Люция Габдулхаевна, д-р экон. наук, профессор кафедры «Управление и экономика предпринимательства» Уфимской государственной академии экономики и сервиса (УГАЭС).
E-mail: radost48@gambler.ru

Шаяхметов Ильдар Тимеркасимович, д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономика» УГАЭС

Хотя проблемам и задачам развития сферы услуг посвящено немало работ, комплексно, в контексте целостного функционирования рыночной инфраструктуры рыночные услуги в масштабе региона не исследовались. Особенности функционирования рыночных услуг на региональном уровне и методические решения проблем, связанных с практическим совершенствованием этой деятельности, также пока недостаточно освещены.

Совершенствование рыночных отношений и сферы современного сервиса, новые условия экономического роста, модернизация бизнеса, изменения рыночного спроса диктуют необходимость многогранного развития рыночных услуг региональной экономики. По данным Министерства экономического развития и торговли РФ, различные услуги сегодня формируют около 50 % ВВП. Большую роль здесь играет динамично развивающаяся торговля, которая, по оценке ведомства, дает более 20 % ВВП, довольно успешно развиваются и другие отрасли сферы услуг. В целом прирост объемов услуг по стране составляет ежегодно 7–9 % [5]. За последние годы большая часть создаваемых малых предприятий приходилась на сферу услуг, что вполне закономерно в связи с ростом спроса на различные виды сервиса со стороны как населения, так и хозяйствующих субъектов.

Ускоренные темпы развития рынка услуг в современных условиях обусловлены технологическими, экономическими, демографическими, социальными, организационными, управленческими факторами [3, 33]. С ними тесно связаны общерыночные инфраструктурные потребности, которые способствовали появлению и расширению целого спектра услуг, обеспечивающих или облегчающих функционирование хозяйствующих субъектов в рыночной среде посредством рыночной инфраструктуры.

Среди ключевых экономических действий в современных условиях следует отметить мобилизацию новых внутренних источников роста, в частности, «создание инфраструктуры, обеспечивающей доступ средних и малых компаний к кадровым, инновационным и финансовым ресурсам», поскольку в настоящее время инфраструктура рынков капитала, рабочей силы и инноваций в значительной степени ориентирована на потребности крупных экспортно-сырьевых компаний, что затрудняет доступ к ресурсам компаний второго и третьего эшелонов [1, 22–23].

Таким образом, ускоренное развитие рыночных услуг, востребованных современной экономикой, обуславливает необходимость их инфраструктурного обеспечения, то есть формирования, функционирования и развития рыночной инфраструктуры.

В соответствии с общепринятой трактовкой, инфраструктура – это совокупность объектов и форм деятельности, играющих вспомогательную роль по отношению к материальному производству и обеспечивающих общие условия нормального функционирования общества. Выделяются производственный, транспортный, социальный, рыночный виды инфраструктуры. Вполне самостоятельными являются такие виды инфраструктуры, как энергетический, жилищно-коммунальный, научный, информационно-коммуникационный. Состояние и перспективы развития различных видов инфраструктуры оказывают определяющее влияние на территориальное социально-экономическое развитие.

Рыночная инфраструктура имеет в основном территориальный характер функционирования, поскольку входящие в ее состав организации расположены чаще всего в рамках одного региона и обслуживают хозяйствующие субъекты (фирмы, предприятия, компании, индивидуальные предприниматели) и население определенной территории (города, района, региона). Большинство элементов рыночной инфраструктуры имеют региональное предназначение и ориентированы на рыночную

среду регионального хозяйства. Местные (городские, районные) инфраструктурные образования в этом случае выступают в качестве территориальных звеньев региональной инфраструктуры рыночных услуг. Поэтому, с нашей точки зрения, рыночную инфраструктуру целесообразно рассматривать как систему регионального масштаба.

Характеристика региональной рыночной инфраструктуры. Рыночная инфраструктура представляет собой подсистему рыночной экономики и включает совокупность организаций, связей между ними и институциональных условий, которые обеспечивают осуществление определенных видов деятельности, процессов и процедур, выражающихся в услугах, удовлетворяющих конкретные потребности хозяйствующих субъектов и населения.

В составе региональной рыночной инфраструктуры можно выделить следующие подсистемы: структурную, функциональную, информационно-коммуникационную, интеллектуализации и динамизации развития.

Структурная подсистема региональной рыночной инфраструктуры включает в себя самостоятельные хозяйствующие субъекты, предоставляющие услуги участникам рыночных отношений. К хозяйствующим субъектам относятся: организации (фирмы, предприятия, компании) различных отраслей, форм собственности и видов деятельности; индивидуальные предприниматели, работающие без образования юридического лица; подразделения общественных, некоммерческих и государственных учреждений; центры, агентства, биржи; подразделения вузов, НИИ, КБ; оптовые и розничные сети; технопарки; бизнес-инкубаторы; предпринимательские сети различных форматов и др.

Организации региональной рыночной инфраструктуры, несмотря на многообразие их отраслевой принадлежности, видов деятельности, форм собственности, организационных структур, размеров, наименований, имеют следующие общие черты: единство назначения продукта деятельности – услуги; неотъемлемая часть их деятельности – взаимодействие с потребителями услуг (клиентами, заказчиками, покупателями), требующее соответствующих организационных и психологических установок; специфический кадровый состав; однородность используемых ресурсов (информация, знания, интеллект, финансы, предприимчивость, контракты); высокая скорость оборота ресурсов; тенденция диверсификации услуг. Организации, входящие в состав инфраструктуры, не только способствуют эффективному ведению бизнеса хозяйствующими субъектами, но и сами порой достаточно остро ведут между собой конкурентную борьбу за потребителей.

Структурным ядром региональной рыночной инфраструктуры в большинстве случаев становятся ассоциации (союзы) предпринимателей или торгово-промышленные палаты, которые, как правило, имеют в своем составе необходимые инфраструктурные подразделения: информационные, консалтинговые, оценочные, аудиторские, маркетинговые центры, кредитные и финансовые организации, страховые фирмы, различные фонды поддержки, издательские и рекламные структуры и т. п.

Деятельность организаций региональной рыночной инфраструктуры во многом предопределяется следующими факторами регионального значения: площадь территории; структура и состояние отраслей промышленности, сельского хозяйства, строительства; уровень деловой активности населения; состояние предпринимательского климата; уровень развития малого бизнеса; профессионально-квалификационный уровень кадров в хозяйствующих субъектах; менталитет сообщества и др. Формы деятельности, методы обслуживания, размещение организаций региональной рыночной инфраструктуры, безусловно, должны быть увязаны с потребностями и запросами хозяйствующих субъектов и населения. В связи

с этим возникает необходимость изучения спроса на конкретные услуги и его возможных колебаний в зависимости от тех или иных факторов.

В функциональной подсистеме региональной рыночной инфраструктуры следует выделить такие ее составляющие, как: сервисная, торговая, маркетинговая, экспертно-аналитическая, обучающая, организационная, кадровая, информационная, консультационная, экономическая, финансовая, юридическая, посредническая, аутсорсинговая.

Прогрессивные направления развития инфраструктуры рыночных услуг. Совокупность коммуникаций в рыночной инфраструктуре следует рассматривать как процесс инфраструктурного обеспечения, а продукт инфраструктурной деятельности – в качестве конкретных услуг, то есть основным продуктом функционирования рыночной инфраструктуры являются услуги. Выделяют следующие группы услуг региональной рыночной инфраструктуры: консалтинговые, маркетинговые, лизинговые, компьютерные, услуги связи, информационно-коммуникационные, электронной коммерции, юридические, концессионные, транспортно-экспедиционные, логистические, франчайзинговые, дистрибьюторские (включая брокерские), посреднические, инжиниринговые, прикладные научно-исследовательские, аналитические и проектные, услуги дизайна, брендинга и рекламы, финансовые (включая венчурные, услуги кредитования, страховые), риэлторские, бухгалтерские, аудиторские, налоговые, инновационно-внедренческие, инвестиционные, патентные, услуги экспертизы по различным аспектам, сертификационные, услуги по стандартизации, услуги по метрологии, аккредитационные, регистрационные, выставочно-ярмарочные, услуги по подбору, обучению, переподготовке персонала [4, 15]. В последние годы особую актуальность приобретают такие услуги, как экологические, управления активами клиента, услуги по охране юридических и физических лиц, аутсорсинговые.

Виды услуг рыночной инфраструктуры, несмотря на межотраслевой, разнопрофильный характер, имеют ряд общих признаков: рынок этих услуг в значительной степени отвечает требованиям конкурентного рынка и в меньшей степени подвержен монополизации; он ориентирован на различные категории потребителей и не нуждается в глубокой сегментации; отличается большей конъюнктурностью, является динамичным, гибким, однако труднопредсказуем в сравнении с рынками ряда других услуг; характеризуется возможностью их предоставления в различных сочетаниях как внутри групп услуг, так и в межгрупповых комбинациях; для данного рынка характерна большая степень локализации, то есть привязанности к определенной территории (региону, городу, группе районов, населенных пунктов).

На основе выявления теоретических аспектов формирования региональной рыночной инфраструктуры, изучения особенностей систематизации и специфики функционирования групп услуг обоснованы научные принципы их дальнейшего развития на современном этапе:

- обязательная сопряженность развития рыночной инфраструктуры с развитием экономики региона;
- систематический маркетинговый анализ и учет спроса на инфраструктурные услуги;
- учет специфики различных услуг при формировании подхода к их совершенствованию;
- тотальная активизация инноваций;
- масштабная диверсификация видов деятельности и услуг;
- постоянное, неуклонное повышение качества услуг;

– рост квалификационного и делового уровня персонала на основе развития динамических способностей, интеллектуальных и информационных ресурсов. Системное применение этих принципов позволит сбалансированно подойти к реализации накопленного потенциала и обеспечить стабильное развитие услуг региональной рыночной инфраструктуры в соответствии с современными условиями экономического роста.

Потребители услуг рыночной инфраструктуры при определении их ценности на первое место ставят качество данных услуг, поэтому повышение качества услуг является движущей силой развития организаций региональной рыночной инфраструктуры.

Важный фактор ускоренного развития региональной рыночной инфраструктуры – диверсификация видов деятельности и услуг. Так, в последнее время достаточно интенсивно развиваются следующие рыночные услуги.

1. В современных условиях многие малые, средние и некоторые крупные организации прибегают к помощи консалтинговых фирм. Консалтинг – это совокупность видов интеллектуальной деятельности, выражающихся в разработке обоснований и рекомендаций (а также при необходимости участие в их реализации), направленных на повышение качества управления и осуществляемых с учетом современных научных достижений, специфики функционирования фирмы (компании) и проблем клиента.

Привлечение хозяйствующими субъектами консалтинговых фирм для решения имеющихся или возможных проблем имеет ряд преимуществ: более объективный и независимый взгляд на проблемы и задачи; использование знаний и опыта профессиональных специалистов в той или иной сфере деятельности; применение усовершенствований; возможность комплексного подхода к решению различных задач; экономия на собственных кадровых ресурсах и одновременно – приобретение опыта преобразований.

В Республике Башкортостан в рамках консалтинга предоставляются управленческие, маркетинговые, рекламные, информационные, аудиторские, бухгалтерские, юридические, инжиниринговые, инвестиционные, инновационно-внедренческие, финансовые услуги, услуги по стратегическому планированию, по управлению персоналом.

Рынок консалтинговых услуг в последние годы является одним из самых быстро растущих как по стране в целом, так и по динамично развивающимся регионам: ежегодно объемы услуг, по оценкам экспертов, увеличиваются в среднем на 15–20 %. В Республике Башкортостан за 2007–2009 гг. ежегодный прирост объемов консалтинговых услуг составлял около 20 % [1].

2. В последние годы наблюдается устойчивое увеличение спроса на аудиторские услуги. Практически все консалтинговые компании оказывают данные услуги и совокупность бухгалтерских, научно-исследовательских, маркетинговых услуг. Большинство (90 %) консалтинговых и аудиторских фирм, функционирующих в республике, находятся в г. Уфе, остальные располагаются в Стерлитамаке, Салавате, Октябрьском, Нефтекамске, Белебее, Белорецке, Туймазах, Сибее, Кумертау.

3. Важное направление развития инфраструктурных услуг – аутсорсинг. Хозяйствующие субъекты, передающие отдельные непрофильные или вспомогательные виды деятельности на аутсорсинг, получают ряд преимуществ: снижение затрат на предоставляемые работы и высвобождение ресурсов; повышение эффективности труда в основных видах деятельности; создание наиболее благоприятных условий для концентрации усилий на формировании конкурентных преимуществ; появление возможностей для освоения новых видов основной деятельности.

Аутсорсинг активно развивается в зарубежных странах, где многие предприятия предпочитают пользоваться услугами специализированных фирм, что позволяет экономить на издержках по производству единицы продукции от 20 до 50 % [7, 55–56].

В настоящее время различают следующие формы предоставления аутсорсинговых услуг: на постоянной основе (информационные, бухгалтерские, юридические услуги); по временной схеме (транспортные, экспертные, риэлторские услуги); на эпизодической основе (научные, экспериментальные, маркетинговые, финансовые, консалтинговые и др. услуги). При этом со стороны компаний, переходящих на аутсорсинговое обслуживание, возможна передача в аренду или продажа специализированным организациям определенных подразделений и связанных с ними активов.

Передача компаниями ряда функций специализированным фирмам будет содействовать прогрессивному функционированию последних и дальнейшему разделению общественного труда в экономике региона.

4. Юридические фирмы, правовые конторы, охранные агентства предоставляют хозяйствующим субъектам необходимые услуги в правовой сфере. Таким образом рыночная инфраструктура содействует ведению цивилизованного бизнеса в нашей стране. Но, как показывает практика, влияние государства на развитие данных услуг пока остается недостаточным.

В завершение целесообразно выделить показатели, которые характеризуют развитие услуг региональной рыночной инфраструктуры: рост числа организаций рыночной инфраструктуры; расширение ассортимента по группам услуг; увеличение объемов предоставляемых услуг по соответствующим группам; степень удовлетворенности потребителей качеством услуг. Для оценки первых трех показателей необходимо организовать государственный статистический учет в регионах, а для оценки четвертого – проводить регулярные обследования (опросы, анкетирование) потребителей услуг.

В современных условиях задачи формирования инновационной модели хозяйствования и обеспечения стабильного экономического роста в регионах обуславливают необходимость дальнейшего интенсивного развития различных звеньев, элементов и продуктов рыночной инфраструктуры.

Литература

1. Белоусов А.Р. Российская экономика в среднесрочной перспективе: сценарии развития // Проблемы прогнозирования. – 2004. – № 4. – С. 3–28.
2. Доклад о социально-экономическом положении Республики Башкортостан в 2009 г. – Уфа, 2010. – 214 с.
3. Зайнашева З.Г. Формирование организационно-экономического механизма сферы платных услуг в регионе. – М.: ТЭИС, 2004. – 317 с.
4. Маннапов Р.Г. Развитие услуг рыночной инфраструктуры – важный фактор повышения конкурентоспособности региона // Конкурентоспособность регионов: факторы и стратегии управления: материалы Всерос. конф. – Уфа: УГАЭС, 2007.
5. Россия в цифрах 2009: стат. сб. – М.: Госкомстат России, 2010.
6. Солодилова Н.З. Теоретические аспекты конкурентоспособности сферы услуг // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2007. – № 3. – С. 28–35.
7. Services Sectoral Classification List / Note by the Secretariat, Group of Negotiations on Services / MTN. GNS/W/120, 10 July 2001.

Формирование инновационного климата в системе высшего образования

Л.БАЙГУЗИНА

Происходящие в стране социально-экономические преобразования обуславливают целесообразность модернизации системы высшего образования, ее максимальной адаптации к современной действительности. Содержание образования, уровень требований к его качеству должны коррелировать с темпами научно-технического прогресса. В этой связи необходима переориентация системы высшего образования на инновационный путь развития.

Большое внимание должно уделяться подготовке и переподготовке кадров, которые смогут эффективно работать в условиях интенсификации информационного обмена, применять новые инструменты и механизмы управления инновационными процессами в условиях конкурентной среды. В этой связи способность высших образовательных учебных заведений своевременно следовать за научно-техническими и рыночными изменениями зависит от их восприимчивости к инновациям, инновационным процессам и инновационной деятельности.

Инновации как социально-экономическая категория в системе высшего образования выполняют ряд важнейших функций, без которых невозможно развитие экономики. Инновации на макроуровне являются основой для обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг, ускорения процесса внедрения новых образовательных технологий, развития научно-исследовательских подразделений. Инновации играют важную роль и на микроуровне. Так, они необходимы для достижения следующих целей: расширение и развитие материально-технической базы; повышение уровня преподавания; формирование новых экономических механизмов, организационных структур и институциональных форм.

С учетом анализа различных подходов к определению понятия «инновационный климат», с нашей точки зрения, под данной категорией следует понимать совокупность объективных экономических, социальных, политических, правовых и налоговых мер, создающих благоприятные условия для развития инновационной деятельности. Вместе с тем представляется целесообразным рассматривать инновационный климат как результат взаимодействия инновационного потенциала и инновационного риска.

Способность осуществлять инновационную деятельность высокой сложности определяется инновационным потенциалом, который представляет собой совокупность различных видов ресурсов, включая интеллектуальные, научно-технические, информационные, материальные, финансовые и др. [7]. С нашей точки зрения, инновационный потенциал в системе высшего образования целесообразно рассматривать, исследуя влияние каждого из значимых факторов.

Макроэкономический фактор. Федеральный бюджет по направлению «Образование» ориентирован на реализацию установленных стратегических целей бюджетной и образовательной политики Российской Федерации с учетом текущей макроэкономической ситуации.

Социально-экономическая политика Правительства РФ на среднесрочную перспективу (2011–2013 гг.) нацелена на антикризисную поддержку отраслей, предприятий и населения. Сложность современной экономической ситуации, определенный спад в экономике, обусловленный последствиями глобального кризиса,

Байгузина Люза Закиевна, канд. экон. наук, доцент кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан. E-mail: Lyuzab@yandex.ru

и связанные с этим проблемы формирования и исполнения бюджета не рассматриваются в качестве основания для отказа от ранее определенных стратегических целей. В номинальном выражении в 2011–2013 гг. планируется рост объема расходов федерального бюджета: в 2012 г. по сравнению с 2011 г. на 5,4 % и в 2013 г. по сравнению с 2012 г. – на 8,3 %. В реальном выражении рост расходов федерального бюджета начинается только в 2013 г. [4].

В области образования будут продолжены системные изменения, направленные на обеспечение соответствия данной сферы требованиям инновационной экономики и запросам общества. Реализация этих направлений государственной политики в образовании позволит в 2011–2013 гг. создать условия для повышения качества человеческого капитала и конкурентоспособности страны при условии соответствия ресурсного обеспечения сферы образования задачам социально-экономического развития Российской Федерации.

Бюджетные ассигнования в высшее послевузовское профессиональное образование в 2010 г. составили 10 083 млн руб., в 2011 г. – 13 472 млн руб., в 2012 г. – 13 916 млн руб., в 2013 г. – 11 459 млн руб. Сокращение бюджетных ассигнований в 2013 г. обусловлено прежде всего некоторым снижением уровня приема вследствие демографического спада. При этом в составе расходов возрастет доля расходов федерального бюджета на выполнение функций бюджетными учреждениями (оказание государственных услуг): в 2012 г. – 298 314,7 млн руб., что на 2,5 % больше показателя предыдущего года, в 2013 г. – 325 780,1 млн руб., что на 9,2 % больше показателя предыдущего года. Изменения в структуре бюджетных ассигнований обусловлены необходимостью укрепления материально-технической базы высших учебных заведений в 2012–2013 гг. – 1208,1 млн руб.; материального обеспечения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (в 2012 г. – 205,5 млн руб., в 2013 г. – 206,2 млн руб.); реализации и финансирования федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» (на 2009–2013 гг.); реализации мероприятий приоритетного национального проекта «Образование» (для этих целей предусмотрено 12 526,4 млн руб. в 2012 г., 11 842,6 млн руб. в 2013 г., 8 324 млн руб. в 2014 г.).

Инновационный фактор. В нормативных актах Российской Федерации, регулирующих деятельность в сфере образования, за учреждениями профессионального образования закреплено право осуществлять научно-исследовательскую и инновационную деятельность. Типовым положением об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении) Российской Федерации (утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 апреля 2011 г. № 264) одной из основных задач вуза должно являться проведение фундаментальных и прикладных научных исследований и иных научно-технических, опытно-конструкторских работ, в том числе по проблемам образования. Важным фактором активизации научно-исследовательской деятельности студентов и повышения их теоретического и практического уровня является переход на многоуровневую систему подготовки кадров, которая определяет возможность активного участия студентов, профессорско-преподавательского состава учреждений высшего профессионального образования в научно-исследовательской работе и инновационной деятельности.

В основе государственной инновационной политики в сфере профессионального образования лежит курс на усиление взаимосвязи образовательного процесса с фундаментальными и прикладными научными исследованиями. Связь «наука – инновации – образование» реализуется в процессе создания и развития на базе крупных университетов технологических и научных парков, инкубаторов, венчурных фондов [7].

Средства федерального бюджета являются основным источником финансирования науки в сфере высшего образования. В 2012 г. на исследования предполагается потратить

227,8 млрд рублей (на 31,8 % больше, чем годом ранее). Расходы на прикладные исследования вырастут на 50,5 %, до 142,5 млрд руб., расходы на фундаментальные исследования – на 9,1 %, до 85,3 млрд руб. Бюджет двух государственных фондов, распределяющих гранты по естественно-техническим (Российский фонд фундаментальных исследований – РФФИ) и гуманитарным (Российский государственный научный фонд – РГНФ) наукам, составляет 7 млрд руб.

Фактор спроса. Формирование постиндустриального уклада требует новой структуры сферы профессионального образования. В последние годы наблюдается тенденция относительного снижения потребности экономики в высококвалифицированных кадрах естественнонаучного и технического профиля. Развитие системы высшего образования должно последовательно ориентировать высшие учебные заведения на подготовку кадров для социальной сферы – врачей, преподавателей, воспитателей дошкольных учреждений.

Исследования российских экономистов свидетельствуют о том, что норма отдачи от образования в России традиционно низкая, но в 1990-е гг. наблюдался некоторый рост нормы отдачи от инвестиций в образование. В период 1994–1996 гг. она составила 6–8 % прироста заработной платы на каждый дополнительный год образования [3].

По оценкам специалистов, готовность семей платить за образование в последние годы растет, в 2012 г. доля таких семей, согласно прогнозам, составит 40–45 %. Данные социологических исследований, проведенных в Республике Башкортостан, свидетельствуют о том, что около 60 % респондентов, в составе семей которых есть лица, получающие профессиональное образование или собирающиеся это сделать, готовы оплачивать получение образования. При этом сумма платы за обучение может составлять от 30 до 55 тыс. руб. в год в зависимости от статуса высшего учебного заведения.

Рост доли платного образования, ограниченность государственных средств, которые могут быть направлены в сферу высшего образования, диктуют необходимость разработки новых подходов к привлечению частных ресурсов в данную сферу. В этой связи целесообразно разработать механизм развития частного инвестирования в высшее образование, а также развивать новые инструменты инвестирования, такие как образовательный кредит, образовательные субсидии.

Возможность привлечения ресурсов частного сектора, преодоление ограниченности государственного финансирования должны способствовать формированию ответственного поведения студентов при выборе специальности, в процессе обучения и при последующем трудоустройстве, стимулировать повышение трудовой отдачи выпускников вуза. Недостатком системы образовательного кредита является высокий риск невозврата вложенных средств, в основе которого – моральный риск кредитора, не имеющего адекватных механизмов воздействия на заемщика в интересах целевого использования займа (мотивация к достижению успехов в учебе, при трудоустройстве).

Государственный образовательный кредит, как и частный, расширяет доступность образования за счет возможности распределения во времени затрат домохозяйств, покрытия расходов на образование за счет будущих доходов. В отличие от частного, государственное кредитование призвано ориентироваться не только на коммерческие результаты, но и на социальные. Меньший коммерческий результат при этом покрывается растущим уровнем образования населения, большей степенью уверенности людей в будущем, растущими доходами и как следствие – более высокими темпами развития экономики. Дополнительный эффект от образовательных займов – положительное влияние на качество образования через усиление мотивации студента. Еще один инструмент инвестирования – государственные субсидии, которые представляют собой адресные гранты.

Интеллектуальный фактор. Большую роль в подготовке высококвалифицированных специалистов играет профессорско-преподавательский состав (далее – ППС). За 2010–2011 гг. общая численность этой категории вузовских работников в государственных высших учебных заведениях составила 324,8 тыс. чел., в негосударственных – 32 тыс. чел. Среди штатных преподавателей ученую степень доктора наук имеют 42,6 тыс. человек, кандидата наук – 175,9 тыс. человек, ученое звание профессора – 35,7 тыс. человек, доцента – 111,3 тыс. человек [5; 6]. Происходит постепенный рост численности ППС, однако это еще не говорит о повышении качества работы высшей школы. Исследователи отмечают, что с течением времени будет происходить рост численности сотрудников в возрасте 60–69 лет, то есть будет увеличиваться число преподавателей высшей школы, возраст которых превышает пенсионный [2]. В последние годы увеличивается численность молодых ученых в возрасте до 35–45 лет. Также наблюдается рост числа защит диссертаций работниками высших учебных заведений. Активно вовлекаются в научно-исследовательскую работу студенты.

С точки зрения экспертов, эффективное решение научно-технических проблем зависит от следующих факторов: оптимальный размер (численность) научной организации; оптимальный размер (численность) научного коллектива, работающего над конкретной темой (проблемой); оптимальное соотношение между научными, инженерно-техническими работниками и работниками сферы научного обслуживания; затраты на НИОКР в расчете на одного научного работника и др. [7].

Инфраструктурный фактор. Переход сферы образования на инновационный путь развития сдерживается низким качеством ее материально-технической базы. Недофинансирование системы образования привело к тому, что степень износа основных фондов в системе образования превышает 71 %. Коэффициент обновления основных фондов (в сопоставимых ценах) составляет 1,2 %. В аварийном состоянии находятся 4 % государственных и муниципальных школ, 6,9 % образовательных учреждений начального профессионального образования, 5,5 % – среднего профессионального образования, 5,4 % – высшего профессионального образования, капитального ремонта требуют 20,7 % образовательных учреждений высшего профессионального образования, 15,8 % – образовательных учреждений дополнительного профессионального образования. В настоящее время на 100 студентов вузов приходится 6,3 компьютера.

Влияние инновационного риска на формирование инновационного климата в сфере высшего образования. Одной из составляющих инновационного климата является инновационный риск. Риск – характеристика качественная, оценивающая вероятность потери инвестиций и дохода от них. Применительно к высшему учебному заведению можно выделить следующие виды риска:

– *законодательный* – характеризует совокупность правовых норм, регулирующих социально-экономические отношения в системе высшего образования (льготы, ограничения и т. п.);

– *политический* – зависит от устойчивости региональной власти и политической поляризации населения;

– *экономический* – связан с динамикой экономических процессов;

– *социальный* – характеризуется уровнем социальной напряженности;

– *финансовый* – отражает напряженность федерального бюджета и совокупные финансовые результаты деятельности высшего учебного заведения.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить три основных направления инновационного процесса в системе высшего образования.

1. Сохранение традиционной роли высших учебных заведений как площадки научно-исследовательских центров, создающих новое знание и разрабатывающих на его базе инновационные технологии.

2. Усиление роли высших учебных заведений как инновационных центров, способствующих трансферу новых технологий от стадии научной разработки до, по меньшей мере, начальных этапов их технологического оформления и передачи на стадию промышленных испытаний.

3. Обеспечение подготовки высокопрофессиональных кадров для функционирования всей цепочки трансферта инновационных технологий от разработчиков до специалистов промышленных предприятий, включая специалистов инновационной деятельности.

Таким образом, сегодня формирование инновационного климата в системе высшего образования – это сложная и многогранная задача. Важно подчеркнуть, что при освоении, внедрении и распространении инноваций в системе высшего образования необходимо обеспечить единство технологических инноваций (образовательные технологии), экономических инноваций (экономические инструменты и механизмы управления), педагогических инноваций (внедрение новых организационных методов обучения) и т. д.

Литература

1. Березин И. Интеллектуальный капитал // Эксперт. – 2002. – № 25. – С. 69–70.
2. Короновский А.А., Стриханов М.Н., Труецков Д.И., Храмов А.Е. Анализ изменений научно-педагогического потенциала высшей школы России // Наукоедение. – 2002. – № 2.
3. Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходной экономике в России. Российская программа экономических исследований. Научный доклад № 99/04, декабрь 1998 г.
4. О финансировании образования в 2011–2013 гг. // О дополнительном высшем образовании. – 2001. – № 4–5.
5. Российский статистический ежегодник. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 813 с.
6. Россия в цифрах – 2011: кр. стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 581 с.
7. Тодосийчук А.В. Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в образовании // Конкурс. – 2007. – № 1.

Специфика инновационно ориентированных территорий с позиций системного подхода

Р.МИННИХАНОВ

Использование инноваций как фактора развития регионов и муниципальных образований Российской Федерации, выявление приоритетных направлений развития в данной сфере, построение специфической для страны инновационной системы приводят к формированию инновационной политики государства. Функционирование инновационной системы зависит от внешних и внутренних факторов, которые могут как позитивно, так и негативно воздействовать на нее. Так, одним из факторов, предопределяющих развитие экономики, является наличие инновационно ориентированных территорий, обладающих высоким научно-техническим, образовательным и производственным потенциалом.

Минниханов Рустем Римович, соискатель кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.
E-mail: rrsrr77@mail.ru

Виды и назначение инновационно ориентированных территорий.

Инновационно ориентированные территории могут являться частью крупного муниципального образования, существовать на базе нескольких муниципальных образований или в рамках отдельно взятых городов, обеспечивая при этом научно-техническое и социально-экономическое развитие территории на основе результатов инновационной деятельности. Инновационно ориентированные территории функционируют на базе научно-технического, образовательного и промышленного потенциала, позволяющего выпускать конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию и занимать соответствующие позиции на внутреннем и внешнем рынках.

Существует несколько типов территорий, развитие которых может осуществляться преимущественно за счет инновационной деятельности:

- муниципальные образования с градообразующим научно-производственным и образовательным комплексом – наукограды;
- обособленные территории с высокой концентрацией научно-технологического потенциала, не являющиеся муниципальными образованиями;
- муниципальные образования, на территории которых расположены крупнейшие памятники истории и культуры, музеи, – культурно-рекреационные территории;
- научные парки – территории, развитие которых происходит за счет привлечения малых наукоемких фирм [3; 4].

Наукоград – это совокупность организаций, которые осуществляют научную, научно-техническую и инновационную деятельность, занимаются экспериментальными разработками, испытаниями, подготовкой кадров в соответствии с государственными приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники Российской Федерации. Градообразующий научно-производственный комплекс наукограда должен соответствовать следующим критериям: численность работающих в организациях научно-производственного комплекса должна составлять не менее 15 % от численности работающих на территории данного муниципального образования; объем научно-технической продукции, выпускаемой в рамках приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации, в стоимостном выражении должен составлять не менее 50 % от общего объема продукции всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории данного муниципального образования (или стоимость основных фондов комплекса, фактически используемых при производстве научно-технической продукции, должна составлять не менее 50 % от стоимости фактически используемых основных фондов всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования, за исключением жилищно-коммунальной и социальной сфер) [1].

Культурно-рекреационные территории обладают высоким научным потенциалом вследствие того, что в рамках данных территорий могут быть сформированы культурно-познавательные виды рекреационных служб на основе инновационных технологий, оптимизирующих рекреационную деятельность в целом. Локализация рекреационных потоков и направление экскурсионных потоков определяются положением культурно-исторических объектов. Культурно-исторические объекты могут быть материальными и духовными. Материальные объекты – совокупность средств производства и других материальных ценностей общества на каждой стадии его развития, духовные – достижения общества в сфере образования, науки, искусства, литературы, в организации государственной и общественной жизни, в труде и быте. К культурно-историческим ресурсам относятся объекты, которые имеют общественное значение и могут быть использованы для удовлетворения рекреационных потребностей сообщества людей в течение определенного времени. Среди культурно-исторических объектов ведущая роль отводится памятникам истории и культуры (памятники истории, археологии, градостроительства и архитектуры, искусства, документальные памятники).

Под научным парком понимается территория, на которой происходит формирование инновационной среды с целью развития предпринимательства в научно-технической сфере путем создания, поддержки и подготовки малых инновационных предприятий и фирм к самостоятельной деятельности, производственного освоения научных знаний и наукоемких технологий. На территории научного парка располагаются наукоемкие компании с производством, основанным на научно-технических разработках университета или другого местного исследовательского центра.

Следовательно, функционирование инновационно ориентированных территорий основывается на особом научно-производственном комплексе, в который входят научные организации, обеспечивающие разработку современных технологий; промышленные предприятия, способные воспринять инновационные технологии и осуществить выпуск конкурентоспособной продукции; комплекс также включает инфраструктуру, обеспечивающую инновационный процесс кадровыми, финансовыми, информационными и другими ресурсами, а также оказание необходимых услуг при работе на рынках.

Целью формирования и функционирования инновационной территории является повышение уровня и качества жизни населения на основе технологического и социально-экономического развития. Реализация данной цели предполагает решение следующих задач: переход от разрозненного функционирования отдельных хозяйствующих субъектов и организационных инфраструктурных элементов к последовательному построению организационно-экономических взаимосвязей между ними, обеспечивающих их взаимодействие в соответствии с сетевым принципом; формирование инновационной территории, функционирующей в соответствии со своими ресурсными возможностями и отвечающей рыночным потребностям, а также обладающей адаптивностью к окружающей среде и возможностями дальнейшего саморазвития.

Системный подход к формированию инновационно-ориентированных территорий. В соответствии с системным подходом инновационно ориентированная территория представляет собой открытую систему, которая функционирует в определенном поле внешней среды и является частью более крупных систем (см. рис. 1). Так, инновационно ориентированная территория является частью социально-экономической системы, в рамках которой она функционирует и откуда поступает основной поток ресурсов; кроме того, эффективная жизнедеятельность территории способствует активному экономическому росту, а значит, изменению качественных характеристик социально-экономической системы.

Инновационно ориентированная территория является частью национальной инновационной системы, которая не только формирует вектор дальнейшего развития территории, но и напрямую зависит от качества функционирования ее систем (с учетом принципа синергии). На входе системы «инновационно ориентированная территория» находятся различные типы ресурсов, необходимые для инновационного развития территории, на выходе система «выдает» инновационную продукцию и услуги, инновационные технологии, ноу-хау и т. д. Преобразование ресурсных потоков в инновационную продукцию осуществляется за счет внутренних процессов, обусловленных различными институциональными взаимосвязями между элементами территории.

В результате исследования обозначен перечень базовых элементов, взаимосвязь и взаимодействие которых определяют последовательное инновационное развитие территории. Это основообразующие, обеспечивающие, ресурсные, процессные, регулятивные и методологические элементы, а также инновационная инфраструктура (см. рис. 2.).

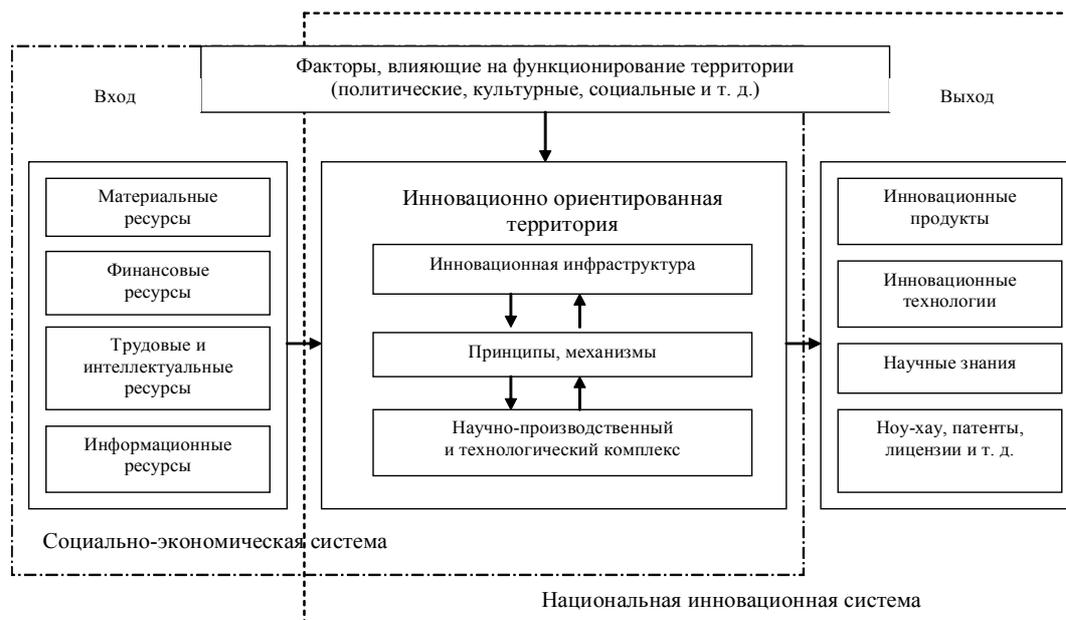


Рис. 1. Модель инновационно ориентированной территории



Рис. 2. Элементы инновационно ориентированных территорий

Основообразующими элементами инновационно ориентированной территории являются научные организации, промышленные предприятия и другие хозяйствующие субъекты, способные разрабатывать, воспринимать и аккумулировать перспективные инновационные технологии, что позволяет осуществлять выпуск конкурентоспособной продукции.

Инновационные возможности территории зависят от инновационного потенциала, материальных, интеллектуальных, природных и других ресурсов данной территории. К процессным элементам относятся этапы инновационной деятельности, услуги в сфере инновационной деятельности и т. п. Под регулятивными элементами понимается совокупность нормативных актов, регламентирующих взаимодействие хозяйствующих структур в сфере инновационного производства, и т. п. В состав методологических базовых элементов входят принципы создания и функционирования инновационной территории, механизмы управления инновационными процессами в рамках инновационных территорий, условия функционирования инновационной территории и т. д.

Инновационно ориентированная территория должна также иметь качественно сформированную инновационную инфраструктуру. Инновационная инфраструктура – это совокупность информационных, организационных, маркетинговых, образовательных и других сетей, которые обеспечивают практическую реализацию инноваций и их коммерциализацию [2]. Инновационная инфраструктура является фактором эффективного

развития национальной инновационной системы и способствует экономическому, социальному и культурному развитию страны. Инфраструктурный комплекс научно-технической и инновационной деятельности должен включать в себя ряд взаимосвязанных и взаимодополняющих систем, совокупность конкретных организационных элементов, которые действуют в интересах инновационно ориентированной территории: система координации и регулирования развития научно-технической и инновационной деятельности; система экспертизы научно-технических и инновационных проектов, программ, предложений и т. д.; система информационного обеспечения научно-технической и инновационной деятельности; система финансово-экономического обеспечения научно-технической и инновационной деятельности; система производственно-технической поддержки освоения новой наукоемкой продукции; система сертификации наукоемкой продукции; система продвижения на рынок научно-технических разработок и наукоемкой продукции; система подготовки и переподготовки кадров в сфере научно-технической и инновационной деятельности; система создания объектов интеллектуальной собственности, ее оценки и поддержания в течение срока действия.

Инновационная инфраструктура инновационно ориентированной территории является общей для всех хозяйствующих на территории субъектов, связанных с научно-технической сферой (крупные и средние научно-технические учреждения и организации, высшие учебные заведения и субъекты малого предпринимательства и др.).

Инновационные предприятия, являясь связующим звеном между наукой и производством, представляют собой важнейший элемент научно-производственного комплекса территории. В этой связи необходима целенаправленная активизация деятельности данных предприятий и соответствующая инновационная стратегия их развития.

Таким образом, с нашей точки зрения, инновационно ориентированная территория – это территория, охватывающая одно или несколько территориальных образований, основой экономического развития которой являются: создание и реализация конкурентоспособной наукоемкой продукции, базирующейся на объектах интеллектуальной собственности; вовлеченность в рынок интеллектуальной собственности; наличие развитой инновационной инфраструктуры.

Инновационно ориентированные территории призваны обеспечить следующие показатели экономической системы: увеличение выпуска наукоемкой продукции; увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней; повышение уровня занятости и доходов населения территории; увеличение среди населения доли лиц, занимающихся высококвалифицированным трудом и получающих, соответственно, более высокие доходы; повышение уровня жизни населения в целом [3].

Необходимо подчеркнуть, что первоначальной задачей формирования инновационно ориентированных территорий является создание как адекватного возможностям и потребностям территории научно-производственного комплекса, обладающего рыночной конкурентоспособностью и возможностями дальнейшего саморазвития, так и соответствующего требованиям современности нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности.

Литература

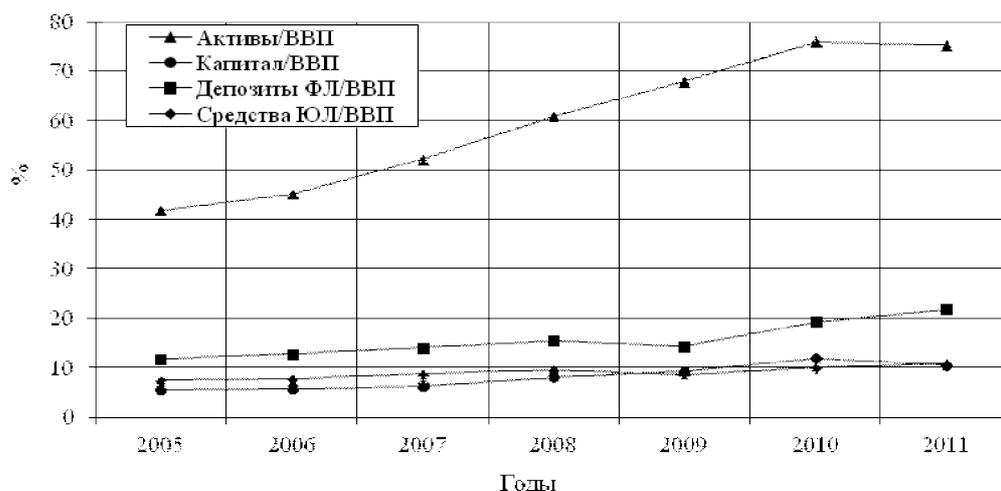
1. Агирречу А.А. Наукограды Российской Федерации. Новый статус городов науки в XXI веке. – <http://geo.1september.ru/2007/21/5.htm>
2. Герасимов Б.Н. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. – Самара: МГПУ, 2007.
3. Иванов В.В. Территории инновационного развития и наукограды // Инновации. – 2002. – № 10.
4. Леонтьев Л.И. О формах и методах стимулирования инновационной деятельности. – М.: РИЦ ИСПИ РАН, 2001.

Прогноз макроэкономических показателей банковской системы России

Н.КОНДРАТЕНКО

Динамика развития банковской системы России в 2005–2011 гг. Банковская система является одним из важных элементов экономики. Феномен деятельности банков как кредитных организаций обусловлен их высокой экономической, политической и социальной активностью, глубоким проникновением во все сферы экономики и жизни общества и способностью влиять на их состояние и развитие. В кредитно-банковском ресурсе используются фонды денежных средств всех звеньев финансовой системы. Кредитные организации и их ресурсы должны рассматриваться как инструменты, служащие формированию и функционированию системы прямых и обратных связей в экономике [7].

В последние годы сохранялась тенденция роста макроэкономических показателей банковской системы России (см. рис.). Для отечественного банковского сектора чрезвычайно успешными были 2006–2007 гг. Однако в 2008–2009 гг., в условиях мирового финансового кризиса, имело место существенное ограничение доступа к ресурсам с международных рынков капитала. При этом кредитные организации придерживались консервативной кредитной политики. По итогам 2008 г. цепные темпы роста депозитов физических лиц и средств юридических лиц (табл. 1) снизились на 20,9 и 23,2 % соответственно, а значения этих показателей к ВВП – на 1,2 и 1,0 % соответственно. По итогам 2009 г. значительно снизились темпы роста совокупных активов и собственных средств банковского сектора (на 33,4 и 18,8 % соответственно) [6].



Динамика макроэкономических показателей банковской системы Российской Федерации, по состоянию на 1 января (составлено по данным ЦБ РФ [6])

В условиях мирового экономического кризиса общая помощь банковской сфере России за счет государственных ресурсов составила около 4 трлн руб. [2]. В 2010–2011 гг. наблюдалась тенденция к постепенному восстановлению банковского сектора. Однако по итогам 2010 г. цепные темпы роста собственных средств банковской системы снизились на 18,8 %, а значения макроэкономических показателей «капитал/ВВП» и «активы/ВВП» – на 1,4 и 0,7 % соответственно [6].

Кондратенко Надежда Александровна, аспирант Государственного университета управления.
E-mail: nadezhdakondratenko@gmail.com

Таблица 1

**Цепные темпы роста макроэкономических показателей
банковской системы Российской Федерации (по итогам за год, %) [6]**

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Совокупные активы	136,6	144,1	144,1	138,4	105,0	114,9
Собственные средства (капитал)	131,2	136,3	157,8	142,7	121,2	102,4
Депозиты физических лиц	37,5	138,3	135,4	114,5	126,8	131,2
Средства юридических лиц	131,5	141,0	134,3	111,1	109,6	125,6

В настоящее время из-за нестабильности в экономике, слабой ресурсной базы, высокого уровня кредитного риска банки в значительной степени сократили объемы кредитования, в том числе реального сектора экономики. Динамика кредитования компаний реального сектора коммерческими банками в 2009 г. колебалась около нулевой отметки [3]; объемы ипотечного кредитования в 2009 г. значительно снизились (в рублях – в 4 раза, в иностранной валюте – в 9 раз) [4]. За I квартал 2011 г. объем кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, увеличился на 2,2 % (в 2010 г. – сократился на 0,9 %); объем кредитов, предоставленных физическим лицам, – вырос на 2,6 % (в 2010 г. – сократился на 1,0 %). При этом расширение ресурсной базы кредитных организаций отмечалось в основном за счет роста средств на счетах клиентов (62,8 % в пассивах банковской системы), увеличения объема вкладов физических лиц (29,5 % пассивов банковской системы), роста объема средств, привлеченных от организаций (32,9 % пассивов банковской системы) [8]. Представленные данные подтверждают важное значение укрепления ресурсной базы банковской системы и необходимость уделять этой проблеме внимание в прогнозных исследованиях.

Методика прогнозирования совокупных активов, собственных средств, депозитов физических лиц и средств юридических лиц в банковской системе России. Динамика рассматриваемых показателей развития банковской системы России за 2007–2011 гг. (табл. 2) хорошо описывается уравнением регрессии $y = a_1x + a_0$. Параметры уравнения и рассчитанные для оценки качества методики значения статистических характеристик представлены в таблице 3.

Таблица 2

**Динамика изменения показателей развития
банковской системы Российской Федерации [6]**

Период	Активы	Капитал	Депозиты ФЛ	Средства ЮЛ
01.01.2007	14045,6	1692,7	3793,5	2361,2
01.04.2007	15599,0	2019,1	4010,4	2872,3
01.07.2007	17202,0	2333,5	4348,1	3102,5
01.10.2007	18231,3	2501,9	4622,0	3185,4
01.01.2008	20241,1	2671,5	5136,8	3170,1
01.04.2008	21323,4	2858,8	5313,6	3528,9
01.07.2008	23058,7	2953,7	5771,4	3517,7
01.10.2008	24572,3	3148,9	5890,1	3392,2
01.01.2009	28022,3	3811,1	5907,0	3521,0
01.04.2009	28527,1	3900,3	6197,3	3474,5
01.07.2009	27776,2	4141,9	6491,2	3602,5
01.10.2009	28181,8	4466,4	6704,7	3721,3
01.01.2010	29430,0	4620,6	7485,0	3857,4
01.04.2010	29284,2	4600,1	7797,7	4050,9
01.07.2010	30416,7	4472,7	8435,3	4280,4
01.10.2010	31721,7	4581,0	8879,3	4510,0
01.01.2011	33804,6	4732,3	9818,0	4845,1
01.04.2011	34009,4	4629,3	10018,0	4897,8
01.07.2011	35236,6	4770,8	10516,5	4926,3

Статистические характеристики методики прогнозирования показателей банковской системы России

Показатель	Обозначение	Значение для показателя			
		Активы	Капитал	Депозиты ФЛ	Средства ЮЛ
Параметры уравнения	a_0	-15976,2	-2980,6	-6692,5	-740,9
	a_1	4519,1	714,3	1446,9	483,04
Средняя ошибка параметров	μa_0	322,3	70,7	95,5	49,0
	μa_1	235,4	51,7	69,7	35,8
Коэффициент доверия параметров	$t_{расч} a_0$	49,6	42,1	70,1	15,1
	$t_{расч} a_1$	19,2	13,8	20,8	13,5
F-критерий для уравнения	$F_{расч}$	366,9	189,4	428,7	180,3
Коэффициент корреляции	r	0,9776	0,9579	0,9807	0,9560
t-критерий Стьюдента для r	$t_{расч} r$	19,2	13,8	20,7	13,4
Средняя ошибка аппроксимации	$\bar{\varepsilon}, \%$	3,95	6,39	4,79	4,89
Коэффициент детерминации	R^2	0,9604	0,9263	0,9659	0,9229
Разность коэффициентов	$ R^2 - r^2 $	0,0047	0,0087	0,0040	0,0091
Критерий нулевого среднего	\bar{e}	0	0	0	0
Асимметрия	A_s	1,0648	0,2240	-0,2036	-0,0677
Экцесс	E_x	0,2213	-1,3187	-1,3436	-1,7562
Среднеквадратическое отклонение	σ_{A_s}	0,481475006			
	σ_{E_x}	0,851485795			
Ошибка точечной оценки	E	0,88	10,36	4,97	2,87
Правильность доверительного интервала		Фактическое значение не выходит за пределы рассчитанного доверительного интервала			

Таблица 4

Прогноз показателей развития банковской системы Российской Федерации на 1 января 2012 г. (млрд руб.)

Показатель	Точечный прогноз	Доверительный интервал		Прогноз цепных темпов роста, %
		Нижняя граница	Верхняя граница	
Совокупные активы	38252,994	35229,037	41276,950	113,2
Собственные средства (капитал)	5590,9996	4927,224	6254,775	118,1
Депозиты физических лиц	10670,349	9774,353	11566,345	108,7
Средства юридических лиц	5055,603	4595,709	5515,498	104,3

Из приведенных данных следует, что представленная методика является точной (средняя ошибка аппроксимации не превышает 6,4 %), адекватной (коэффициенты регрессии, уравнение регрессии в целом и линейный коэффициент корреляции статистически значимы), объективной (точечные прогнозные значения на 1 сентября 2011 г. отличаются от фактических не более чем на 10,4 %, фактические значения всех показателей не выходят за пределы рассчитанных доверительных интервалов), не отягощена систематическими ошибками (выполняется критерий нулевого среднего, остатки нормально распределены), поэтому может быть применена для точечного и интервального прогнозирования показателей банковской системы России, а именно: совокупных активов, собственных средств (капитала), депозитов физических лиц и средств юридических лиц (дальность прогноза до 1 января 2013 г.).

Прогноз показателей развития банковской системы Российской Федерации. Точечные и интервальные прогнозные значения совокупных активов, собственных средств, депозитов физических лиц и средств юридических лиц банковской системы России на 1 января 2012 г. (при уровне значимости $b = 0,05$), а также рассчитанные цепные темпы роста приведены в таблице 4.

Согласно прогнозным данным, в 2011 г. банковская система продолжит положительную динамику развития, однако темпы роста совокупных активов банковской системы незначительно замедлятся по сравнению с 2010 г. ($-1,7\%$), темпы роста собственных средств банковской системы увеличатся на $15,7\%$ и ориентировочно достигнут уровня 2009 г., темпы роста депозитов физических лиц и средств юридических лиц значительно снизятся ($-22,5\%$ и $-21,3\%$ соответственно).

Увеличению капитала банковской системы будет способствовать введение с 1 января 2012 г. нового минимального размера собственных средств для банков (увеличение с 90 до 180 млн руб.) в соответствии со ст. 11.2 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. от 15 ноября 2010 г., с изм. от 7 февраля 2011 г.). Однако такого прироста собственных средств банковской системы, по-видимому, будет недостаточно для выполнения новых требований банками с капиталом менее 180 млн руб. В России на 1 мая 2011 г. насчитывалось 163 таких банка, а недостающий объем собственных средств для них составлял 8,7 млрд руб. [5]. Поэтому будет иметь место слияние банков или поглощение одних другими и трансформация кредитных организаций в небанковские кредитные организации или расчетные небанковские кредитные организации, поскольку размер уставного капитала для этих организаций значительно ниже (18 млн руб. и 90 млн руб. соответственно).

Прогнозируемое значительное снижение темпов роста депозитов физических лиц обусловлено снижением ставок по вкладам, которые находятся ниже уровня инфляции, также свою роль сыграет постепенное переосмысление населением своей сберегательной стратегии и более активное использование альтернативных вариантов инвестирования средств [1].

Таким образом, в современных условиях для эффективного укрепления ресурсной базы банковской системы с целью удовлетворения спроса реального сектора экономики в долгосрочных кредитах и финансирования новых наукоемких и высокотехнологических проектов необходимо размещение на счетах отечественных кредитных организаций финансовых ресурсов всех секторов экономики, в том числе средств федерального и региональных бюджетов.

Литература

1. Анализ рынка вкладов физических лиц в I полугодии 2011 года // www.asv.org.ru (официальный сайт Агентства по страхованию вкладов).
2. Багаев Г. Финансовый кризис: «история болезни» // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2009. – № 3. – С. 44–49.
3. Белоусов Д.Р. Итоги развития российской экономики в 2009 г. и ее долгосрочный прогноз // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 6. – С. 24–45.
4. Галиева Г. Ипотечное кредитование в России: проблемы и пути решения // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2010. – № 6. – С. 80–84.
5. Головин А. Недостача // Банковское обозрение. – 2011. – № 6. – С. 26–29.
6. Официальный сайт Банка России // www.cbr.ru
7. Репченко Н.М. Совершенствование законодательства и государственного регулирования банковской деятельности в современной России // Юрист вуза. – 2011. – № 5. – С. 61–64.
8. Состояние банковского сектора России в I квартале 2011 года // Вестник Банка России. – 2011. – № 32. – С. 11–19.

Развитие системы налогообложения транспортных средств на основе принципа справедливости

А.ФОМИН, Э.ХАЛИКОВА

На современном этапе автомобиль перестал быть элементом роскоши, он рассматривается как средство передвижения, а также как источник получения предпринимательского дохода физическими лицами. В то же время, с нашей точки зрения, в действующей системе налогообложения транспортных средств отсутствует импульс на установление партнерских отношений владельцев транспортных средств с государством.

Одним из факторов, влияющих на эффективность функционирования системы налогообложения транспортных средств, является соблюдение основополагающих принципов налогообложения, заложенных известным экономистом А.Смитом. В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» он выделяет пять принципов налогообложения: хозяйственная независимость и свобода; справедливость; определенность; удобство; экономия.

Понимание принципа справедливости соотносится с определенным этапом исторического развития, экономического устройства общества, социального и правового статуса индивида, его политических взглядов и пристрастий. А.Смит выступал за всеобщность налогообложения и равномерность распределения налогов между гражданами «...соответственно их доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства». Таким образом, с точки зрения А.Смита, справедливость налогообложения – это равная обязанность всех платить налоги, но в зависимости от реальной платежеспособности фискальнообязанных лиц.

При этом проблема справедливости налогообложения напрямую увязывалась с вопросами равенства налогового бремени (равенства при изъятии части доходов) и переложения налоговых тягот. Ведь на практике абсолютное равенство невозможно в первую очередь из-за разницы в доходах и имущественном положении налогоплательщиков.

Вместе с тем справедливость налогообложения на практике обретает одну из двух крайностей. В налоговых системах со слабо развитыми механизмами налогового администрирования (например, в России) налоги платят в основном экономически слабые хозяйствующие субъекты. В государствах с сильным налоговым администрированием налогообложение «наказывает» экономически эффективные предприятия [4].

Нормативно-правовая база, действующая в сфере налогообложения транспортных средств, построена на использовании двух критериев дифференциации налоговых ставок транспортного налога – мощности и класса экологичности транспортного средства. Однако в результате анализа нами было установлено, что зачастую автомобили разной мощности негативно воздействуют на российские дороги в равной степени. Расчет транспортного налога по автомобилю марки «Mazda 3» (табл. 1) свидетельствует о том, что размер налога варьируется от 3675 руб. за пользование автомобилем мощностью 105 л. с. до 39450 руб. за пользование автомобилем модификации 2.3T (263Hp) мощностью 263 л. с. То же самое можно отметить в отношении автомобиля марки «Ford Focus»: так, разница размера транспортного налога за пользование автомобилем мощностью 80 л. с. и автомобилем мощностью 305 л. с. составляет 43750 рублей (табл. 2).

Следует отметить, что нередко мощный автомобиль – это автомобиль «выходного дня», а следовательно его пробег и воздействие на дорожное полотно меньше в сравнении с гражданской версией автомобиля.

Фомин Александр Владимович, ведущий специалист ООО «Энергоаудит». E-mail: vatrusha@bk.ru
Халикова Эльвира Анваровна, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Уфимского государственного нефтяного технического университета

За рубежом автомобили дифференцируются в зависимости от их класса, который в свою очередь также должен учитываться при установлении дифференцированных ставок налогообложения транспортных средств. Так, в Испании основным критерием для классификации автомобилей выступает условная налоговая мощность двигателя. Она рассчитывается в зависимости от рабочего объема двигателя. Кроме того, используется коэффициент пересчета для экологически «грязных» двухтактных двигателей, что делает их использование менее выгодным с точки зрения налогообложения [1].

В настоящее время взимание транспортного налога ставится в прямую зависимость от факта постановки транспортного средства на учет в соответствующих государственных органах. С нашей точки зрения, взимание транспортного налога целесообразно связывать с фактом нахождения транспортного средства в собственности налогоплательщика, а также включать в состав объектов обложения налогами на имущество (организаций и физических лиц) все транспортные средства.

При налогообложении транспортных средств весьма проблематичным представляется соблюдение принципа справедливости. Как известно, использование понятия «справедливость» осложняется тем, что не существует справедливости, одинаково понимаемой всеми. Однако Постановлением Конституционного Суда Российской Федерации от 4 апреля 1996 г. № 9-п установлено, что принцип равенства в социальном государстве в отношении обязанности платить законодательно установленные налоги и сборы предполагает, что равенство должно достигаться посредством справедливого перераспределения доходов и дифференциации налогов и сборов, иными словами, граждане с высокими доходами должны платить больше, чем граждане с низкими. В сфере налогообложения транспортных средств это может быть реализовано через уточнение системы акцизного обложения реализации транспортных средств. То есть действующая система акцизов на автомобили может быть усовершенствована путем установления адвалорных ставок в процентах от отпускной цены транспортного средства.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ налог определяется как индивидуальный, безвозмездный, безусловный, абстрактный денежный платеж налогоплательщика в пользу государства, то есть уплата налога юридически не связана с совершением государством каких-либо действий, с созданием условий для налогоплательщика. С экономической же точки зрения налог является ценой услуг, которые государство предоставляет своим гражданам (налогоплательщикам). К сожалению, общественное сознание лишено подобного восприятия сущности налога, поскольку в налоговом законодательстве имеется значительное нарушение причинно-следственных связей. Без эффективного взаимодействия общества и власти невозможно успешное устойчивое социально-экономическое развитие страны, в частности, дискуссии по поводу несправедливого налогообложения будут постоянно иметь место в обществе и использоваться различными политическими силами для подрыва социальной стабильности.

На примере транспортного налога, составляющего не более 3 % в структуре доходов бюджетов субъектов РФ, нами предложена система налогообложения транспортных средств (см. рис.), которая будет способствовать установлению взаимопонимания между государством и обществом.

В основе предлагаемой системы налогообложения транспортных средств лежит уплата дорожного налога, акцизов и налога на имущество. В качестве налоговой базы для исчисления дорожного налога и налога на имущество организаций и физических лиц предлагается использовать массу транспортного средства в зависимости от класса, для уплаты акцизов налоговой базой должна являться стоимость транспортного средства. Налоговая база для расчета дорожного налога также должна корректироваться на поправочные коэффициенты, которые учитывают класс транспортного средства (табл. 3).

Таблица 1

Расчет транспортного налога для различных модификаций автомобиля «Mazda 3»*

Модификация	Мощность, л. с.	Масса автомобиля, кг	Максимальная скорость, км/ч	Время разгона, 0-100 км/ч, с	Объем топливного бака, л	Сумма транспортного налога, руб.
1.6 CD (109Hp)	109	1710	187	11	55	3815
1.6i (105Hp)	105	1740	188 (177)	12,1 (13,1)	55	3675
2.0i (150Hp)	150	1790	209	10,6	55	5250
2.2 CD (150Hp)	150	1780	209	9,2	55	5250
2.2 CD (185Hp)	185	1730	214	8,2	55	9250
2.3T (263Hp)	263	1910			55	39450
2.5i (167Hp)	167	1890	188	10,6	55	8350

* Для всех приведенных модификаций автомобиля «Mazda 3» объем топливного бака составляет 55 л, год начала выпуска – 2009 г.

Таблица 2

Расчет транспортного налога для различных модификаций автомобиля «Ford Focus»*

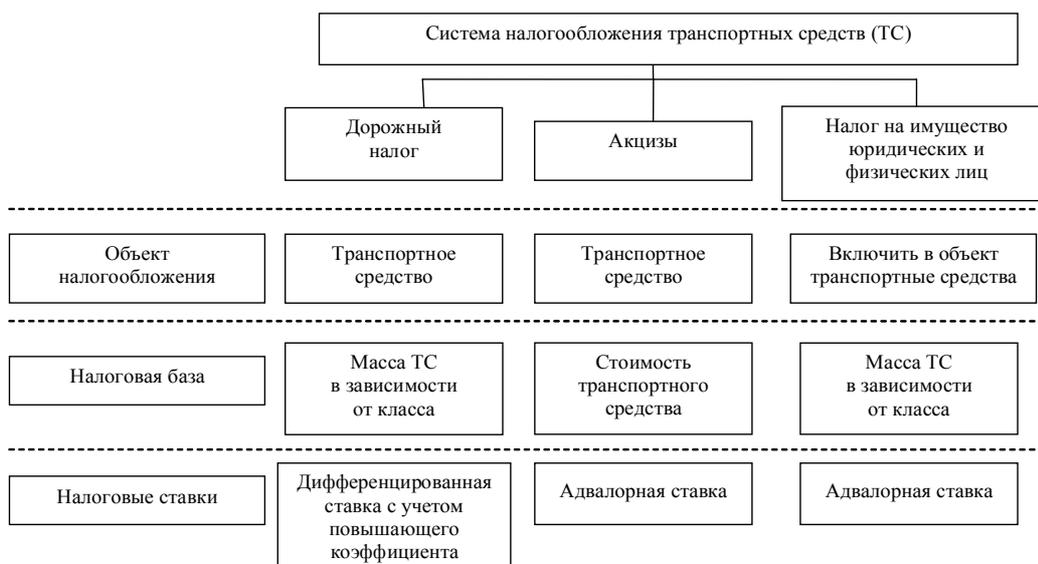
Модификация	Мощность, л. с.	Масса автомобиля, кг	Максимальная скорость, км/ч	Время разгона, 0-100 км/ч, с	Объем топливного бака, л	Сумма транспортного налога, руб.
1.4 Duratec 16V (80 Hp)	80	1595	164	14,1	55	2000
1.6 Duratec 16V (100 Hp)	100	1690	180 (172)	11,9 (13,6)	55	2500
1.6 Duratec 16V (100 Hp) АКП	100	1700	172	13,6	55	2500
1.6 Duratec Ti-VCT 16V (115 Hp)	115	1690	190	10,8	55	4025
1.6 TDCi (90 Hp)	90	1710	177	12,6	53	2250
1.6 TDCi HP (109 Hp)	109	1720	188	10,9	53	3815
1.8 i 16V (125 Hp)	125	1740	193	10,5	55	4375
1.8 TDCi (115 Hp)	116	1700	190	10,8	53	4025
2.0 TDCi (136 Hp)	136	1770	203	9,3	53	4760
2.5 i 20V ST (225 Hp)	225	1850	241	6,8	55	16875
2.5 RS (305 Hp)	305	1900	263	5,9	62	45750

* Для всех приведенных модификаций автомобиля «Ford Focus» год начала выпуска – 2005 г. (за исключением модификации 2.5 RS (305 Hp), выпуск которой был начат в 2009 г.)

Таблица 3

Модель расчета налоговой базы дорожного налога, исчисляемого с массы транспортного средства с учетом поправочных коэффициентов

Класс транспортного средства	Налоговая база дорожного налога (масса транспортного средства)	Значение повышающих коэффициентов
Малый (класс А)	до 1300 кг	К1 – базовый
Средний (класс В)	от 1300 до 2000 кг	К2 – 1,5
Большой (класс С)	свыше 2000 кг	К3 – 2



Предлагаемый подход к формированию системы налогообложения транспортных средств на основе принципа справедливости

Предлагаемая система налогообложения в отношении транспортных средств будет полностью соответствовать принципам налогообложения, заложенным А.Смитом. С нашей точки зрения, представленные в статье нововведения в системе налогообложения транспортных средств помогут значительно улучшить социальный климат в стране, повысить уровень доверия населения к государству.

Литература

1. Мещекова О.И. Налоговые системы развитых стран мира: справочник. – М.: Юнити, 2007. – 102 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ, часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ.
3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 380 с.
4. Прокофьева Н.В. Транспортный налог изменился: самое важное // Главбух. Учет в производстве. – 2007. – № 2. – С.12–13.
5. Семенов Д.В. Изменения, внесенные в транспортный налог с 2009 года // Консультант бухгалтера. – 2009. – № 12. – С. 15–18.
6. Соколова Т.Т. Исчисление и уплата транспортного налога // Консультант бухгалтера. – 2008. – № 4. – С. 12–13.

Проблемы трансформации сервисной отрасли в стратегии России

Е.БИНДИЧЕНКО, Н.ИСМАГИЛОВ

Опыт социально-экономического развития ведущих стран свидетельствует о том, что переход мирового сообщества на качественно новый уровень связан с трансформацией экономики индустриального типа в экономику сервисного типа за счет мобилизации интенсивных источников роста, прежде всего – за счет усиления роли человеческого фактора и формирования работника нового типа и качества.

Особенностью модели современного общества с развитой экономикой является изменение соотношения между материальным производством и сферой сервиса в пользу последней, так как расширение сферы сервиса является не только результатом, но и важным фактором роста материального производства, социального и духовного прогресса общества в целом.

В последние десятилетия в развитых странах мира сфера услуг развивается быстрее, чем сфера материального производства. Даже без учета транспорта и связи на сферу услуг в США приходится около 70 % работающих, в ведущих странах ЕС – 60 % и выше. Услуги, ориентированные на домашнее хозяйство, и услуги индивидуального характера в развитых странах имеют долю в ВВП 20–25 %, на транспорт и питание вне дома приходится 6–10 %, на государственные услуги 15–23 %.

Сервисный сектор играет значимую роль в экономике, что подтверждается следующими статистическими данными:

- один год образования дает такой же экономический эффект, как 2,6 года производственного стажа;
- повышение уровня образования и квалификации работников обеспечивает за счет роста производительности труда 27–30 % прироста национального дохода, а каждый вложенный в образование рубль приносит около 3 руб. дополнительного дохода;
- рекреационные и профилактические мероприятия в области здравоохранения позволяют существенно снизить уровень заболеваемости с временной утратой трудоспособности в расчете на одного занятого в промышленности работника;
- производительность труда на предприятиях с хорошо организованным общественным питанием на 9,4 % выше, чем на предприятиях, у которых соответствующее обслуживание развито недостаточно;
- привлечение в сферу бытовых услуг одного работника со специальной профессиональной подготовкой позволяет высвободить 3–4 человек, занятых в домашнем хозяйстве, труд которых может быть использован в высокопроизводительных секторах экономики.

Таким образом, новое направление экономического роста требует совершенно иного подхода к пониманию сущности и значимости сферы сервиса. Основные принципы такого подхода заключаются в следующем:

- сфера сервиса определяется как наиболее перспективный и динамичный третичный сектор национальной экономики;
- на современном этапе развития появляется объективная необходимость ориентироваться на кластерный принцип размещения производительных сил в стране;

Биндиченко Евгений Васильевич, д-р социол. наук, профессор Уфимской государственной академии экономики и сервиса (УГАЭС). E-mail: Anketil@yandex.ru
Исмагилов Наиль Амиханович, д-р экон. наук, профессор УГАЭС

в структуре кластера наряду с первичным и/или вторичным секторами должен присутствовать развитый третичный сектор экономики, причем в ряде территорий он должен быть доминирующим;

- в сфере сервиса формируется работник нового качества с учетом модели человеческого капитала;

- в сервисном секторе экономики в основном функционируют малые и средние предприятия, что требует активного формирования новой институциональной среды, нового правового пространства. Данный аспект сферы услуг приобретает особую важность в связи с тем, что именно малые формы бизнеса (при условии разработки и использования в процессе производства новейших технологий) способны быстро реагировать на изменение спроса со стороны потребителей услуг;

- целесообразно обеспечить взаимодействие сервисного сектора, который формируется высокотехнологичным инновационным малым предпринимательством, с предприятиями более высокого уровня в целях производства услуг серийного и/или массового масштаба.

В соответствии с новыми принципами должен быть сформулирован и реализован новый институциональный подход к национальной и региональной экономике с ориентацией в перспективе на экономику сервисного типа. В этой связи представляется целесообразным формирование стратегии трансформации социально-экономических отношений в новой секторальной экономике исходя из следующих принципиальных положений:

- в процессе формирования социальной политики на всех уровнях общественного устройства необходимо исходить из признания того, что новые направления развития института сервиса призваны обеспечить изменение социальной инфраструктуры региона, что в свою очередь приведет к изменению социальной структуры населения за счет переноса акцента с производственной сферы в сферу обслуживания;

- признание необходимости формирования в экономике и обществе легитимного «среднего класса», его стабильного и долговременного политического, экономического, социального, культурного и психологического воспроизводства в качестве приоритетного социально-экономического фактора социетального развития российского общества (до настоящего времени в стратификационной структуре социума «средний класс» представлен крайне незначительно);

- обеспечение ориентации населения на восприятие в качестве приоритетного типа социальной рефлексии «рационального выбора экономического индивида» и впоследствии – «социологического индивида»; для этого государство должно не только декларировать возможности для реализации еще относительно новых личностных социально-психологических ориентиров, но и создавать институциональные, правовые, экономические, социокультурные и др. условия, целенаправленно и активно формировать новое общественное сознание;

- следует рассматривать в качестве приоритетов социально-экономического развития организацию предприятий сервисного направления, оказывающих услуги некоммерческого характера (социальные, культурно-просветительские организации и др.), также необходимо существенно расширить уже имеющиеся формы деятельности данных организаций;

- необходимо развивать в сфере сервиса отношения социального партнерства на всех уровнях – федеральном, региональном, отраслевом, муниципальном;

- обеспечение фундаментальной многоуровневой территориальной проработки и обоснования новой стратегии развития;

- организация модельного исследования регионов страны, которые могли бы стать площадкой для трансформации региональной сферы услуг в современный институт сервиса;

- необходимо разработать национальную программу формирования нового «качества населения», вывести ее на уровень национального восприятия и освоения;
- создание единого правового поля, регулирующего российский рынок услуг и совместимого с правовым пространством мирового рынка услуг;
- синхронизация деятельности институциональных механизмов общества и рынка в плане создания социального рыночного хозяйства с обозначением в качестве важнейших приоритетов индивидуальных интересов, личной свободы, экономической и общественной защищенности и роста экономики;
- необходима ориентация социетального развития на замещение в институциональном и политико-правовом пространстве российского общества методов прямого вмешательства государства в экономику методами его эффективного воздействия на институциональную структуру общества, на формирование политико-правовых, социокультурных, психологических и иных факторов макросреды (не минимизируя участие государства в тех сферах, которые составляют основу его национальной безопасности);
- значительное снижение транзакционных издержек становления и функционирования института предпринимательства, особенно его малых форм, которые являются наиболее уязвимыми для «администрирования» со стороны различных государственных структур и «крышевания» со стороны криминальных элементов;
- целесообразно трансформировать систему налогообложения предпринимательства (особенно малого), лицензирования и иных способов взаимодействия малого бизнеса и государства, принимая во внимание то, что малый бизнес в условиях индустриально развитого, постиндустриального, информационного общества при всех его эффективных моделях в конечном счете не является «локомотивом» социально-экономического развития. Основной экономический потенциал общества создается в сфере первичного и вторичного секторов национальной экономики. Высокий уровень развития третичного сектора экономики в США, странах Западной Европы, некоторых государствах Юго-Восточной Азии нельзя рассматривать вне связи с остальными секторами национальных экономик этих стран, без учета вывоза капитала и тяжелого производства в развивающиеся страны. Материализовавшаяся на подобного рода производствах с дешевой рабочей силой часть вывезенного наиболее развитыми странами капитала составляет существенную долю их экономического и финансового потенциала.

Вступление России в ВТО, несомненно, осложнит модернизацию сервисного сектора отечественной экономики. Страны с более высоким уровнем развития сервисных отраслей строго охраняют свой национальный сервисный сектор от проникновения в него иностранных инновационных технологий, поощряя свои НИОКР в этой области и реализуя их результаты прежде всего в границах своих государств. Экспорт высокотехнологичного сервисного продукта чаще всего осуществляется по специальным двусторонним соглашениям со странами-партнерами с сохранением высокого уровня конфиденциальности. Экспорт сервисного продукта, который уже широко используется в развитых странах мира, достаточно активно реализуется в развивающиеся страны, еще не применяющие подобного рода технологии ввиду отсутствия соответствующих патентов. И далеко не всегда этот экспорт содержит высокотехнологичные, наукоемкие виды услуг. Для развивающихся стран, в том числе России, реальной может стать угроза утраты собственной сферы НИОКР в области высоких технологий сервиса. Положительным моментом в модернизации сервисного сектора национальной экономики, несомненно, станет появление в России новых видов, форм и технологий сервиса, которых у нас в силу ряда обстоятельств еще не было или они пока

находятся в стадии развития. Однако нет оснований полагать, что мир предоставит нам новейшие разработки в этой области. Таким образом, при разработке национальной стратегии трансформации сервисного сектора экономики перед государством стоят задачи колоссальной важности: обеспечить сочетание всего, что мы можем получить у мирового сообщества, открыв ему границы в рамках членства России в ВТО, с результатами собственных НИОКР в данной отрасли. Этот проект-симбиоз необходимо в самые короткие сроки включить в число долгосрочных национальных приоритетов (до 2050 г.).

Предлагаемая стратегия социетального развития страны не противоречит уже существующей «Стратегии – 2020» и прогнозным тенденциям стратегии «Россия – 2050». Она не сводит на нет уже принятые и реализуемые национальные проекты, но вносит, на наш взгляд, существенные коррективы в те направления, которые связаны с формированием и повышением эффективности деятельности социальных институтов, особенно тех, которые непосредственно связаны с наиболее острыми на сегодняшний день социально-экономическими проблемами общества.

Сфера услуг – базовая детерминанта развития региональной экономики

Т.МАРЧЕНКО

Начиная со второй половины XX в. сфера услуг играет существенную и все возрастающую роль в экономике. На современном этапе сфера услуг задает основные параметры экономики, формирует систему внутренних и внешних пропорций, определяя структуру экономики и взаимосвязь между различными отраслями и видами деятельности. Эта особенность трансформируется с национального на региональный уровень, позволяя тем самым создавать оригинальные региональные хозяйства, а вместе с ними выстраивать и новую систему взаимосвязей и взаимоотношений мезоэкономик между собой. Как результат, в масштабных, исторически неоднородных, полиструктурных национальных хозяйствах, к каковым относится и экономика России, их эволюция определяется степенью развитости региональных структур, формирующих источники позитивной динамики национального хозяйства в целом.

При наличии широкого диапазона направлений развития региональных хозяйств, превышающего некоторые пороговые значения, может наблюдаться дисбаланс в экономике, сопровождающийся вектором стагнации. Избежать подобных проявлений или элиминировать их позволяет поиск элемента в национальном хозяйстве, обладающего потенциалом его реструктурирования. Как показывает опыт хозяйствования развитых стран, со второй половины XX века в качестве такого элемента в экономике выступает сфера услуг. Процесс опережающего развития третичной сферы приобрел мощный импульс и практически глобальные масштабы вследствие значительного роста производительности труда, повышения жизненного уровня значительных масс и страт населения, тиражирования универсальных потребительских стереотипов и стандартов, урбанизации, роста спроса на разнообразные виды транспортно-коммуникативных, финансовых и информационных услуг и др.

Марченко Татьяна Ивановна, канд. экон. наук, доцент Поволжского государственного университета сервиса. E-mail: mtata68@mail.ru

На современном этапе сфера услуг превратилась в крупнейший сектор хозяйства: в различные периоды на ее долю приходится от 62 до 74 % мирового ВВП. В общем объеме международной торговли услуги достигают 25 %. Экономически развитые страны являются основными поставщиками и потребителями на мировом рынке услуг. Европейский союз и США выступают важнейшими экспортерами услуг, обеспечивая 46 и 17 % их мирового объема соответственно. Доля развивающихся стран в международной торговле услугами постоянно растет: с 20 % в 1990 г. до 26 % в 2000 г., более 30 % – после 2005 г. Развитые страны трансформировались из промышленно развитых стран в страны развитых услуг, так как на долю нематериальной сферы в них приходится от 2/3 до 3/4 ВВП. В экономике США к концу первого десятилетия XXI в. доля услуг достигла 79,6 % ВВП, Люксембурга – 86,0 %, Франции – 77,6 %, Бельгии – 76,1 %, Великобритании – 74,5 %. На долю сервисной индустрии Евросоюза приходится более 73 % ВВП, России – 61,9 %, стран Северной Америки – более 50 %, Гонконга – 90 %, Сингапура – 72,4 % [2; 3; 5].

Повышение услуги- и информативности экономики можно рассматривать как формирование новой модели экономического роста и средство адаптации к изменившимся условиям воспроизводства. Данное предположение подтверждается динамикой структуры занятости по отраслям в странах с различным уровнем дохода (см. табл.).

Структура занятости по отраслям в странах с различным уровнем дохода, %

	Промышленность	Сфера услуг	АПК
Страны с низким уровнем дохода	7	16	77
Страны с доходом ниже среднего	19	34	47
Страны со средним уровнем дохода	27	47	26
Страны с высоким уровнем дохода	29	63	8

Соотношение двух форм общественной реализации труда демонстрирует тенденцию к росту занятости в сфере услуг в мировом хозяйстве. Так, в двадцати странах (Израиль, Люксембург, США, Финляндия, Норвегия, Канада, Австралия и др.), имеющих наибольшую занятость населения в сфере услуг, доля занятых в данной сфере колеблется от 75 до 82 %. В Европейском союзе более 80 млн чел. осуществляют свою деятельность в сфере услуг, а в Великобритании в ней задействовано 80,4 % от всего занятого населения, в Нидерландах – 80 % [2; 3; 5].

Вместе с тем данные процессы неодинаково протекают в странах с разным уровнем общественного развития. Для стран с транзитивной экономикой, находящихся на индустриальной стадии развития, характерен бурный рост занятости в сфере услуг при сохранении достаточно высокой доли занятых в строительстве и промышленности. Для постиндустриальных же стран характерен «перелив» кадров в сферу услуг не только из сельского хозяйства, но и из сферы промышленности и строительства. В странах, которые достигли высоких показателей по уровню потребления материальных продуктов, интенсивно растет спрос на услуги. Однако в связи со спецификой производства в сфере услуг научно-технический прогресс здесь идет несколько медленнее, чем в остальных секторах экономики, а следовательно, и производительность труда в нем растет гораздо меньшими темпами. С учетом креативного характера процесса оказания услуг и высокого удельного веса ручного труда можно сделать вывод о том, что третичный

сектор экономики испытывает повышенную потребность в рабочей силе и стремится задействовать трудовые ресурсы, высвобождаемые из других секторов экономики. «Перелив» рабочей силы из отраслей материального производства в сферу услуг и повышение ее доли во внутреннем валовом продукте является мировой тенденцией.

Производство услуг имеет место во всех регионально обособленных подразделениях экономики, что позволяет рассматривать терциаризацию как долговременную, устойчивую и стратегически значимую тенденцию, но вместе с тем и как результирующую, и составляющую, и фактор эволюции региональной экономики. Терциаризация, выступая в качестве одной из важных базовых детерминант развития мезоэкономики, предопределяет ситуацию, когда территориальные хозяйственные комплексы во все возрастающем масштабе обретают сервисориентированные функции, а компоненты третичной сферы – качество региональных полюсов роста. В данном контексте учет факторов, особенностей, следствий и механизмов терциаризации региональной экономики приобретает первостепенную значимость.

Динамичное развитие региональной сферы услуг определяется рядом факторов: рост потребностей и спроса на услуги; либерализация торговли услугами; выделение услуг из других отраслей экономики в самостоятельную сферу; приватизация государственных услуг; зависимость объемов реализации услуг от продажи материальных продуктов.

Рост потребностей и спроса на услуги, оказываемые в регионе, связан не только с увеличением доходов и изменением предпочтений. Существенное воздействие на данный процесс оказывают структурные демографические сдвиги, стремление населения, проживающего на конкретной территории, к росту качества жизни.

Региональную сферу услуг могут формировать как традиционные (торговые, транспортные, финансовые, образовательные, медицинские услуги, услуги общепита, связи и пр.), так и нетрадиционные отрасли (туристские, консалтинговые и иные услуги). Представленная классификация услуг основана на принципе их потребления. В целом под потреблением услуг понимается достаточно эластичная категория личного потребления, в структуре которого на современном этапе происходят значительные сдвиги в сторону большего удовлетворения дополнительных, нетрадиционных потребностей при пропорциональном снижении доли расходов на оплату первичных, традиционных услуг. При низком или снижающемся качестве жизни населения в регионе доля расходов на удовлетворение традиционных, первичных потребностей в общей структуре расходов относительно велика. С ростом доходов появляются новые потребности и жизненные стандарты. В результате формируется дополнительный платежеспособный спрос на продукты нематериального производства, которые ранее не были представлены в структуре потребления или потребление которых носило ограниченный характер. Между развитием нетрадиционных услуг и технологическими инновациями существует определенная взаимосвязь. В период с 1995 по 2004 г. прирост экспорта новых информационных услуг происходил в 6 раз быстрее, чем прирост экспорта всей сферы услуг. Основными участниками международной торговли традиционными услугами выступают развивающиеся страны, а продавцами и покупателями нетрадиционных услуг являются развитые страны. Тем не менее наблюдается активизация участия развивающихся стран в экспорте нетрадиционных услуг (с 4 % в 1995 г. до 20 % в первое десятилетие XXI в.).

Важнейшим фактором развития региональной сферы услуг выступает либерализация международной торговли услугами, имеющая определенную специфику. Продукты нематериального производства образуют единый рынок. Для него

характерны общие тенденции, которые позволяют регулировать данный рынок на глобальном уровне даже с учетом новых моментов в эволюции, вносимых доминирующими на нем и монополизирующими его транснациональными корпорациями. В настоящее время рынок услуг регулируется на международном, отраслевом, национальном и региональном уровнях. Общее регулирование на глобальном уровне осуществляется в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). В его основу заложены те же нормы, которые были выработаны Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ) в отношении товаров: режим наибольшего благоприятствования для всех участников Соглашения и отсутствие какой-либо дискриминации в отношениях между ними; возможность для иностранных поставщиков услуг использования того же режима, что и для национальных услугодателей; транспарентность, предполагающая гласность и единство прочтения законов.

Реализация данных норм усложняется следующими особенностями услуг:

– неотделимость от своего источника, что предполагает прямое инвестирование средств в создание предприятий по оказанию услуг непосредственно возле потребителей. Отдельные виды услуг реализуются через посредников при активном использовании информационных технологий (финансовые, брокерские услуги, услуги перестрахования), другие могут оказываться исключительно в рамках торговли, когда источник услуг уникален и не может быть доставлен к потребителю (туристские, образовательные, медицинские услуги);

– неосвязаемость услуг (отдельные услуги приобретают вещную форму в виде компьютерных программ на магнитных носителях, кинолент, различных документов и т. д.);

– неразрывная связь процессов производства и потребления услуг, невозможность их транспортировки не позволяют накапливать и хранить продукты нематериального производства. Результатом развития научно-технического прогресса выступает делокализация производства. Инновационные технологии позволяют передавать услуги на любое расстояние и в любое время, накапливать и хранить их в закодированном виде на материальных носителях или в электронной форме, существенно повышая качественные параметры нематериальных продуктов: потребители получают доступ к большому объему информации и услугам высокого качества в режиме реального времени, пользуются преимуществами более широкого спектра услуг, то есть получают большую полезность в расчете на единицу затрат. Новые технологии обеспечивают дистанционную реализацию непосредственных контактов потребителей и производителей таких прежде территориально фиксированных услуг, как образовательные, культурно-развлекательные, юридические, страховые, консалтинговые и др. Интенсивным технологическим изменениям подвержены не только новые, но и традиционные сегменты сферы услуг (транспорт, торговля, медицина, финансы, библиотеки, музеи, театры);

– качество услуг нестабильно во времени и пространстве [1; 4].

В целях снятия данных противоречий ГАТС было составлено в трех частях: рамочное соглашение, определяющее общие принципы и нормы регулирования торговли услугами; специальные соглашения, приемлемые для отдельных сервисных отраслей; список обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях. Следовательно ГАТС не охватывает региональный уровень. Соглашение ГАТС направлено на либерализацию международной торговли услугами и предполагает сокращение барьеров в данной деятельности, что расширяет возможности как для экспорта, так и для импорта услуг, а также стимулирует развитие данной сферы. Специфика данного Соглашения в том, что оно затрагивает не только проблему ликвидации традиционных торговых барьеров, но и вопросы инвестирования

в сферу услуг, исходя из чего определяет основные обязанности членов ВТО. В настоящее время также действует дополнительное Соглашение о либерализации рынка финансовых услуг, в том числе страховых и банковских услуг, услуг брокеров и иных посредников на финансовых рынках, услуг, связанных с торговлей валютой и ценными бумагами. Оно предусматривает поэтапное снятие национальных ограничений на трансграничные потоки капиталов и действия иностранных предпринимателей на внутренних рынках, открывая западным финансовым структурам доступ на рынки развивающихся стран. Согласно исследованию, проведенному Всемирным банком, в результате данной либерализации доход от торговли услугами в развивающихся странах за период 2005–2015 гг. достигнет 6 трлн дол., что в 4 раза превысит доход от либерализации торговли товарами.

Либерализация международной торговли услугами приводит к ужесточению конкуренции со стороны поставщиков. В связи с этим у продавца услуги или товара возникает необходимость укреплять свои конкурентные позиции за счет предложения дополнительных услуг (рекламных, маркетинговых, страховых, бухгалтерских, информационных и консалтинговых услуг, услуг по разработке бизнес-планов и инвестиционных проектов, услуг кредитования). Все это способствует дальнейшей терциаризации региональной экономики, расширению ассортимента оказываемых услуг на отдельной территории. Преимущества конкурентных отношений для потребителя проявляются в снижении цен как на традиционные, так и на нетрадиционные услуги.

Отраслевое регулирование международной торговли услугами осуществляется также в глобальном масштабе, что связано с глобальным производством и потреблением этих услуг. В отличие от ГАТС организации, регулирующие такие услуги, являются специализированными. В частности, гражданские авиационные перевозки регулирует Организация международной гражданской авиации (ИКАО), иностранный туризм – Всемирная туристическая организация (ВТО), морские перевозки – Международная морская организация (ИМО).

На региональном уровне торговля услугами регулируется в рамках экономических интеграционных группировок, в которых снимаются ограничения на взаимную торговлю услугами (как, например, в ЕС) и могут вводиться ограничения на такую торговлю с третьими странами.

Сфера услуг в целом, а также ее региональный компонент может получить революционное развитие вследствие выделения отдельных видов услуг из других отраслей экономики и признания их самостоятельности. Многие непрофильные подразделения крупных хозяйствующих субъектов, ранее не относившиеся к самостоятельной сфере услуг, выделились из промышленности и сформировали автономные предпринимательские единицы непромышленных отраслей. Этот процесс обусловлен ростом специализации в нематериальном производстве (аутсорсинг, инвестиционные, брокерские услуги и др.). Специализирующиеся на отдельных услугах поставщики после своего выделения не функционируют изолированно, а, как правило, формируют объединения по признакам специализации или территориальной принадлежности. Подобные предпринимательские структуры разрабатывают единые стандарты качества и стандарты доставки услуг потребителю, обладают общей стратегией развития и продвижения услуг, координирующим центром.

Поступательному развитию региональной сферы услуг также способствует приватизация традиционно государственных отраслей, эффект от которой во многом схож с эффектом от либерализации и выражается в росте конкуренции (а не в переходе от государственной к частной монополии), повышении экономической результативности и качества услуг. Коммерциализация наблюдается не только в сферах образования, здравоохранения, телекоммуникаций и связи, транспорта, но и отчасти в сферах

юриспруденции (в том числе услуги по содержанию тюрем и колоний) и национальной безопасности.

Важнейшая закономерность эволюции сферы услуг как базовой детерминанты подъема региональной экономики заключается в том, что она развивается не в изоляции от материального производства, а посредством интеграции с ним, что обусловлено технологической взаимозависимостью этих видов деятельности (реализация товаров во многом связана с кредитованием производства, страхованием коммерческих рисков; некоторые товары требуют послепродажного обслуживания). Глубина этой интеграции во многом обуславливает эффективность современного мезохозяйства. Усиление взаимодействия и взаимопроникновения вещных продуктов и услуг осуществляется по нескольким направлениям, и сегодня процессы интеграции служебной и товарной форм общественного обмена труда особенно заметны. С одной стороны, в самом материальном производстве растет число видов деятельности, относящихся к экономической форме услуги (софтизация производства), с другой – расширяется экстернализация услуг.

Процесс софтизации, характеризующийся повышением роли невещественных, нематериальных факторов производства во всех сферах деятельности, информатизацией общества, происходит в странах, имеющих развитую производственную инфраструктуру. «Горизонтальное» развитие софтизации мезоэкономики проявляется в изменении отраслевой структуры занятости населения, проживающего на конкретной территории. Одновременно в промышленности растет число трудо-функций, выраженных в форме услуги, и неуклонно увеличивается как численность работников, не занятых непосредственно в основном производстве, так и степень их участия в создании вещного продукта («вертикальное» развитие софтизации). В данном случае речь идет о представителях креативной деятельности, разрабатывающих новые виды продуктов и совершенствующих производственный процесс, – маркетологах, изучающих потребительские предпочтения и продвигающих продукты на рынок; менеджерах, оптимизирующих управление.

По мере роста производства товаров и услуг на той или иной территории многократно разветвляются, усложняются межотраслевые связи этих секторов: повышаются уровень и качество материального оснащения и обеспечения услуг, в производстве материальных продуктов расходы на услуги становятся все более крупной статьей общих производственных издержек. В последние годы взаимосвязь двух типов хозяйственной деятельности поднимается на новую ступень: в новых технологиях универсального применения услуги и вещный продукт практически неразделимы. Наиболее явно это взаимопроникновение выражено в отраслях услуг информационно-коммуникационного комплекса, медиабизнесе, издательском деле.

Софтизация переплетается с сервисизацией – ускоренным развитием нематериальной сферы мезоэкономики. Тенденция интернационализации и интенсификации технологий приводит к сокращению занятости в материальной сфере. Следовательно появляются реальные возможности создания сети консалтинговых, инжиниринговых, сервисных, информационных услуг, способствующих развитию инновационных процессов.

Расширяющаяся экстернализация услуг предполагает появление новых видов и форм сервисной деятельности, ориентированных на потребности, ранее удовлетворяемые силами предприятий или домашних хозяйств (клининговые и прачечные услуги, услуги химчисток, маркетинговые и бухгалтерские услуги). Данные услуги могут предоставляться как на разовой контрактной основе, так и в рамках аутсорсинга. Углубление специализации расширяет набор услуг, позволяет полнее и качественнее удовлетворить запросы потребителей, а экономия на масштабе ведет к относительному удешевлению услуг.

В настоящее время наблюдается тенденция к хайтеграции, под которой понимается процесс предпочтительного обмена высоких технологий на аналогичные технологии (в отличие от их продажи). В результате этого формируется группа стран, имеющих высокие темпы роста, с выделением лидера на мировом рынке. Страны, не способные вступить в технологический обмен, становятся аутсайдерами и расширяют «мировую периферию». Выход на мировой рынок наукоемких продуктов и высоких технологий предполагает соблюдение следующих требований: формирование банка разработок высокого уровня и высокотехнологичных продуктов; наличие специалистов в области экономики и управления инновациями; построение специальной инфраструктуры, способствующей продвижению высокотехнологичных продуктов на рынок.

Отметим, что наряду с экономической глобализацией, параллельно происходит регионализация международных экономических отношений, которая приводит к опережающему росту внутрирегиональных экономических потоков по сравнению с их общей динамикой. Так, в 2008 г. 67,4 % всего экспорта Евросоюза приходилось на торговлю в рамках Евросоюза. Аналогичная тенденция наблюдается и в сфере прямых инвестиций. Особую актуальность этот вопрос представляет для Российской Федерации. Российские регионы все в большей степени становятся активными участниками международных экономических связей, чему способствует либерализация экономики и вхождение страны в международные организации, стимулирующие региональное развитие. Следовательно приоритетное развитие сферы услуг как общемировой тенденции в контексте глобализации и регионализации, усиливающих зависимость объемов реализации услуг от материальных продуктов, имеет определяющее значение для формирования прочного фундамента эффективности мезоэкономики. Сегодня глобализация не сводится только к транзакциям капитала, товаров и услуг, но включает в себя и диффузию технологий: современные разработки превращаются в новые продукты не по месту своего возникновения, а там, где для этого созданы оптимальные условия.

В перспективе тенденция опережающего развития сферы услуг в экономике региона, по всей вероятности, сохранится. Будет происходить дальнейшее усложнение технологического уровня и отраслевой структуры региональной сферы услуг, повышение качества и разнообразия продуктов, опережающее развитие наукоинтенсивных отраслей, производственных услуг, а также услуг социальной и гуманитарной направленности, дальнейшее повышение влияния третичной сферы на эффективность и конкурентоспособность региональных хозяйств, качество жизни населения, проживающего на данной территории. Усилится и тенденция к интеграции технологических процессов производства материальных продуктов и услуг, образованию хозяйственных комплексов. Границы между двумя секторами экономики, постепенно размываясь, будут носить все более условный характер.

Литература

1. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / пер. с англ., 4-е изд. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
2. Олейник А.П. Страны мира в цифрах – 2011 [Электронное издание]: 2-е изд., 2011. – 62 с.
3. Седов К.Б. Международная коммерческая деятельность в сфере услуг и интересы России: монография. – М.: Экономика, 2006. – 270 с.
4. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. Управление и организация в сфере услуг. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
5. <http://ec.europa.eu/eurostat>

Взаимосвязь мотивационного профиля и типа организационной культуры предприятия

О.ИСОПЕСКУЛЬ

В современной консалтинговой практике исследования организационной культуры предприятия базируются на широко используемых и ставших уже традиционными методиках диагностики Р.Куинна, К.Камерона, Д.Дэнисона, Ю.Базарова и т. д. Однако результаты подобных исследований не всегда соответствуют реально сложившейся ситуации, поскольку специфика измерительных материалов не исключает влияние субъективного фактора (тенденциозности), искажающего действительное положение вещей. В связи с этим, с нашей точки зрения, вместе с диагностикой культуры предприятия целесообразно исследовать и другие аспекты организационной жизнедеятельности, отражающие суть сложившегося в компании культурного контекста: лидерской компоненты, системы стимулирования, организационного фольклора, организационных коммуникаций и т. д. Данные исследования позволяют выявить реальные организационные ценности и при необходимости скорректировать выводы о доминирующем типе организационной культуры. Кроме того, такая комплексная диагностика позволяет выявить ряд типологических взаимосвязей между организационной культурой и другими сферами организационной жизнедеятельности. В частности, в ходе проведенного нами комплексного исследования* были зафиксированы повторяющиеся взаимосвязи реального культурного контекста предприятия и доминирующего мотивационного профиля его сотрудников.

Применительно к процессу консалтинговой и управленческой деятельности категорию «мотивационный профиль» впервые стали активно использовать Ю.К.Балашов и А.Г.Коваль, которые на основании типологии В.И.Герчикова [3, 172] выделили пять мотивационных типов сотрудников: люмпенизированный, инструментальный, патриотический, профессиональный и хозяйский [2, 15–23].

Люмпенизированный тип характеризуется отсутствием у сотрудника предпочтений в выполнении работы, его низкой профессиональной квалификацией и отсутствием стремления к ее повышению; низким уровнем ответственности и активности; приемлемостью низкого уровня оплаты труда при условии, что труд других работников также оценивается низко. *Инструментальный тип* базируется на значимости для работника обоснованной цены труда, а не его содержания, а также способности обеспечить свою жизнь и жизнь своей семьи самостоятельно. Для *профессионального типа* характерен интерес сотрудника к содержанию труда, к сложным заданиям как возможности самовыражения. Для таких работников важна свобода в оперативных действиях, они ориентированы прежде всего на профессиональное признание. *Патриотический тип* отражает значимость идеи, которая будет стимулировать трудовое поведение сотрудника. Ему необходимо общественное признание участия в успехе и незаменимости в фирме. При *хозяйском*

Исопескуль Ольга Юрьевна, канд. экон. наук, доцент кафедры стратегического менеджмента Национального исследовательского университета Высшая школа экономики – Пермь. E-mail: isopeskul@gmail.com

*Исследование проводилось с 2002 по 2009 г. на 39 предприятиях, из которых: 5 предприятий – с численность персонала более 1000 человек; 5 – с численностью от 500 до 1000 человек; 11 – с численностью персонала от 100 до 500 человек, 18 предприятий – с численностью персонала не более 100 человек.

тipe работник добровольно принимает на себя ответственность; ему необходимы свобода действий и отсутствие контроля.

Сочетание вышеприведенных типов в определенных пропорциях образует мотивационный профиль сотрудника, а в обобщенном виде – мотивационный профиль компании.

На большинстве исследуемых предприятий представлены три основных культурных типа (по типологии Р.Харрисона): культуры роли (48,2 %), культуры власти (24,6 %) и культуры задачи (27,2 %). При этом следует отметить, что на крупных предприятиях доминируют культура роли (53,3 %) и культура власти (40 %). И только одно крупное предприятие с численностью персонала более 500 человек оказалось ориентировано на поддержание культуры задачи. Доминирование культуры роли и власти, на наш взгляд, обусловлено способностью данных культурных конструктов формировать необходимые условия для производительного поведения сотрудников. Культура личности не характерна для рыночно ориентированных предприятий, поскольку в рамках данного типа культуры в центре внимания находится не качество производственного, а качество социального поведения сотрудников.

Анализ полученных в процессе организационной диагностики данных позволил нам выявить повторяющиеся соответствия типа организационной культуры и доминирующего мотивационного типа сотрудников (см. табл.).

Соотношение типов организационной культуры и мотивационных типов сотрудников

Тип организационной культуры	Мотивационный тип сотрудников
Культура власти	инструментальный, хозяйский (для руководителя), патриотический
Культура роли	инструментальный и профессиональный
Культура задачи	профессиональный, патриотический и хозяйский
Культура личности	патриотический, хозяйский

Согласно характеристикам мотивационных типов, представленных Ю.К.Балашовым и А.Г.Коваль, наиболее опасным явлением в данном контексте выступает доминирование люмпенизированного мотивационного типа. В связи с этим следует отметить, что в процессе диагностики была выявлена негативная тенденция усиления люмпенизированной составляющей у значительной части производственного персонала крупных предприятий. Большая часть (67 %) крупных предприятий имеют в составе мотивационного профиля производственных работников более 30 % люмпенизированной составляющей. Такая ситуация обусловлена, на наш взгляд, рядом факторов, в числе которых: личностные характеристики сотрудников, изменение «общей психологии» рабочих вследствие изменения престижности подобного труда, изменения в национальной ценностной структуре.

Следует обратить особое внимание на результаты диагностики управленческого персонала одного из машиностроительных заводов градообразующего типа (численность персонала – более 4000 человек), где не только производственный, но и управленческий персонал имеет существенную долю люмпенизированной составляющей. Это, с нашей точки зрения, не является закономерностью, а отражает лишь специфические условия, сложившиеся на предприятии: в силу централизации власти в руках непрофессионального и авторитарного собственника менеджеры не имеют возможности влиять на деятельность предприятия и постепенно теряют интерес к проблемам завода. Подобная ситуация сложилась и на одном из муниципальных предприятий, где ярко выраженная культура власти стимулирует укрепление люмпенизированной составляющей в мотивационном профиле сотрудников.

Инструментальный тип, так же как и люмпенизированный, представлен прежде всего у производственного персонала. Все крупные предприятия имеют в производственном мотивационном профиле более 57 % инструментального типа. Если анализировать всю выборку, то следует отметить, что 74,3 % предприятий, независимо от размера, сферы деятельности и формы собственности имеют в структуре мотивационного профиля инструментальный тип либо как доминирующий, либо как тип второй ранг. Распространенность инструментального типа обусловлена, с одной стороны, недостаточным удовлетворением базовых потребностей населения страны и, как следствие, формированием четких приоритетов в уровне заработной платы, с другой – упрощенным процессом управления подобными работниками благодаря предсказуемости поведенческих реакций индивида, заинтересованного исключительно в обоснованном повышении уровня оплаты труда. Однако результат диагностики свидетельствует о том, что условия, которые способствуют укреплению данного мотивационного типа, создают прежде всего культура роли (46,1 %) и культура власти (28,2 %). Именно в культуре роли и культуре власти в качестве критериев эффективного трудового и социального поведения выступает степень подчинения процедурам в одном случае, и требованиям руководителя – в другом. Отсутствие интереса к содержанию выполняемой работы делает сотрудников инструментального типа наиболее предпочтительными в структуре персонала подобных предприятий.

В рамках культуры власти и культуры роли преобладающим мотивационным типом для руководителя является хозяйский тип, который предполагает принятие самостоятельных решений и возможность осуществления контроля. В рамках других культурных типов (культура задачи и культура личности) хозяйский тип может быть отмечен не только среди руководителей, но и среди рядовых сотрудников. Например, для культуры задачи культивируется автономный тип поведения сотрудника) хозяйский мотивационный тип будет одним из приоритетных. Для культуры личности, которая, как правило, присутствует в небольших предприятиях-товариществах, хозяйский тип также приемлем. Однако следует отметить, что данный мотивационный тип не доминирует ни на одном из исследуемых предприятий.

Профессиональный мотивационный тип представлен во всех типах культуры. На предприятиях, где преобладает культура роли, он присутствует в 43,6 % случаях, из них в 29,4 % компаний данный тип является доминирующим в мотивационном профиле управленческого звена. 25,6 % предприятий, действующих в рамках культуры власти, базируются на профессиональном мотивационном типе как доминирующем для всех категорий сотрудников, из них на половине предприятий данный тип является преобладающим для топ-менеджмента. В компаниях, где доминирует культура задачи, первый ранг для профессионального типа зафиксирован в 17,9 % предприятий. Распространение профессионального мотивационного типа вполне закономерно, поскольку в квалифицированном выполнении сотрудниками своих должностных обязанностей заинтересованы все предприятия, вне зависимости от культурного типа. Однако профессиональный тип является наиболее приемлемым для предприятий, в которых доминируют культуры задачи и роли, поскольку именно в них сотрудники могут проявить себя максимально полно. Если высокопрофессиональный сотрудник является благонадежным (по терминологии Т.Соломанидиной [6, 513]), он найдет свое место в культуре роли, если же он является творческой личностью и стремится к постоянной оптимизации трудовых процессов, находящихся в зоне его ответственности, ему будет комфортнее на предприятии, где доминирует культура задачи. Для культуры власти, отличающейся требованиями неукоснительного подчинения лидеру, профессиональный уровень не будет выступать основным критерием оценки деятельности, в связи с чем интерес работника к данной организации в течение определенного периода будет исчерпан. Исключением, согласно результатам исследования, стало лишь одно предприятие, занимающееся предоставлением

финансовых услуг (численность персонала – 43 человека), где культура власти не смогла нарушить доминирование профессионального типа в структуре усредненного мотивационного профиля. Это, с нашей точки зрения, обусловлено следующими причинами: незначительный срок присутствия данного предприятия на рынке, когда проблемы в полной мере еще не обозначились; руководитель обладает экспертной властью не только на предприятии, но и в данном сегменте регионального рынка в целом.

Патриотический мотивационный тип в рамках нашего исследования встречался крайне редко (7,7%), даже на тех крупных предприятиях, которые имеют длительную историю. Это обусловлено, с нашей точки зрения, совокупностью экономических, социальных и политических факторов. Формирование патриотического типа у работников – процесс чрезвычайно длительный и затратный, он требует создания условий стабильности, социальной поддержки сотрудников предприятия, а также культивирования идеи престижности рабочих профессий на уровне национальных ценностей. Результаты исследования свидетельствуют о том, что в настоящее время патриотический тип проявляется в условиях доминирования культуры задачи (66,7% от числа предприятий, где такой тип зафиксирован) и творческого характера деятельности.

С нашей точки зрения, патриотический мотивационный тип может быть востребован на предприятиях с культурой власти, задачи и личности. В первом случае патриотический тип сотрудника значительно снижает объем издержек, связанных с манипулированием поведением сотрудников предприятия посредством апеллирования к их патриотическим детерминантам. В рамках культуры задачи патриотичность мотивационного профиля сотрудников будет способствовать их активной трудовой деятельности на благо компании, без учета временных ресурсов, затраченных на выполнение работы. На предприятиях с признаками культуры личности патриотический тип является одним из самых значимых, поскольку организация воспринимается как семья, поэтому эффективное осуществление трудовой деятельности рассматривается как действие, обеспечивающие благосостояние всего коллектива.

Кроме того, следует отметить, что мотивационный профиль сотрудника – это динамическое явление, которое может подвергаться сознательной корректировке с целью повышения производительности труда.

В процессе организационной диагностики осуществлялось также выявление культурного профиля сотрудников. В результате анализа мы пришли к выводу, что моделируемый сотрудниками культурный тип всегда находился в рамках выявленных соотношений культурных и мотивационных типов. Основным трендом желательных культурных изменений выступал переход культурного контекста от культуры роли к культуре задачи (74,5%), а от культуры задачи – к культуре роли (54,2%). В целом следует отметить, что наиболее предпочтительным типом культуры является именно культура задачи. Это, на наш взгляд, дает возможность предположить, что у сотрудников имеется потенциал для самостоятельной, творческой и ответственной деятельности, а также сделать вывод о доминировании в структуре потенциального мотивационного профиля профессионального типа.

Выявление взаимосвязи между типом организационной культуры и доминирующим мотивационным профилем сотрудников предприятия может позволить в реальной практике управления определить зоны риска, связанные с диссонансом культивируемого культурного контекста компании и характеристиками ее персонала. Такой диссонанс является одним из факторов, снижающих производительность труда сотрудников, поскольку структура потребностей персонала не учитывается в полной мере. В этом случае управленческие воздействия могут осуществляться в двух основных формах:

– корректировка существующей организационной культуры в направлении достижения непротиворечивости зафиксированному мотивационному профилю;

– изменение доминирующего мотивационного профиля сотрудников предприятия за счет приема новых сотрудников с необходимым мотивационным профилем, ротации персонала с учетом его качественных характеристик и определения такой зоны ответственности, в которой каждый сотрудник сможет в наибольшей степени реализовывать свои профессиональные и социальные способности и т. д.

Данные мероприятия являются чрезвычайно затратными. Однако они представляют собой важное звено в достижении соответствия структуры стимулирующих воздействий со стороны управления и структуры потребностей работников, что приведет к повышению эффективности деятельности предприятия.

Литература

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом развивающейся организации. – М.: ИПК ГС, 1996.
2. Балашов Ю.К., Коваль А.Г. Мотивация и стимулирование персонала: основы построения системы стимулирования // Кадры предприятия. – 2002. – № 7.
3. Герчиков В.И. Мотивация, стимулирование и оплата труда: учеб. пособие. – М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2004.
4. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и измерение организационной культуры. – СПб.: Питер, 2001.
5. Красовский Ю.Д. Архитектоника организационного поведения: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
6. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании: учеб. пособие, 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010.
7. Denison D., Cho H., Young J. Diagnosing Organizational Cultures: Validating a Model and Method // Working Paper at International Institute for Management Development, 2002.

Планирование производительности технологической установки с учетом качественных характеристик углеводородных продуктов

А.ФАТТАХОВ, М.БУЛАТОВ

В настоящее время нефтяная отрасль России значительно отстает от передовых стран мира по качеству нефтепродуктов, за исключением нескольких заводов. В нефтяном секторе невелика доля вторичных процессов. Объем продукции химического комплекса в 15 раз меньше, чем в США. Без развития химической отрасли невозможно решить вопросы повышения эффективности экономики. В отношении нефтяного комплекса следует отметить, что для выхода из создавшегося положения необходимо реализовать комплекс мер. Особенно актуальной в настоящее время является проблема использования производственных мощностей с целью достижения стратегической устойчивости.

Фаттахов Айрат Мухаметович, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ). E-mail: inek69@mail.ru

Булатов Марат Ильгизович, магистрант кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» УГНТУ

Основной целью предприятий нефтяной отрасли, функционирующих в условиях нестабильной экономики, является реструктурирование деятельности и приведение ее в соответствие с изменяющейся рыночной средой. Зачастую этот процесс начинается со структурной перестройки производства в целях повышения его эффективности и конкурентоспособности. Обычно это влечет за собой изменение в количестве и составе рабочей силы, «свертывание» убыточных операций и реорганизацию операционной схемы предприятия. Соответственно изменяется процесс принятия решений и осуществления контроля, целью которого является достижение необходимого равновесия между тремя основными сферами управленческих решений: инвестиционной, финансовой и операционной деятельности.

Для того, чтобы выжить в конкурентной среде, высшему менеджменту предприятия необходимо обладать такими навыками, которые позволят ему обеспечить конкурентное преимущество и при продолжительной работе достичь наилучших результатов. С точки зрения бизнеса любые решения, которые позволяют без лишних затрат достичь основных целей деятельности, могут считаться правильными. Основной целью является достижение оптимального сочетания всех технических и экономических аспектов, что и обеспечит рост рентабельности производства и стратегическую устойчивость предприятия.

Ориентация управления предприятием на оптимальное сочетание всех обозначенных аспектов обуславливает необходимость формирования определенной стратегии для работы в нестабильной ситуации. Для соответствия состояния предприятия современному уровню рыночных отношений необходима коренная реструктуризация, переориентация и отладка производственно-хозяйственного механизма и системы управления предприятием для достижения стратегической устойчивости.

Рассмотрим вопрос поиска оптимального уровня производительности технологической установки с целью обеспечения высокого качества производимых углеводородных продуктов. Основными параметрами работы технологических установок являются температура, давление, катализатор и объемная скорость подачи сырья.

В данном исследовании рассматривается газофракционирующая установка (ГФУ) ОАО «Уфанефтехим». Газофракционирующая установка служит для разделения смеси легких углеводородов на индивидуальные, или технически чистые, вещества. Мощность газофракционирующей установки достигает 400 тыс. т сырья в год. Сырьем ГФУ являются газовые бензины, получаемые из нефтезаводских газов, продукты стабилизации нефти, бензина, полученного в процессе гидроочистки и каталитического риформинга. В состав сырья входят в основном углеводороды, содержащие от 1 до 8 атомов углерода в молекуле. Разделение смесей углеводородов осуществляется ректификацией в колонных аппаратах. Процесс разделения газового бензина в газофракционирующей установке включает предварительный нагрев газового бензина в теплообменнике и подачу его в пропановую колонну. Из верхней части колонны отводятся пары пропана, которые конденсируются в конденсаторе-холодильнике и поступают в емкость орошения. Часть пропана возвращается на верх колонны как орошение, а избыток отводится в виде готового продукта. Жидкость с низа колонны после подогрева поступает для дальнейшего разделения по такой же схеме в следующую колонну, где из нее выделяется в виде верхнего продукта смесь бутанов, а из нижней части отводится бензин. Аналогично производится разделение бутанов на изобутан и нормальный бутан, а бензина – на изопентан и газ-бензин.

Получаемые на ГФУ продукты находят широкое применение и в основном являются сырьем сложных технологических установок, а значит, и к качеству этих продуктов предъявляются жесткие требования (табл. 1, 2).

Таблица 1

Требования к изобутановой фракции

Наименование показателей	Нормы по маркам			
	высшая	А	Б	В
Массовая доля компонентов, %:				
– сумма углеводородов C ₁ -C ₂	не нормируется			
– пропан	не более 1,3	не более 1,5	не более 4,5	не более 8,0
– изобутан	не более 98,0	не более 97,0	не более 90,0	не более 70,0
– сумма бутиленов	не более 0,5	не более 0,5	не более 0,5	не норм.
– нормальный бутан	не более 0,7	не более 2,0	не более 6,0	не норм.
– сумма углеводородов C ₃ и выше	отсутствуют		не более 0,5	не более 1,0
Массовая доля сероводорода и меркаптановой серы, %	не более 0,005	не более 0,005	не более 0,005	не более 0,01
Содержание свободной воды и щелочи	отсутствуют			

Задачей исследования является определение оптимального уровня загрузки технологической установки, для чего необходимо проанализировать квартальные отчетные данные по работе установки.

Основным критерием оценки качества углеводородной продукции является содержание пропана C₃H₈ в изобутановой фракции. На установке получают изобутановую фракцию марки В. По согласованию с потребителями допускается содержание пропана в изобутановой фракции до 12 %. Определим загрузку, при которой содержание компонента C₃H₈ составляет 8 и 12 %.

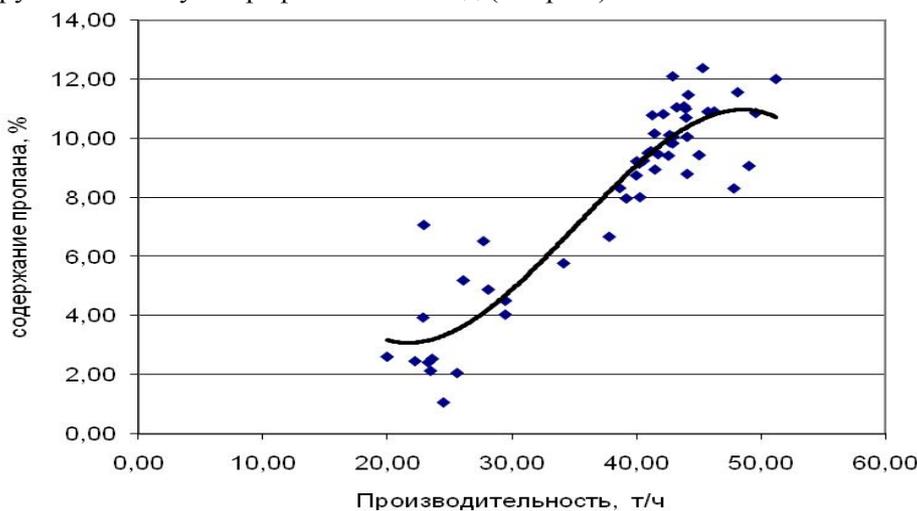
Компонентный состав перерабатываемого сырья на ГФУ является постоянным в анализируемом периоде и представлен в таблице 2.

Таблица 2

Компонентный состав сырья

C ₂	C ₃ H ₈	CH ₆	i-C ₄	n-C ₄	C ₄ H ₈	i-C ₅	n-C ₅	C ₆	C ₅ -C ₆	H ₂ S
0,5	10	0,5	20	25	1,5	15	10	15	40	2,5

Для определения оптимального уровня загрузки газофракционирующей установки рассмотрим данные о качестве изобутановой и пропан-бутан-пентановой фракций, получаемых в результате переработки. Для определения оптимального уровня загрузки используем графический метод (см. рис.).



Зависимость содержания пропана от производительности технологической установки

На основе квартальных отчетных данных о содержании компонента пропана в изобутановой фракции и производительности технологической установки построим уравнение зависимости. На рисунке представлен график полученного уравнения.

Установлено, что содержание компонента C_3H_8 в изобутановой фракции не превышает 8 % при загрузке установки не более 39 т/ч; при загрузке не более 45 т/ч содержание C_3H_8 в изобутановой фракции не превышает 12 %. Данный уровень загрузки технологической установки является предельным с точки зрения экономической эффективности. Учитывая, что себестоимость одной тонны изобутановой фракции составляет 1007,24 руб., следует отметить, что в результате превышения рекомендуемого уровня загрузки (45 т/ч) предприятие только за час работы получит убыток в размере 45325,8 руб. ($45 \cdot 1007,24 = 45325,8$ руб.).

На основе данных диаграммы построена полиномиальная модель третьей степени, характеризующая зависимость содержания компонента C_3H_8 в изобутановой фракции (y) от производительности технологической установки (x) с высоким значением величины достоверности аппроксимации ($R^2 = 0,8374$):

$$y = -0,0008x^3 + 0,0853x^2 - 2,556x + 26,672.$$

Таким образом, увеличение содержания пропана в изобутановой фракции с увеличением производительности (объемной скорости подачи сырья) связано с уменьшением времени нахождения сырья в ректификационной колонне и, соответственно, времени взаимодействия газа и жидкости на контактных устройствах – тарелках, вследствие чего снижается четкость разделения сырья.

Сокращение запасов природных ресурсов и тенденция к постоянному увеличению потребления энергии на планете усиливают актуальность проведенного исследования, поскольку современные требования к производству в вопросах его технологичности, эффективности и экологичности постоянно ужесточаются. В нефтяной сфере к этим требованиям относятся увеличение глубины переработки нефти, развитие нефтехимии, отсутствие сбросов на факел, минимизация потерь нефтепродуктов от брака.

Литература

1. Ахметов С.А. Технология глубокой переработки нефти и газа: учебное пособие для вузов. – Уфа: Гилем, 2002. – 672 с.
2. Ахметов С.А., Ишмияров М.Х., Вережкин А.П. Технология, экономика и автоматизация процессов переработки нефти и газа. – М.: Химия, 2005. – 796 с.
3. Технологический регламент газодиффузионной установки ОАО «Уфанефтехим».
4. Халиф А.Л. Подготовка сырья для нефтехимии. – М.: Химия, 1966.
5. Черный И.Р. Переработка и использование газа. – М.: Химия, 1962.

Формы синергии на рынке слияний и поглощений в топливно-энергетическом комплексе России

Д.ХАЛИКОВА

В условиях современной экономики не ослабевает интерес к рынку слияний и поглощений, что связано с интенсивным ростом таких сделок во всех отраслях промышленности, в частности, топливно-энергетическом комплексе (ТЭК). Интенсивность процесса слияний и поглощений как варианта реорганизации в топливно-энергетическом комплексе связана с тем, что компании ищут дополнительные источники расширения своей деятельности и повышения эффективности использования производственных и финансовых ресурсов.

Халикова Дилара Ойратовна, аспирант Национального минерально-сырьевого университета «Горный» (г. Санкт-Петербург). E-mail: dilara.khalikova@gmail.com

В 2011 г. в рамках ТЭК было заключено 38 сделок на сумму 10,3 млрд дол. Одной из наиболее крупных сделок стало приобретение ОАО «Газпром» 50 % акций ОАО «Белтрансгаз» за 2,5 млрд дол. в ноябре 2011 г. [3]

Увеличение объема сделок объясняется высокими ценами на нефть, позволяющими компаниям искать пути расширения своей деятельности и повышения эффективности использования ресурсов, а также стремлением мировых топливных гигантов обеспечить себя запасами на долгосрочную перспективу. Основные сделки, заключенные в 2011 г., представлены в таблице 1 [5].

Таблица 1

**Крупнейшие сделки по слияниям и поглощениям
в нефтегазовом секторе в 2011 г.**

Компания-покупатель	Объект и предмет сделки	Сумма сделки, млн дол.
«Total»	«Новатэк» (12,08 %)	4000
«Газпром»	50 % «Белтрансгаз»	2500
«ТНК-ВР»	45 % HRT	1 000
Совместное предприятие «Alliance Oil» (51 %) и «Repsol» (49 %)	100 % Alliance Repsol Oil and Gas (AROG)	840
«Газпром нефть»	62,4 % «Ковыкта»	758
«Новатэк Северо-Запад»	25,1 % «Ямал СПГ»	526
Total E&P Yamal SAS	20 % «Ямал СПГ»	425
«Лукойл»	11 % ISAB Srl	281
«Repsol»	100 % Eurotek	230

В 2011 г. доля сделок на внутреннем рынке составила 37 % от общего количества сделок, тогда как в 2010 г. – 73 %. При этом в 2011 г. увеличилась доля сделок по покупке иностранных активов российскими компаниями с 12 % в 2010 г. до 47 % в 2011 г. Рост произошел благодаря приобретению «Газпромом» «Белтрансгаза», покупке «ТНК-ВР» 45 % в проекте по разработке 21 нефтегазового участка в бассейне реки Солимоинс в районе Амазонки у бразильской компании HRT Participacoes em Petroleo SA и увеличению доли «Лукойл» в итальянском НПЗ ISAB Srl.

Доля покупок российских активов иностранными компаниями, как и прежде, невелика, в 2011 г. она составила 16 %. За минувший год одним из крупнейших зарубежных инвесторов в российские активы стала французская компания «Total». В конце 2011 г. «Total» заключила сделки по покупке 2 % акций «Новатэка», доведя свою долю в компании до 19 %. Компания «Total» также приобрела 20,5 % акций в проекте «Ямал СПГ».

В 2012 г. «Роснефть» и НГК «Итера» подписали соглашение о создании совместного предприятия. Каждая из сторон вносит в него свои газовые активы: «Роснефть» – месторождения Кынско-Часельской группы, а «Итера» – принадлежащие ей пакеты в «Сибнефтегазе» и «Пургазе» (по 49 % акций), а также 67 % акций ЗАО «Уралсвергаз-НГК» [6; 7; 8].

Согласно прогнозам аналитиков, дальнейшее развитие рынка слияний и поглощений в российском нефтегазовом секторе будет характеризоваться следующими тенденциями:

- 1) необходимость привлечения иностранных партнеров к разработке российских месторождений в связи с тем, что запасы углеводородов в России требуют значительного объема финансовых, технологических и управленческих ресурсов;
- 2) консолидация относительно небольших компаний, что может привести к созданию нескольких крупных нефтегазовых компаний, способных соперничать с ведущими участниками рынка;
- 3) продажа непрофильных активов компаний и оптимизация портфеля активов компаниями в связи с ростом издержек и увеличением налогового бремени в целом по отрасли;
- 4) продажа банками нефтедобывающих активов, полученных ими в результате финансового кризиса 2008 г.;

5) дальнейшее развитие государственной программы по приватизации ряда нефтегазодобывающих активов [4].

Стратегическое преимущество, которое может быть сформировано в результате объединения предприятий, окажет влияние на увеличение объемов производства, снижение издержек производства и на рост эффективности деятельности предприятия, а может создать перспективы для развития нового бизнеса, освоения новых рынков сырья и товаров и т. д.

Основной целью сделок по реорганизации компаний в виде слияния или поглощения в топливно-энергетическом секторе является достижение эффекта синергии, благодаря которому повышается эффективность, результативность и конкурентоспособность компаний.

На основе анализа отечественной и зарубежной экономической литературы можно выделить различные формы синергии при слияниях и поглощениях. Классификации форм синергии в зависимости от интегрируемых ресурсов и видов бизнеса представлены в таблицах 2 и 3 [1; 3].

Таблица 2

Формы синергии в зависимости от интегрируемых ресурсов

Формы синергии	Характеристика
Операционная синергия	Экономия на масштабе, экономия на гибкости и ускоренный рост на новых или существующих рынках.
Финансовая синергия	Экономия за счет снижения инвестиционных рисков образуемой компании.
Управленческая синергия	Дополнительный эффект за счет снижения управленческих затрат и сокращения периода принятия более эффективных управленческих решений.
Инвестиционная синергия	Эффект за счет увеличения инвестиционной мощности компании, доступа к новым и более дешевым инвестиционным ресурсам.
Информационная синергия	Эффект за счет возможности получения полной и достоверной информации о внешней и внутренней среде организации.

Таблица 3

Формы синергии в зависимости от видов бизнеса

Формы синергии	Характеристика
Политическая	Эффект за счет роста политического влияния объединенной компании в регионе, снижения национальных рисков за счет выхода на рынки других стран.
Финансовая	Эффект достигается в результате роста объемов денежных средств на создание отдельных видов бизнеса (рост диверсификации).
Маркетинговая	Эффект за счет возникновения новых видов деятельности, новых продуктов и новых рынков.
Производственная	Эффект увеличения загрузки мощностей производства в результате организации новых поставок сырья и материалов.
Инновационная	Эффект за счет ускорения внедрения новых технологий внутри корпорации.
Кадровая	Эффект за счет возможности подготовки квалифицированных специалистов.

Формы синергии также можно классифицировать в зависимости от направления интеграции компаний, в связи с чем выделяют системную синергию и синергию от переноса компетенции.

Синергия от переноса компетенции состоит в том, что одна из компаний, осуществляющих слияние или поглощение, обладает некоторой уникальной компетенцией, способной повысить конкурентоспособность объединенной компании на рынке.

Системная синергия достигается в результате централизации отдельных бизнес-процессов или интеграции компаний по цепочке создания стоимости. Интеграция предприятий по цепочке создания стоимости приводит к формированию вертикально интегрированных компаний. Данная форма синергии выражается в улучшении планирования деятельности и сокращении времени простоев, что в свою очередь позволяет оптимизировать использование производственных мощностей предприятия. Самым ярким проявлением использования системной синергии является создание вертикально интегрированных нефтяных компаний, соединяющих в единую производственную цепочку предприятия, занимающиеся геологоразведкой, добычей и переработкой нефти, и автозаправочные станции.

Слияния и поглощения являются главным инструментом расширения деятельности компаний в конкурентной среде, где темпы естественного роста компаний являются недопустимо медленными для успешного функционирования; создания имиджа прогрессивно развивающейся компании; привлечения инвесторов; снижения издержек и повышения эффективности использования производственных и финансовых ресурсов. В результате процессов слияния и поглощения в ТЭК возникают различные формы синергии, которые в свою очередь также взаимосвязаны.

Например, согласно прогнозу развития рынка слияний и поглощений, будет происходить привлечение иностранных партнеров к разработке российских месторождений, поскольку запасы углеводородов в России требуют большого объема финансовых, технологических и управленческих ресурсов. Реализация данного прогноза развития рынка слияний и поглощений проявится в следующих формах синергии в зависимости от ресурсов, подлежащих интеграции:

1) операционная синергия, которая включает экономию на масштабе, экономию на гибкости и ускоренный рост на новых или зарубежных рынках. Экономия на масштабе достигается за счет роста производительности, снижения постоянных издержек на единицу добычи нефти и газа за счет увеличения объема добычи. Экономия на гибкости обусловлена увеличением управленческой гибкости, гибкости сбытовой сети и более полным охватом потребителей;

2) финансовая синергия, включающая экономию за счет снижения инвестиционных рисков образуемой компании. Снижение делового риска характеризуется увеличением стабильности денежных поступлений, снижение финансового риска выражается в укреплении платежеспособности компании, что в итоге должно привести к снижению затрат на капитал, удешевить привлечение как собственного, так и заемного капитала;

3) управленческая синергия, поскольку деятельность новой компании предполагает создание новой управленческой структуры, которая призвана оптимизировать управленческий процесс.

Данные формы синергии повлекут за собой возникновение инвестиционной синергии, так как создаются новые возможности для получения инвестиционных ресурсов в целях разработки новых месторождений углеводородного сырья.

Для успешного функционирования новой нефтяной компании требуется также совершенная система информационного обеспечения. Это обуславливает возникновение информационной синергии как важной формы проявления синергии сделок на рынке слияний и поглощений.

Таким образом, в процессе слияний и поглощений в ТЭК возникают синергические эффекты, которые представляют собой результат расширения деятельности нефтегазовых компаний в конкурентной среде.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Бюллетень «Рынок слияний и поглощений». – <http://www.akm.ru/rus/ma/>

3. Винокурова Е.С. Синергия как основной фактор формирования холдинговых структур организации бизнеса. Понятие внутрикорпоративной синергии // Балтийский экономический журнал. – 2009. – № 1. – С. 69–74.

4. М&А в России: Ожидаемые результаты и взаимные ожидания. – http://www.mergers.ru/market/process/review_95.html

5. Российский рынок слияний и поглощений: итоги 2011 года. – <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2012/02/16/33565594>

6. <http://www.maonline.ru/neftigaz>

7. <http://ma-journal.ru>

8. <http://www.mergers.ru>

Менеджмент: общие принципы и особенности на предприятиях легкой промышленности

Е.ПЕЧАТКИНА

Анализ современного состояния легкой промышленности свидетельствует о том, что несмотря на положительные тенденции, которые наблюдаются в развитии отрасли, до сих пор остаются проблемы, требующие своего решения:

- техническая и технологическая отсталость отечественной легкой промышленности от уровня развития данной отрасли в зарубежных странах, что выражается в высокой материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства;
- отсутствие цивилизованного рынка потребительских товаров, что проявляется в обострении конкуренции на внутреннем рынке между российскими и зарубежными товаропроизводителями;
- высокий удельный вес импорта, что стало причиной усиления зависимости государства от зарубежных стран;
- дефицит высококвалифицированных специалистов, управленческих кадров, основных и вспомогательных рабочих по всему циклу технологического процесса;
- низкий уровень инновационной и инвестиционной деятельности в отрасли и как следствие – низкая конкурентоспособность отечественных товаров, малая доля ноу-хау и инновационной продукции в объеме продаж на российском и мировом рынках.

Внешние причины системных проблем в легкой промышленности связаны с институциональными преобразованиями в национальной экономике, изменениями в сфере законодательной и внешнеэкономической политики страны, а также с процессами, происходящими в мировой экономике. Для решения вышеобозначенных проблем в рамках отрасли разработан ряд мер, обеспечивающих целевую направленность деятельности руководителей предприятий легкой промышленности (рис. 1).

На основе системного подхода к развитию отрасли в перспективе должен быть обеспечен синергетический эффект при наличии определенного потенциала сложившейся системы внутрифирменного менеджмента. Как известно, открытая система не является самообеспечивающейся, успех ее деятельности зависит от энергии, поступающей извне. Позитивная энергия, которую притягивают к себе успешные менеджеры путем приспособления к внешнему окружению, и определяет возможность возникновения синергетического эффекта. Менеджерам (руководителям, лидерам) предприятий легкой промышленности (ПЛП) следует мыслить глобально, а действовать локально – с учетом не только сильных, но и слабых сигналов внешней среды. С этой точки зрения внутриорганизационное строение системы управления предпринимательской деятельностью (ПД) есть не что иное, как ответ на сигналы, требования внешней среды (рис. 2).

Печаткина Елена Юрьевна, канд. техн. наук, доцент кафедры компьютерного моделирования и конструирования одежды Южно-Уральского государственного университета. E-mail: Pechatkina_@inbox.ru

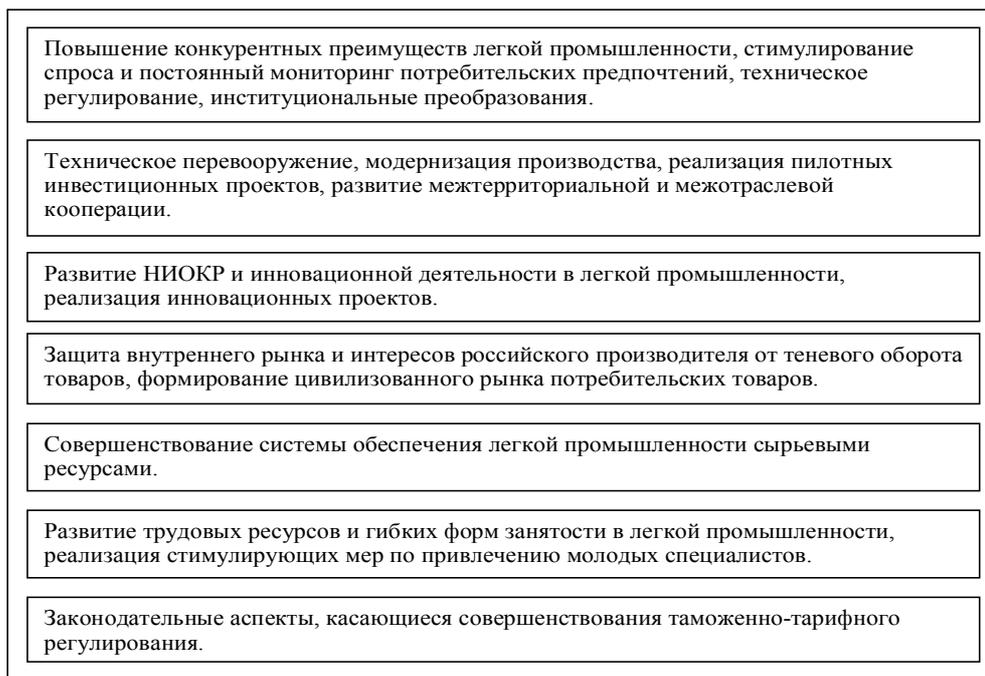


Рис. 1. Мероприятия, обеспечивающие достижение целевых показателей деятельности предприятий отрасли

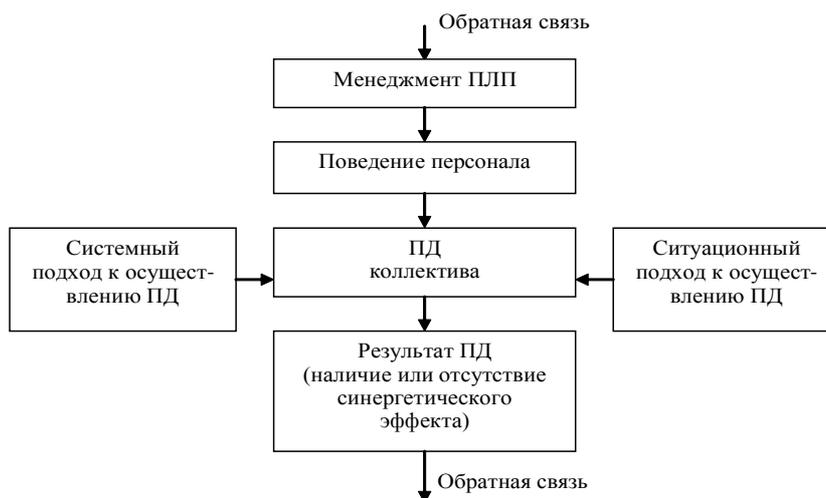


Рис. 2. Причинно-следственные связи в системе менеджмента ПЛП

В соответствии с системным подходом предприятие легкой промышленности рассматривается как совокупность элементов и взаимосвязей, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности. Ситуационный подход, в свою очередь, связан с реакцией организации предпринимательского типа на сигналы, из внешней среды. Он базируется на выборе конкретных средств управления в различных условиях с наибольшей эффективностью, оценке необходимости и целесообразности различных управленческих воздействий в той или иной ситуации.

В соответствии с этими подходами следует различать общие и частные принципы управления предпринимательской деятельностью [1]. Общими принципами, формирующимся с учетом действия экономических законов и закономерностей, следует руководствоваться вне зависимости от специфики решаемых задач. По

своему содержанию это основные правила принятия любого управленческого решения в сфере предпринимательского менеджмента. Частные принципы, в свою очередь, могут и должны восприниматься как основополагающие в условиях некоторой локальной области, в ограниченной сфере практической деятельности менеджеров предприятий легкой промышленности. Они, таким образом, характеризуют конкретные условия работы, функциональные направления деятельности и специфические проблемы, возникающие в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Особую значимость при этом приобретают принципы управления персоналом предприятия: партнерство между менеджерами и рядовыми сотрудниками, делегирование полномочий, справедливость (включая формирование корпоративного духа, доверительности внутрифирменных отношений), максимальное использование различных форм стимулирования эффективного труда, активное участие в формировании имиджа предприятия и др.

К числу общих принципов управления можно отнести следующие: соответствие способов, средств, воздействий закономерностям, присущим объектам управления; общественный характер управления, его гуманность, эффективность и экономичность; принцип интегральности управления, предопределяющий важность и необходимость совместного и одновременного применения всех названных выше принципов управления предпринимательской деятельностью на предприятии легкой промышленности.

Рассмотрим ряд принципов, способствующих формированию личности менеджера (экономической личности). Иначе их называют правилами, которые должен знать и понимать менеджер.

1. Управлению надо учиться, необходимо овладевать профессиональными навыками, приобретать опыт эффективного менеджмента. Это непрерывный процесс. Деятельность менеджера включает в себя не только управление, но и повышение профессионального уровня.

2. Менеджмент – это система управления, которая формируется под влиянием рыночных механизмов экономики. Экономическая среда менеджмента предъявляет особые требования к менеджеру: знание экономики, предпринимательская инициатива, способность к лидерству, навыки принятия решений, аналитическое мышление, чувство социальной ответственности.

3. Любая деятельность человека представляет собой комплекс функций, которые он реализует. Успех деятельности менеджера зависит от степени реализации функций управления, а также от их комбинации в соответствии с реальными условиями управления.

4. В сложных процессах управления больше внимания следует уделять цели управления. Она определяет перспективность и последовательность управления, лежит в основе стратегии поведения и развития фирмы, интегрирует деятельность персонала, мотивирует творчество и активность.

5. Планирование является одной из важнейших функций управления, поскольку позволяет найти рациональный вариант распределения и использования ресурсов. В процессе разработки плана проводится анализ обстановки, тенденций рынка, возможностей приобретения ресурсов, достижения определенных результатов. В процессе планирования должен участвовать весь персонал. Это способствует интеграции усилий, достижению атмосферы партнерства на предприятии.

6. Главным фактором эффективного функционирования фирмы является деятельность ее персонала. Управлять персоналом – значит умело его подбирать, распределять функции, повышать его квалификацию, мотивировать к эффективной работе, исследовать интересы работников и обеспечивать им хорошие условия работы.

7. Управление – это принятие решений. Но при принятии решения следует помнить о том, что оно будет исполнено соответствующим образом, только если руководитель (менеджер) пользуется авторитетом. В этой связи необходимо понимание того, что власть предназначена для решения проблем, а не для принуждения к работе. Власть не отрицает партнерства, которое способно усиливать ее.

8. В системе цивилизованного предпринимательства главным фактором достижения успеха является маркетинг как управление, ориентированное на потребителя. Такое управление требует исследования интересов потребителя, спроса и предложения на рынке, сильных и слабых сторон конкурентов. Маркетинг предполагает управление как внутренними процессами производства продукта, так и внешними процессами продвижения продукта на рынке, использования его потребителем.

9. В производственных операциях формируются все свойства товара, его полезность и та прибыль, которую он может принести фирме. Управление производственными операциями – это управление процессами превращения ресурсов в готовый продукт, который имеет спрос на рынке. Главную роль при этом играет структура ресурсов и организация их использования, регулирование запасов, прогнозирование свойств продукта и его поведения на рынке.

10. В условиях современной рыночной экономики главным фактором реализации товара является его качество. Качество – это совокупность свойств, отвечающих требованиям потребителя, и способность продукта иметь наибольший спрос на рынке. Качеством можно и необходимо управлять. Это означает поиск и выбор качества, обеспечение и контроль качества, мотивирование качества в процессах управления [5].

Следует также остановиться на разделении управления на формальное и неформальное. Управлять – не значит давать указания, разрешения, распоряжения, подписывать приказы и накладывать резолюции, устанавливать ответственность и требовать выполнения функций [1]. Зачастую более эффективной оказывается опора на нормы и ценности, заложенные в организационной культуре. Это и есть неформальное управление, которое в сочетании с формальным и позволяет получать синергетический эффект.

Квалифицированное руководство предприятием легкой промышленности в соответствии с вышеназванными принципами позволяет направить поведение работников в нужное русло и создать необходимую мотивацию успеха. И здесь особенно важным представляется умение менеджеров концентрировать усилия подчиненных на достижении запланированных результатов (причем эти умения имеют различную направленность для руководителей низшего, среднего и высшего звена).

Концептуальные умения, имеющие непосредственное отношение к высшему звену руководства предприятия, касаются должного уровня профессионализма менеджерских кадров, в том числе в сфере антикризисного управления, готовности к изменениям в условиях инновационного развития и роста конкурентной борьбы как внутри страны, так и за ее пределами.

В заключение выделим критерии и аспекты оценки эффективности системы менеджмента предприятия легкой промышленности [3]:

- культура управления, его соответствие принципам менеджмента организации предпринимательского типа;
- согласованность управления в пространстве и времени;
- экономичность аппарата и процесса управления;
- качественные характеристики системы управления предприятием;
- концепция «силового поля» менеджмента организации предпринимательского типа.

Литература

1. Коротков Э.М. Концепция менеджмента: учеб. пособие. – М.: ДеКА, 1996.
2. Пирожков В.А. Менеджмент современной организации. – Екатеринбург: УрГЭУ, 1998. – 212 с.
3. Попов А.Н., Дементьев Г.М. Менеджмент как когниториат и основа формирования национального богатства. – Челябинск: УралГУФК, 2007. – 64 с.
4. Смирнов Э.А. Основы теории организации: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 375 с.
5. Ховард К., Коротков Э. Принципы менеджмента: Управление в системе цивилизованного предпринимательства: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996.

Методические подходы к формированию корпоративной модели стратегического планирования

Л.АСЛАЕВА

Корпоративная модель стратегического планирования разрабатывается на основе инструментов стратегического анализа и планирования. Данные инструменты представляют собой модели, описывающие определенные экономические закономерности, характерные для внешней и внутренней среды бизнеса. Наилучший эффект достигается при применении выбранных моделей и методик в определенной последовательности. Корпоративная модель стратегического планирования предполагает проведение СТЕП-анализа и оценки ключевых факторов успеха (КФУ).

СТЕП-анализ – это специальный аналитический инструмент, который позволяет исследовать внешнюю среду и разработать практические шаги в области совершенствования принятия управленческих решений. СТЕП-анализ ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»» представлен в таблице 1.

Результаты СТЕП-анализа свидетельствуют о том, что в течение ближайших 3–5 лет произойдет более четкая сегментация рынка: в нижнем ценовом сегменте останутся традиционные виды хлеба, одновременно произойдет рост премиального сегмента – «брендируемого» хлеба и хлеба только из натуральных ингредиентов.

Исследование внешней среды предприятия показало, что планируемый прирост объема продаж по регионам республики в сравнении с 2010 г. составит 5 % (при реализации программ действий экономических и технологических групп факторов).

В рамках «упаковочной программы» было приобретено новое оборудование и запущено производство пяти наименований хлебобулочных изделий в новой упаковке (пакет с цветной печатью и логотипом компании). Несмотря на максимально возможную адаптацию дизайна новой упаковки к дизайну уже существующей, спрос на новинку пока ограничен. Основная причина состоит в консервативности большей части уфимцев (другими словами, покупатель не узнает привычный продукт в новой упаковке).

Балльная оценка ключевых факторов успеха ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»» и основных конкурентов (ОАО «Уфимский хлеб», ОАО «Хлебозавод № 7») по наиболее значимым факторам: репутация на рынке; соответствие стандартам качества; партнерство; оптимальное расположение; способность быстро переводить новые товары из стадии разработки в промышленное производство – показала, что потенциал ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»» в два раза выше потенциала конкурентов. Скорректированная оценка (вес, умноженный на балл) для компании составила 74. Для определения потенциала существующего бизнес-портфеля и возможностей его развития целесообразно использовать модель ассортиментного анализа (матрица БКГ) и общую портфельную матрицу. Определение пропорциональных долей продаж отдельных элементов портфеля в общем портфеле осуществляется путем пересчета фактических объемов продаж в относительные (чаще всего используются диаметр или площадь круга, соответствующие каждой единице портфеля в общем портфеле). Так, наибольшую долю в ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»» занимает хлеб пшеничный формовой, первого сорта (22,5 % среди всех хлебных изделий). Среди булочных изделий наибольшую долю занимают булочные изделия весом менее 300 г. Для каждой единицы портфеля выделим стратегического конкурента и определим абсолютные доли рынка для ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»». Расчет текущей относительной рыночной доли проводится относительно стратегического конкурента ОАО «Уфимский хлеб», долю которого принимаем равной единице. Для построения матрицы БКГ внесем данные о текущем состоянии товарного портфеля ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»» в расчетную таблицу 2 (колонка 3).

Аслаева Ляйсан Халиловна, аспирант Башкирского государственного аграрного университета.
E-mail: laysan.88@mail.ru

STEP-анализ для ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»»

Группы факторов	Описание события / факторов	Опасность / возможность	Оценка вероятности или влияния фактора	Оценка важности фактора или события	Общее влияние на компанию	Программа действий
Социальные	1. Стремление потребителей к здоровому образу жизни обуславливает рост интереса к обогащенным и лечебно-профилактическим продуктам.	Производство хлебоулучшителей с полезными добавками недостаточно развито.	0,5	9	4,5	Особое внимание следует уделять качеству продукции с учетом потребительских предпочтений.
	2. Одна из последних тенденций на рынке – рост спроса на свежесмешанный, диетический и диабетический хлеб.	Данная тенденция обуславливает развитие ритейлерских сетей, расположенных собственными мини-пекарнями. В итоге усиливается влияние розничных операторов на структуру рынка в целом, поскольку собственное производство ритейлеров учитывает интересы потребителей премиальной категории хлеба – одной из наиболее перспективных. Кроме того, они способны поддерживать политику невысоких цен, что сказывается на объеме продаж ряда крупных производителей.	0,4	5	2,0	Вероятность того, что мини-пекарни при розничных сетях вытеснят с прилавков продукцию крупных производителей, пренебрегайте мало.
Технологические	1. При планировании отгрузок в регионах необходимо учитывать жесткие графики доставки.	При открытии сетевых торговых точек следует учитывать необходимость поставки продукции с 9.00 до 12.00 ежедневно.	0,6	9	5,4	Необходимо шаваровать дополнительное приобретение автомобилей.
	2. Оригинальная упаковка хлебоулучшителей.	С одной стороны, это риск снижения привлекательности товара для консервативных покупателей, с другой – уход от излишнего копирования, которого придерживается большая часть российских производителей.	0,4	7	-2,8	Замена устаревших упаковочных материалов и, соответственно, упаковочного оборудования.
	3. Для рынка хлеба и хлебо-булочных изделий характерны сезонные колебания объемов производства и потребления (оп подвержен сезонным, сезонным колебаниям, интенсивно спроса в праздничные дни).	Спрос падает летом в летний период городской житель съезжает в два раза меньше хлебоулучшителей, чем в другое время года. Также потребление хлеба падает в два раза в выходные дни.	0,4	8	-3,2	Необходимо регулировать сезонные, недельные и праздничные колебания объемов производства и потребления.

Экономические	<p>1. Наиболее эффективные форматы для продвижения хлебобулочных изделий – «мятый дескаунтер» и гипермаркеты. В условиях экономического кризиса приоритеты сместились в пользу магазинов «у дома», крытых рынков и т. д.</p> <p>2. Для потребителей с уровнем дохода ниже среднего (по оценкам, 21% месячного дохода они тратят на продукты питания) основной критерий выбора – цена, при повышении цены они приобретают более дешевую продукцию.</p> <p>3. При существенном росте уровня доходов населения (части населения) меняется соотношение потребления продуктов, в частности, сокращается потребление картофеля и хлеба в пользу мяса, рыбы и овощей.</p>	<p>Вероятность того, что миникарии при розничных сетях вытеснят с прилавков продукцию крупных производителей, невелика.</p>	0,3	4	<p>Потребитель предпочитает покупать различные продукты питания в одной точке, поэтому большая часть хлебобулочных изделий должна реализовываться через супермаркеты и гипермаркеты.</p>
Социальные	<p>Рынок поделен на две ниши: хлебобулочные изделия массового спроса (так называемый «социальный» хлеб) – это большая часть ассортимента; нетрадиционные виды хлеба, сдобы и мелконтурных изделий.</p>	<p>0,3</p>			
Политические	<p>На рост доли частных производителей могут воздействовать различные факторы, в частности: колебание цен на муку, интенсивное повышение цен на хлебобулочные изделия со стороны крупных производителей и др.</p>	<p>0,5</p>			
			4,0	<p>Данная группа производителей не оказывает существенного влияния на объемы продаж на рынке хлебобулочных изделий, вытеснение крупных производителей с рынка не предвидится.</p>	

1 Оценка степени влияния фактора (события) на стратегию предприятия: 1 - сильное воздействие, серьезная опасность; 0 - отсутствие воздействия, угрозы.

2 Оценка степени важности фактора (события) происходит путем присвоения ему определенного веса: от 1 (наименьшая степень важности) до 10 (наибольшая степень важности).

3 Положительное значение показателя означает, что речь идет о возможности, отрицательное значение свидетельствует о том, что речь идет об угрозе.

**Данные о текущем состоянии товарного портфеля
ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»**

Единицы портфеля	Текущая относительная рыночная доля	Прогнозная относительная доля рынка	Текущий темп прироста рынка (первый год), %	Прогноз темпа прироста рынка (третий год), %
Хлеб пшеничный формовой, первый сорт	0,9:1	1,1:1	28	35
Хлеб пшеничный подовый, первый сорт	1,5:1	1,6:1	22	24
Хлеб смешанной валки формовой	1,3:1	1,3:1	12	13
Хлеб смешанной валки подовый	1,3:1	1,5:1	13	15
Хлеб «Рижский»	1,1:1	1,2:1	11	13
Прочие сорта хлеба	1,6:1	1,1:1	10	11
Булочные изделия весом менее 300 г.	1,7:1	1,5:1	5	9
Булочные изделия весом 300 г. и более	1,3:1	1,5:1	9	8
Бараночные изделия (бублики, баранки, сушки)	1:01	0,8:1	9	8
Слоеные изделия	1,1:1	1,2:1	7	7
Сухарные изделия	1,2:1	1,5:1	6	7
Прочие изделия	1,3:1	1,1:1	3	5

Используя метод экстраполяции тренда, рассчитаем прогнозные темпы роста рынка для каждой единицы портфеля на следующие три года. Для определения будущего состояния портфеля под влиянием прогнозов развития рынка и действий конкурентов выявим предполагаемую относительную долю по отношению к конкуренту в третьем году рассматриваемого периода. Пример расчета для первой единицы портфеля приведен в таблице 3 (пример данных по всему портфелю представлен в колонке 3 таблицы).

Таблица 3

**Определение будущего состояния первой единицы портфеля
(хлеб пшеничный формовой, первый сорт)**

Показатели	Текущий год	Прогноз второго года	Прогноз третьего года
Темпы роста продаж пшеничного формового хлеба на всем рынке, %	28,6	30	35
Продажи пшеничного формового хлеба ОАО «Восход», т	5639,47	5889	8880
Темп роста продаж пшеничного формового хлеба ОАО «Восход», %	28,00	24,50	19,30
Продажи пшеничного формового хлеба ОАО «Уфимский хлеб», т	6135,2	6300	7556
Темп роста продаж пшеничного формового хлеба ОАО «Уфимский хлеб», %	11,0	11,90	13,10
Доля рынка относительно ОАО «Уфимский хлеб»	0,9:1	–	1,1:1

Таким образом, мы имеем параметры для построения матрицы БКГ и определения рыночного положения каждого анализируемого элемента портфеля в рамках данной матрицы (рис. 1).

Анализ матрицы свидетельствует о том, что бизнес-портфель ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход» не сбалансирован: положительным моментом является то, что предприятие имеет товар категории «Дойные коровы», однако у данных единиц портфеля низкие темпы роста, что свидетельствует о незначительной возможности увеличения доли рынка. Возможные стратегии для данной категории товаров:

- принятие стратегии «удержания» для бараночных изделий (бублики, баранки, сушки), то есть поддерживать долю данной продукции на рынке;
- инвестирование в модернизацию процесса производства новых видов булочных изделий;

- ориентация на новые сегменты покупателей по булочным изделиям;
- формирование и стимулирование спроса на все виды продукции.

Такие единицы портфеля, как хлеб пшеничный подовый, хлеб смешанной валки формовой, хлеб смешанной валки подовый, хлеб «Рижский», занимают лидирующие позиции на зрелых, насыщенных рынках. За счет высокой доли рынка они дают значительную экономию в затратах и приносят большую прибыль, что требуется для поддержания их доли на рынке. В этом случае наилучшей стратегией является сохранение доли рынка.

Перспективными видами продукции являются хлеб пшеничный формовой и бараночные изделия. Они приносят существенную прибыль, но одновременно требуют финансовых вложений для сохранения тенденции роста. Наилучшей стратегией в данном случае является стратегия роста и увеличения доли рынка.

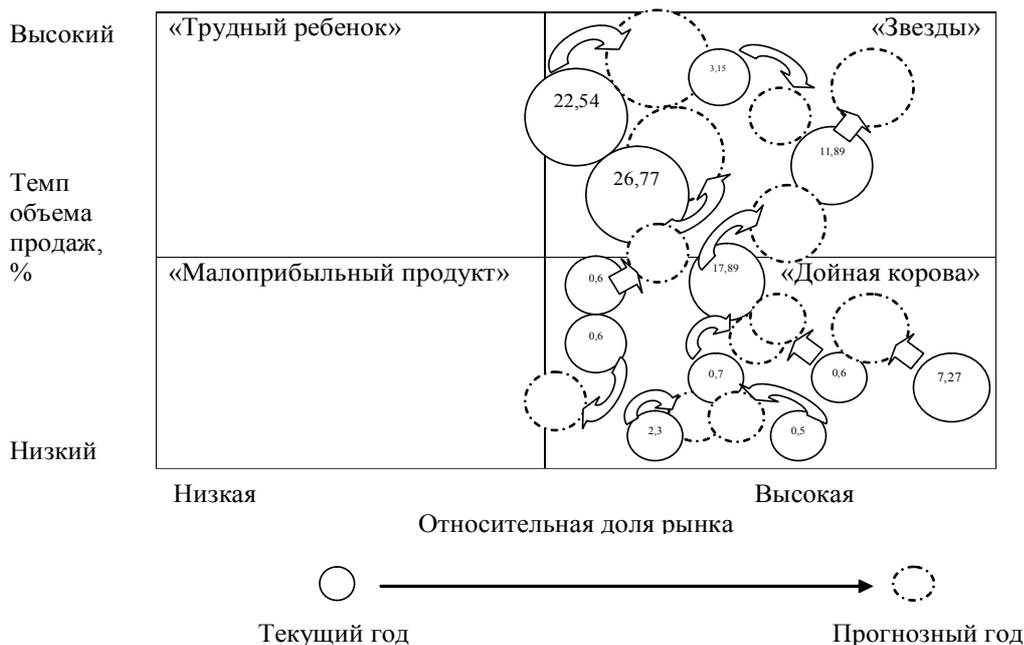


Рис. 1. Модель БКГ для ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»»

Для оценки товарного портфеля предприятия также целесообразно построить общую портфельную матрицу, используя анализ КФУ и факторов привлекательности рынка. Структурирование бизнес-портфеля проводится в матрице БКГ. Для сопоставимости данных в модели общей портфельной матрицы также используем принцип структурирования портфеля. Оценка факторов привлекательности проводится методом экспертных оценок и расчетов с привлечением вторичных данных. Оценки по разным факторам неоднородные, для обеспечения сопоставимости используем масштаб десятибалльной оценки (табл. 4).

С учетом веса фактора для каждой единицы портфеля рассчитывается интегральный показатель привлекательности рынка. Для расчета среднего значения (интегральный показатель привлекательности бизнеса фирмы) проведена балльная оценка факторов (размер рынка, темп роста, интенсивность конкуренции, прибыльность, уязвимость рынка с учетом влияния факторов внешней среды) и определена весовая значимость (%) каждого фактора. Таким образом, среднее значение (балльная оценка, умноженная на весовую значимость, %) первой единицы портфеля составило 5,8.

Расчет интегрального показателя привлекательности рынка

Фактор привлекательности рынка	Масштаб балльной оценки			Весовая значимость, %
	10–7	6–3	2–1	
Размер рынка, млн руб.	Более 100	33–100	Менее 33	15
Темп роста, %	Более 10	5–9	Менее 5	25
Интенсивность конкуренции	Низкая	Средняя	Высокая	15
Прибыльность, %	Более 15	10–15	Менее 10	30
Уязвимость рынка с учетом влияния факторов внешней среды	Низкая	Средняя	Высокая	15
Итого	–	–	–	100

Показатель силы бизнеса фирмы рассчитывается аналогично показателю привлекательности рынка с применением масштаба балльной оценки и согласно выбранному перечню факторов: преимущества по товару, имидж рынка, доля рынка. Используя расчеты интегрированных показателей по всем единицам портфеля, изобразим положение единиц портфеля на общей портфельной матрице (рис. 2).

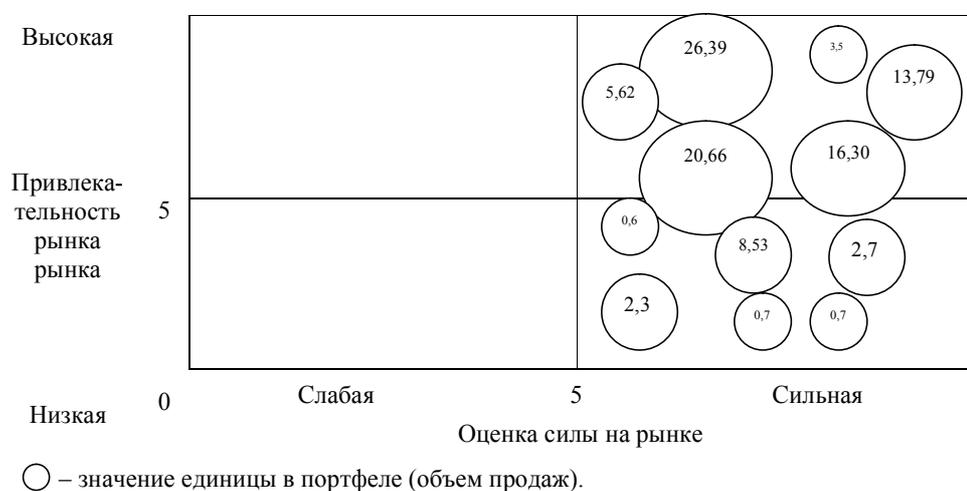


Рис. 2. Общая портфельная матрица ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»

Для булочных изделий (рис. 2) приемлемыми являются стратегии развития, избирательного инвестирования или постепенного сокращения из-за невысокой привлекательности рынка. Для хлеба приемлемыми стратегиями являются рост и развитие, так как параметры рынка достаточно высокие. Для слоеных и сухарных изделий необходимо принять управленческое решение по поводу поддержания или сокращения выпуска.

Выбор стратегии зависит от степени насыщенности рынка и возможности предприятия постоянно обновлять производство. Модель развития товара/рынка И. Ансоффа позволяет использовать одновременно несколько стратегий. Она основывается на предпосылке, согласно которой наиболее подходящая стратегия для интенсивного роста объема продаж может быть определена решением продавать существующие или новые продукты на существующем или новом рынке. Данная модель, также как и модели, рассмотренные выше, представляет собой инструмент анализа, который помогает принять решение о выборе стратегии (рис. 3).

	Существующие продукты	Новые продукты
Существующий рынок	<p>1. <i>Стратегия проникновения на рынок:</i> сбыт имеющихся товаров на существующих рынках с помощью: – политики выбора каналов движения товаров; – ценовой политики; – политики продвижения: минимизация скидок за отгруженную продукцию; работа по сокращению объемов возврата черствой продукции; расширение ассортимента, удержание лидерских позиций; развитие «упаковочной» программы.</p>	<p>3. <i>Стратегия создания продукта:</i> – открыт новый булочный цех на территории хлебозавода № 8. В производство запущены восемь новых видов булочных изделий со среднесуточной реализацией 1110 кг; – с учетом общероссийской тенденции роста потребления сдобных и мелкоштучных булочных изделий, сладкой сдобы, слоеных изделий продолжена работа над расширением ассортимента; – исключение из ассортимента булочных изделий с низким объемом реализации и высоким уровнем возврата черствой продукции.</p>
Новый рынок	<p>2. <i>Стратегия создания рынка:</i> – привлечение к сотрудничеству оптовых покупателей; – привлечение к сотрудничеству региональных сетей РБ; – освоение нового рынка – г. Нефтекамск.</p>	<p>4. <i>Стратегия диверсификации:</i> – развитие продуктовой линейки за счет включения в нее продуктов, близких к уже существующим, но ориентированных на новых клиентов.</p>

Рис. 3. Модель развития товара/рынка И.Ансоффа для ОАО «Уфимское хлебообъединение «Восход»

Проведенный анализ показал, что рынок растет и еще не насыщен, предприятие может продолжать работать с существующими товарами на существующих рынках. Кроме того, перспективной является стратегия создания новых продуктов. Таким образом, целесообразно развивать существующий рынок в традиционной для предприятия сфере деятельности одновременно с расширением товарной номенклатуры.

Литература

1. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика. – М.: Эксмо, 2005. – 480 с.
2. Чуровский С.Р. Применение финансовых критериев при оценке положения продукта на кривой жизненного цикла // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 15–22.

Эколого-экономическая эффективность регионального природопользования

Т.МЕХТИЕВ

В современных условиях решить назревшие экологические проблемы можно только после ликвидации дисбалансов в экономике, а также тех перекосов, которые характерны для сфер воспитания и образования. Эти процессы должны происходить на базе междисциплинарного синтеза гуманитарных, естественных и технических знаний. Такой синтез вырабатывает эколого-экономические оценки, критерии и пути разрешения противоречий между экономикой и экологией [8]. Столь широкий подход к проблеме требует воспитания соответствующего мировосприятия. В этой связи одним из главных направлений формирования эколого-экономического сознания должно

Мехтиев Теймур Низами оглы, аспирант Института Экономики Национальной Академии Наук Азербайджана. E-mail: ravan.m.n@rambler.ru

стать преодолению психолого-педагогическими средствами технократического и узкоутилитарного мышления, то есть формирование новой эколого-экономической культуры [7]. Она предполагает такой уровень сознания, когда эколого-экономические расчеты развития производства либо территории проводятся не последовательно или параллельно (то есть сначала определяются технико-экономические показатели направления развития, затем под них «подгоняются» экологические мероприятия), а совместно (интегративно). Иногда ради уменьшения детериорации (потребления природных ресурсов и загрязнения среды) следует пойти на снижение экономических показателей планируемого развития, что в конечном счете, однако, дает большой эколого-экономический эффект на уровне региона. Следовательно необходимы знания в области эколого-экономической эффективности, в том числе – знания о эколого-экономической региональной эффективности.

Рассмотрим подходы к социально-экономической оценке региональных потребительских экологических благ. Методологические аспекты такой оценки приведены в работе литовских экономистов [9]. Среди социально-экономических оценок авторы выделяют два концептуальных подхода: макро- и микроэкономический (гедонистический). Принадлежность к одному из этих подходов определяется принципиальной трактовкой базиса регионального общественного благосостояния: состоит ли он в максимизации эффекта деятельности экономической подсистемы или в удовлетворении потребностей индивидуумов?

В «макроэкономических» оценках подчеркивается важность ориентации на потребности человека, хотя основные принципы и методы оценки исходят из нужд производственной системы. Даже здоровье и жизнь человека рассматриваются не как ценности сами по себе, а как условие вклада индивида в процесс производства. В качестве индикатора благосостояния принимаются значения таких макроэкономических величин, как национальный доход или валовой национальный продукт. В действительности же эти и подобные им показатели не могут служить для полноценного измерения регионального благосостояния.

Сделаны попытки модифицировать показатели национального дохода и валового национального продукта таким образом, чтобы они наиболее адекватно отражали достигнутый уровень регионального благосостояния. Но эти модификации не отменяют того, что в рамках «макроэкономического» подхода оценки экологических последствий функционирования экономики так или иначе ориентированы на производителя.

Для объяснения этих противоречий Р.Л.Раяцкас и Л.П.Чяканавичюс предлагают следующую теоретическую схему. Основной постулат данной схемы следующий: ввиду относительной независимости экономических интересов и целей отдельных хозяйствующих субъектов (потребитель, предприятие, общество, то есть население региона в целом) можно выделить три уровня оптимальности экологического качества среды. Предполагается, что потребители стремятся максимизировать свое благосостояние, предприятия преследуют цель максимизации своих прибылей, а экономические интересы общества в целом выражаются в максимизации совокупного регионального продукта. Соответственно, можно говорить о потребительском оптимуме, оптимуме предприятия и общественном (региональном) оптимуме экологического качества среды.

Оптимум предприятия соответствует максимуму экономии затрат предприятия при создании и эксплуатации очистных сооружений по сравнению с платой (налогом) за загрязнение среды.

Региональный оптимум экологического качества среды определяется минимумом так называемых «экологических издержек», включающих природоохранные издержки и остаточный экономический ущерб от экологических нарушений. Этот минимум достигается в точке, соответствующей ситуации, когда выгода от проведения природоохранных мероприятий, то есть предотвращенный

экономический ущерб, максимально превышает издержки, необходимые для проведения этих мероприятий.

Наконец, исходя из определений потребительского оптимума, величину экологических издержек не следует понимать лишь как характеристику минимума того, чем общество готово пожертвовать ради оздоровления среды. Для принятия решения о необходимых масштабах такого оздоровления следует сравнить указанную величину с потребителски ориентированными оценками региональных экологических программ. Только на этой основе могут быть выработаны меры и инструменты экологической политики региона, способные согласовать интересы экономики с интересами потребителей.

Затраты, связанные с ухудшением экологической обстановки, с точки зрения потребителя разделяются на финансовые потери и потери удобств. Финансовые потери проявляются в изменении спроса и потребления различных товаров в связи с ухудшением качества среды. Они измеряются объемом средств, израсходованных на предупреждение или преодоление последствий ухудшения. Потери удобств определяются не прямыми денежными расходами, а, например, потерями свободного времени или возможности получения рекреационных услуг и т. п.

«Макроэкономический» и «микроэкономический» подходы отражают в известной степени противоположные точки зрения на экономическую оценку загрязнения среды. Макроэкономический подход полностью основывается на оценках, выражающих производственные потери или увеличение непроизводственных расходов. Предпочтения же потребителя в данном случае непосредственно не отражаются в оценках. Второй подход подчеркивает полную суверенность потребителей при оценке своего благосостояния. Несмотря на это, оба аспекта оценки не являются взаимоисключающими, а лишь обеспечивают подход к оценке экологических результатов с разных сторон.

Оценка социальной ориентации экономики, реализации региональных экологических программ должна отражать удовлетворение потребностей населения. Для этого необходимо определять меру предпочтения для потребителя потерь или выигрышей от изменения качества среды.

До начала 1990-х гг. эколого-экономические оценки использовались в расчетах в виде пассивных показателей, фиксирующих происходящие процессы, но не изменяющих финансовые взаимоотношения. Исходя из этого эколого-экономические аспекты проблем рассматривались с помощью такого пассивного показателя, как экономический ущерб. Первоначально данный показатель возник для сравнения вариантов по критерию эффективности природоохранных мероприятий.

По мнению ряда авторов [1; 3; 6], ущерб складывается из трех составляющих: расходы на борьбу с загрязнением (строительство и эксплуатация различных очистных и перерабатывающих устройств, создание охранных зон и т. д.); дополнительные затраты на устранение или уменьшение санитарных, социальных и других последствий загрязнения окружающей среды; стоимость продукции, не произведенной в результате снижения производительности труда.

Первая составляющая, хотя и не в полном объеме, в то время учитывалась в составе производственных затрат. Две последние составляющие ущерба в планировании и управлении не использовались. Но именно эти составляющие ущерба впоследствии явились основой для расчета платежей за загрязнение окружающей среды.

В рыночных условиях такой экономический показатель, как ущерб, не используется, применяется понятие «загрязнение окружающей среды».

Как показывает зарубежный опыт, стимулирование снижения загрязнения на уровне региона можно осуществлять тремя способами: стандарты по выбросам, плата (налог) за выбросы, передаваемые разрешения на выброс.

Стандарт по выбросам – это установленный предел концентрации вредных веществ в выбросах, сбросах и отходах производства. Если предприятие допускает превышение этого стандарта, его могут подвергнуть денежному штрафу, а руководство – уголовному наказанию.

Плата, или налог, на выбросы – это отчисления, взимаемые с предприятия за каждую единицу объема вредных выбросов.

Передаваемые разрешения на выброс – разрешение на определенный объем выбросов. Разрешения распределяются между предприятиями, причем общий объем выбросов по всем разрешениям равен требуемому объему. Разрешения имеют рыночную стоимость, они могут покупаться и продаваться.

В США и ряде других стран исторически сложилось так, что государство в сфере регулирования уровня загрязнения среды больше опирается на стандарты, чем на платежи. Некоторые страны (например, Германия) успешно используют систему налогов. Выбор в пользу стандарта по выбросам или налога на выбросы, в частности, может зависеть от того, располагают ли органы управления необходимой и достаточной информацией, а также, например, от того, не слишком ли значительных расходов требует введение системы регулирования выбросов.

Под внешними эффектами загрязнения окружающей среды понимаются не внутренние издержки предприятия, а социальные затраты, приходящиеся на другие предприятия, домашние хозяйства, физических лиц и обусловленные производственной деятельностью данного экономического субъекта [2]. Отрицательные внешние эффекты выражаются в том, что доля общих издержек производства «перекладывается» на «третьих лиц», а по существу – на хозяйство и население региона в целом.

Когда регион рассматривается как единый организм, в равной мере заинтересованный и в экономии на издержках по охране окружающей среды и в сокращении общественных издержек, не возникает столкновения интересов, то есть поиск оптимума загрязнения среды выглядит как естественная процедура. Ситуация осложняется в случае, если интересы предпринимателя и общества в лице региональных органов власти различны. Общество заинтересовано в снижении ущерба от загрязнения, а предприниматель – в сокращении природоохранных затрат. У общества появляется потребность в регулировании поведения предприятия, загрязняющего окружающую среду. Суть подхода к регулированию заключается в том, что общество хочет заставить предпринимателя оплатить все издержки, связанные с его деятельностью, как внутренние, так и внешние. Иными словами, требуется трансформировать внешние издержки во внутренние, после чего стратегия предпринимателя будет удовлетворять интересы региона. На практике реализация подобного естественного принципа очень проблематична [5].

Ключевым моментом для разрешения конфликта является поиск согласия между заинтересованными сторонами, которое будет достигаться в точке минимума суммарных (общих) издержек на устранение загрязнения. Наличие минимума – это предмет согласия, но общество в целом не обязано нести все возрастающее бремя издержек и может защитить себя либо с помощью институциональных ограничений (национальные стандарты), либо сделав норму загрязнений предметом торга.

В законодательстве Азербайджана установлен порядок определения и взимания платы за загрязнение окружающей среды, который имеет следующие специфические черты:

- наличие двух базовых нормативов платы: за выбросы, сбросы, размещение отходов и др. виды вредного воздействия в пределах допустимых нормативов и в пределах, установленных на какие-либо временные лимиты (временные согласованные нормативы);

- на основе базовых нормативов и с учетом коэффициентов, отражающих экологические факторы, разрабатываются и утверждаются дифференциальные ставки

платы. Они определяются умножением базовых нормативов платы на коэффициенты, учитывающие экологические факторы того или иного региона страны;

– плата за загрязнение и иные вредные воздействия для соответствующих источников загрязнения может выражаться в трех формах: плата за загрязнение в пределах, не превышающих установленные природопользователю нормативы предельно допустимых выбросов, сбросов в объеме размещения отходов, уровней иных видов воздействия; плата за загрязнение в пределах установленных лимитов; плата за сверхлимитное загрязнение окружающей среды.

В переходной экономике платежи за выбросы – результат компромисса. При установлении платежей необходимо принимать во внимание экономические, социальные и др. факторы. В частности, компромиссом является то, что плата за загрязнение в пределах ПДВ осуществляется из себестоимости продукции, а плата за выбросы сверх ПДВ – из прибыли предприятия. Следует отметить, что в других странах также установлены различные разграничения по плате.

Особенностью переходного периода является не всегда адекватная реакция хозяйствующих субъектов на рыночные сигналы. В этой связи не следует рассчитывать на стимулирующее воздействие платежей. В переходный период плата выполняет другие функции, в частности, это обеспечение поступлений в экологические фонды.

Плата за выбросы в пределах установленных лимитов определяет степень негативного воздействия предприятия на окружающую природную среду на данный момент времени. Такие платежи свидетельствуют о том, что предприятие должно осуществлять комплекс мероприятий для достижения норм ПДВ (ПДС), а годовая сумма данных платежей должна быть направлена на реализацию данных мероприятий.

Плата за сверхлимитные выбросы (сбросы) возникает в результате неправильной эксплуатации природоохранных объектов, которые способны работать в режиме допустимых лимитов (например, в результате аварийных выбросов). Такая плата является разовой и не может служить основой долговременной оценки воздействия предприятия на окружающую природную среду.

В качестве экономической оценки необходимости инвестиций в природоохранные мероприятия, с нашей точки зрения, целесообразно использовать коэффициент (К), который демонстрирует отношение суммы платежей за предельно допустимые выбросы (сбросы) и лимитных платежей к платежам за предельно допустимые выбросы. Тогда при $K=1$ капитальные вложения (инвестиции) предприятия на период установления норм ПДВ (ПДС) будут равны нулю. Несмотря на то, что данный факт является спорным, для ранжирования акционизируемых предприятий по степени необходимости инвестиций (экономической оценке) применения данного коэффициента вполне достаточно.

В заключение отметим, что в Азербайджанской Республике правовая база экономического механизма управления загрязнением окружающей среды только создается, при ее формировании использован целый ряд зарубежных разработок. Однако существующие стереотипы мышления позволяют использовать созданную правовую и экономическую базу лишь в незначительной степени.

Литература

1. Баланцкий О.Ф., Дегтяренко А.Г., Дутченко О.Н. и др. Актуальные вопросы экономики природопользования. – Сумы, 1990.
2. Бункина М.К. Национальная экономика. – М., 1997.
3. Бурмакина Л.В. Экономическое управление рациональным природопользованием // Экономические методы управления природопользованием: от теории к практике. – Киев, 1991. – С. 17–18.

4. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природопользования. – М.: Аспект Пресс, 1998.
5. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономические методы управления природопользованием. – М.: Наука, 1993.
6. Гофман К.Г. Хозяйственный механизм природопользования: пути перестройки // Экономика и математические методы. – 1988. – Т. XXIV. – Вып. 3. – С. 389–399.
7. Даванков А.Ю. Эколого-экономическое образование студента в условиях рыночной экономики // Личность, труд, экономика: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Челябинск, 1995. – С. 3–5.
8. Мехтиев Т.Н. Основные аспекты устойчивого развития Азербайджанской Республики // Международный научный журнал «Альтернативная энергетика и экология». – 2009. – № 9. – С. 156–163.
9. Раяцкас Р.Л., Чяканавичюс Л.П. Оценка экологического результата хозяйственных мероприятий: социальные и экологические изменения // Экономико-математические методы. – 1990. – Т. 26. Вып. 2. – С. 280–290.

Стратегия организации и конкурентное преимущество

Л.ГАРЕЕВА

Стратегия и конкурентоспособность. Формирование стратегического менеджмента стало результатом эволюции подходов к управлению развитием организации. Целью стратегического менеджмента является обеспечение эффективного и устойчивого функционирования и развития предприятия в долгосрочной перспективе. Представители различных школ стратегий дают разные «рецепты» достижения цели стратегического менеджмента. Так, представители школы дизайна считают, что для обеспечения эффективного и устойчивого развития предприятия необходимо установление соответствия между внутренними и внешними возможностями; школы планирования – составление продуманного четкого плана; школы позиционирования – выбор выгодной позиции; школы предпринимательства – поиск руководителя, способного «предвидеть»; представители когнитивной школы – «включение» мыслительных процессов при создании стратегии; школы обучения – постоянное обучение; школы власти – уделять основное внимание политическим последствиям принимаемых экономических шагов; школы культуры – создание «культуры организации», способной стать основой ее конкурентного преимущества; школы внешней среды – полная ориентация на внешнюю среду и правильная реакция на все ее изменения [1].

Какими бы ни были способы достижения цели стратегического менеджмента, следует отметить, что содержание этой цели может со временем меняться. При этом и понятие «эффективность» в разные периоды может определяться различными критериями.

В современных условиях конкурентной среды основным критерием эффективного и устойчивого функционирования и развития предприятия в долгосрочной перспективе является его конкурентоспособность. Основной задачей коммерческой организации, функционирующей в условиях конкуренции, выступает обеспечение

Гареева Лилия Флюоровна, аспирант кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности» Уфимского государственного нефтяного технического университета. E-mail: idshthead@mail.ru

устойчивого конкурентного преимущества, эксплуатация которого будет являться залогом долгосрочного и результативного существования и развития организации.

В связи с этим первостепенное значение в стратегическом менеджменте приобретают стратегии создания конкурентного преимущества – конкурентные стратегии. При разработке стратегических целей руководители исходят из принципа, что реализация поставленной цели будет обеспечивать конкурентное преимущество их фирме.

В настоящее время понятие «конкурентоспособность» чаще всего используется в системе маркетинга, как области деятельности, направленной на достижение конкурентных преимуществ. В свою очередь конкурентное преимущество определяется как превосходство над конкурентами, позволяющее завоевать более прочные позиции на рынке и получить желаемую прибыль.

Конкурентное преимущество, с нашей точки зрения, целесообразно рассматривать в более широком контексте. Если конкурентное преимущество – это все то, что дает превосходство над конкурентами и позволяет занять прочные позиции, то оно должно содержать направленность не только на выбор определенных позиций (низкие издержки, выгодное расположение, ориентированность на определенный круг потребителей и т.д.), но и на формирование ключевых компетенций, планирование развития, устойчивое финансовое положение компании (то есть все то, что повышает конкурентоспособность фирмы, является конкурентным преимуществом). Если рассматривать стратегические цели современных компаний, то можно сделать вывод о том, что, по сути, деятельность большинства компаний направлена на повышение конкурентоспособности, создание и удержание конкурентных преимуществ. Это свидетельствует о том, что конкурентная стратегия становится стратегией бизнеса, а создание конкурентного преимущества – основной функцией стратегического менеджмента.

Конкурентное преимущество и конкурентоспособность. В настоящее время конкурентное преимущество может рассматриваться с двух точек зрения:

- с позиций потребителя (конкурентное преимущество как характеристики, потребительские свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное преимущество над ее непосредственными конкурентами);
- с позиций фирмы (конкурентное преимущество как сравнительное преимущество фирмы по отношению к другим фирмам-конкурентам).

В первом случае конкурентное преимущество отождествляют с конкурентоспособностью товара, а во втором – с конкурентоспособностью фирмы.

Согласно наиболее распространенной трактовке, конкурентоспособность – это способность товара или объекта отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей, которая обеспечивает преимущество по отношению к конкурентам. Конкурентоспособность объекта определяется наличием у него конкурентных преимуществ. Многообразие трактовок понятия «конкурентоспособность» обусловлено тем, что нет общепризнанного подхода к оценке конкурентоспособности, установке критериев конкурентоспособности, ее источников и факторов.

Выделяются несколько сложившихся методов оценки конкурентоспособности.

Матричные методы основаны на построении матрицы конкурентных стратегий. Суть оценки заключается в анализе этой матрицы, построенной по принципу системы координат: по горизонтали – темпы роста (сокращения) объема продаж; по вертикали – относительная доля предприятия на рынке. В качестве критериев конкурентоспособности используются два интегральных показателя. На практике встречаются различные вариации этих показателей в подобного рода матрицах: модель «продукт–рынок» И.Ансоффа, модель BCG (БКГ), модель GE/McKinsey, модель ADL/LC, модель Shell/DPM и др.

Методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия. Данная группа методов базируется на положении о том, что конкуренто-

способность предприятия определяется конкурентоспособностью его продукции. Для определения конкурентоспособности продукции используются различные маркетинговые методы, в основе которых, как правило, лежит нахождение соотношения «цена–качество». Расчет показателя конкурентоспособности по каждому виду продукции осуществляется с использованием экономического и параметрического индексов конкурентоспособности. В свою очередь указанные индексы определяются путем суммирования частных индексов по каждому оцениваемому параметру с учетом весовых коэффициентов. То есть конкурентоспособность оценивается с помощью двух критериев: цена, выраженная через интегральный показатель экономического индекса конкурентоспособности, и качество, выраженное через интегральный показатель параметрического индекса конкурентоспособности.

Методы, основанные на теории эффективной конкуренции. Согласно этой теории, наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. Оценка эффективности работы каждого подразделения предполагает оценку эффективности использования им ресурсов предприятия. В основе подхода лежит оценка групповых показателей или критериев конкурентоспособности. Суть подхода заключается в оценке способностей предприятия по обеспечению конкурентоспособности. Каждая из сформулированных в ходе предварительного анализа способностей предприятия по достижению конкурентных преимуществ оценивается экспертами с точки зрения имеющихся ресурсов. При этом состав и структура оцениваемых способностей варьируются в различных методиках: от показателей себестоимости и финансовой устойчивости до способности предприятия адаптироваться к нововведениям. Иными словами, в каждом конкретном случае могут устанавливаться различные критерии конкурентоспособности.

Комплексные методы. Оценка конкурентоспособности предприятия в рамках каждого из методов ведется на основании выделения не только текущей, но и потенциальной конкурентоспособности предприятия. В основе подхода лежит утверждение, в соответствии с которым конкурентоспособность предприятия рассматривается как интегральная величина по отношению к текущей конкурентоспособности и конкурентному потенциалу. Текущая и потенциальная конкурентоспособность и их соотношение в рамках интегрального показателя конкурентоспособности предприятия в зависимости от метода могут варьироваться. Так, в ряде случаев текущая (реальная) конкурентоспособность определяется на основании оценки конкурентоспособности продукции предприятия, потенциальная – по аналогии с методами, основанными на теории эффективной конкуренции [2].

Следует отметить, что при применении того или иного метода оценки конкурентоспособности имеют место различные подходы к определению данного понятия. Так, например, в рамках комплексного метода, согласно методике В.А.Мошнова, конкурентоспособность предприятия объединяет два понятия: конкурентоспособность фирмы («ценность предприятия как хозяйствующего субъекта») и конкурентоспособность товара («ценность производимых предприятием товаров, услуг»). Согласно методике Х.А.Фасхиева, конкурентоспособность предприятия объединяет два показателя – конкурентоспособность товара и конкурентный потенциал предприятия. Причем под конкурентным потенциалом понимается не текущая конкурентоспособность, а потенциально возможная, которая в данный момент может быть и не реализована.

Следует обратить внимание на метод, предложенный П.В.Забелиным, в соответствии с которым конкурентоспособность предприятия рассматривается как аддитивная функция текущей конкурентоспособности предприятия и его конкурентного потенциала с соответствующими весовыми коэффициентами. Текущая конкурентоспособность предприятия, в свою очередь, определяется как способность

хозяйствующего субъекта приносить прибыль на вложенный капитал в краткосрочном периоде не ниже заданной прибыльности и рассматривается автором как отношение агрессивности существующей стратегии к необходимому в будущем уровню агрессивности (стратегический норматив). Конкурентный потенциал, с точки зрения П.В.Забелина, – это отношение текущего потенциала предприятия к оптимальному потенциалу (норматив возможностей), задаваемому уровнем будущей нестабильности внешней среды.

Таким образом, каждый менеджер должен самостоятельно сделать выбор в пользу того или иного метода оценки конкурентоспособности в соответствии с конкретными условиями и обстоятельствами.

Оценка конкурентоспособности должна осуществляться на всех стадиях управления предприятием. Целью оценки конкурентоспособности предприятия является выбор наиболее подходящей конкурентной стратегии, согласованной с условиями конкретной отрасли промышленности, рынка, возможностями конкретного предприятия. Оценивая конкурентоспособность предприятия, менеджер должен не только выявлять слабые стороны организации, но и определять пути создания конкурентного преимущества для повышения конкурентоспособности. Именно поэтому оценка конкурентоспособности является неотъемлемой частью создания стратегии и на стадии постановки стратегических целей, так и на стадии анализа внешней и внутренней среды предприятия, и на стадии контроля исполнения стратегии.

Источники формирования конкурентных преимуществ. В современной экономике источники формирования конкурентных преимуществ рассматривают с точки зрения институционального, рыночного и ресурсного подходов. В рамках институционального подхода источником конкурентного преимущества является интеграция фирмы в окружающую ее бизнес-среду, информационное поле и систему отраслевых и рыночных связей.

Рыночная концепция базируется на том, что успешность фирмы в конкурентной борьбе зависит от специфики отрасли, вида и масштаба конкуренции, а также от поведения самой фирмы на рынке. В качестве источника конкурентных преимуществ данный подход рассматривает эффективную отраслевую и рыночную позицию субъекта, выбранную с учетом его специфики.

В соответствии с ресурсным подходом рыночное положение предприятия основывается на уникальном сочетании материальных и нематериальных ресурсов фирмы и управлении ими, поэтому в качестве источника конкурентных преимуществ выступает уникальная комбинация его оригинальных и труднокопируемых специфических видов ресурсов [3].

В процессе формирования стратегии создания конкурентного преимущества предлагается придерживаться следующих положений:

1. В понятии «конкурентоспособность предприятия» выделяются две составляющие:

– текущая конкурентоспособность как способность предприятия отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей, тем самым преодолевая воздействие со стороны конкурентов в краткосрочной перспективе. Это фактическая конкурентоспособность, которая проявляется непосредственно на рынке.

– конкурентный потенциал, который можно определить как возможности предприятия, его отличительные способности и ключевые компетенции, создающие условия повышения текущей конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

2. Понятие «конкурентоспособность предприятия» содержит определенный набор критериев, по которым оценивается уровень конкурентоспособности. Состав критериев может меняться в зависимости от отрасли, в которой функционирует предприятие, условий рынка и др.

Могут быть выделены следующие критерии конкурентоспособности: критерии текущей конкурентоспособности (конкурентоспособность товаров, относительная доля рынка); критерии конкурентного потенциала (финансовое состояние предприятия, производственно-хозяйственная деятельность (технологичность), эффективность менеджмента (организация и управление), эффективность маркетинга, инновационность (показатели развития), персонал, кадры, имидж предприятия).

3. Конкурентное преимущество – это те способности и возможности предприятия, которые создают ему преимущество относительно конкурентов. Следует отметить, однако, что эти преимущества могут быть не только у рассматриваемого предприятия, но и у его сильных конкурентов. То есть в данном случае конкурентное преимущество будет считаться таковым только относительно слабых конкурентов. В связи с этим можно выделить абсолютное конкурентное преимущество (конкурентное преимущество, которым обладает только одно предприятие) и относительное (конкурентное преимущество одного предприятия относительно какого-либо конкретного конкурента).

4. Целью стратегии создания конкурентного преимущества является формирование такого конкурентного преимущества, которое способно обеспечить эффективное и устойчивое функционирование и развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим стратегию создания конкурентного преимущества на примере нефтяных компаний. При выборе стратегии создания конкурентного преимущества прежде всего необходимо исходить из особенностей отрасли и рынка.

Можно выделить следующие особенности нефтяной отрасли: глобализация мирового рынка нефти, непредсказуемость цен на нефть, высокие геологические риски, неравномерность распределения запасов нефти, большие различия в качестве сырьевой базы, международное разделение труда в нефтяном секторе, потребность в крупных капитальных вложениях, политический и коммерческий риск, невозобновляемый характер ресурса, ужесточение конкуренции и др.

В этих условиях основными направлениями повышения конкурентоспособности нефтяных компаний являются следующие:

- концентрация и монополизация производства – вертикальная интеграция компаний, географическая диверсификация деятельности, слияние и поглощение, создание альянсов и консорциумов при реализации проектов;
- расширение сырьевой базы, повышение технологичности производства, оптимизация производственных процессов;
- транснационализация деятельности, способствующая сокращению затрат, снижению политических и коммерческих рисков;
- диверсификация деятельности в направлении развития нефтехимии, газового сектора, интеграция в электроэнергетику и др.;
- развитие систем управления, совершенствование бизнес-процессов.

Таким образом, при выборе стратегии создания конкурентного преимущества нефтяная компания должна ориентироваться на данные направления повышения конкурентоспособности исходя из своих внутренних возможностей.

Литература

1. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / пер. с англ., под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб: «Питер», 2001. – 336 с.
2. Портер Майкл Э. Конкуренция / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Ягафарова Е.Ф. Формирование устойчивого конкурентного преимущества фирмы // Электронный научный журнал «Исследовано в России». – 1266 <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2007/122.pdf>
4. <http://vds1234.narod.ru/?22.html>

Развитие лечебно-оздоровительного туризма в Республике Башкортостан

Г.МИЯНОВА

Развитие сферы туризма в России и в мире. Сфера туризма – это сложнорегулируемый комплекс, который занимает важное место в экономике большинства развитых стран. Показатели занятости в туризме – значимый индикатор для экономики, поскольку новые рабочие места в туристической индустрии активно стимулируют развитие связанных с туризмом отраслей. По расчетам экспертов, одно рабочее место в туристическом секторе ведет к появлению не менее двадцати рабочих мест в сопутствующих отраслях.

С 1950 г. число прибывающих международных туристов во всем мире увеличилось почти в 28 раз и достигло 698 млн человек в 2000 г. Эта цифра, согласно прогнозам, будет удвоена к 2020 г. В настоящее время около 80 % туристов в мире приходится на Европу, Северную и Южную Америку, 15 % – на Восточную Азию и Тихоокеанский регион, 5 % – на Африку, Ближний Восток и Южную Азию [2].

Мировая статистика свидетельствует о том, что развитие туристической индустрии способствует оздоровлению экономики страны и повышает уровень жизни населения. Всемирный совет по путешествиям и туризму (WTTC) отводит России место в первой десятке мировых лидеров по темпам роста числа новых рабочих мест в туристической индустрии. По этому показателю Россия обгоняет таких представителей туристического рынка, как Германия, Испания и Франция. Прогнозы на ближайшие десять лет в отношении нашей страны также оптимистичны – число работников туристического рынка должно увеличиться почти на 1,5 млн человек. Таким образом, по темпам роста данного показателя Россия может обогнать среднемировые индикаторы. Анализ, проводимый Всемирной организацией по туризму, показывает, что мировая индустрия туризма вошла в период устойчивого роста объема путешествий и экскурсий, что сопряжено с нарастанием конкуренции в этом секторе рынка [7, 4].

В России, однако, в силу ряда причин сфера туристической деятельности в сравнении со многими другими странами еще не получила должного развития. На долю России вместе со всеми странами СНГ приходится лишь 2 % мирового потока туристов [3, 251]. Сегодня численность иностранных гостей, приезжающих в Россию с деловыми, туристическими и частными целями, составляет около 8 млн человек, что не соответствует туристическому потенциалу нашей страны.

В современных условиях потенциал туристическо-рекреационных ресурсов представляется не менее важным, чем потенциал сырьевых, так как специализация на производстве услуг в сфере туризма обеспечивает приток денежных средств, расширяет сферу приложения труда, стимулирует развитие многих ключевых отраслей народного хозяйства: строительства, торговли, общественного питания, транспорта, связи, сельского хозяйства и др.

По расчетам специалистов, совокупная стоимость продуктов и услуг, созданная в структурах, связанных с туристическим обслуживанием, почти в 2,5 раза превышает стоимость самих услуг в сфере туризма. По некоторым оценкам, каждый турист обеспечивает рабочими местами от 10 до 20 чел. в таких сферах, как гостиничный бизнес, сфера общественного питания, производство сувениров, индустрия развлечений [6].

Развитие лечебно-оздоровительного туризма в Республике Башкортостан. Башкортостан по праву считают жемчужиной Южного Урала. На туристическом рынке республика, очевидно, должна отождествляться с возможностью интересного, полезного отдыха, связанного с особенностями природно-климатических условий и местным колоритом. Спорт, здоровье, приключения – три кита, на которые должна опираться концепция развития туризма в Башкортостане.

В последнее время рынок лечебно-оздоровительного туризма претерпевает значительные изменения. Традиционные санаторные курорты перестают быть местом

Миянова Гузель Рашидовна, преподаватель Башкирского института социальных технологий.
E-mail: Guzel232@yandex.ru

лечения и отдыха лиц преклонного возраста, становясь полифункциональными оздоровительными центрами, рассчитанными на широкий круг потребителей. В моду входит здоровый образ жизни, и во всем мире растет число людей, которые желают поддерживать хорошую физическую форму и нуждаются в восстановительных антистрессовых программах. В основном это люди среднего возраста, предпочитающие активный отдых, но нередко ограниченные во времени. По мнению многих экспертов, потребители подобного типа станут основными клиентами санаторных курортов, что может служить гарантией процветания лечебно-оздоровительного туризма в XXI в.

Для развития оздоровительного туризма необходимо наличие минеральных вод, лечебных грязей, озер, лечебного климата, других природных объектов и условий, используемых для лечения и профилактики заболеваний и организации отдыха [5, 122]. С учетом того, что Республика Башкортостан расположена в зоне умеренно-континентального климата, а на ее территории находятся более 50 минеральных источников и залежей лечебных грязей, санаторно-курортная деятельность развивается успешно, с каждым годом в регион приезжают все больше туристов.

Гидроминеральные ресурсы Башкортостана довольно разнообразны. Наряду с сульфатными питьевыми водами и натриево-хлоридно-бромными рассолами здесь распространены углекислые железистые, сероводородные, бромные, йодобромные и радоновые воды [8, 67]. Ресурсы лечебных грязей представлены в регионе торфяными и сапропелевыми глинами. Имеются небольшие озерно-ключевые месторождения иловых сульфидных грязей.

В Башкирии расположен уникальный природный курорт «Янгантау», где основным лечебным фактором являются естественные горячие пары и сухие горячие газы, выходящие на поверхность из трещин горы Янгантау; в них содержатся кислород, двуокись углерода, азот, органические вещества. Другим лечебным ресурсом курорта является субтермальный радиоактивный источник.

Особая роль в оздоровлении населения отводится кумысолечению. Еще в 1934 г. в Уфимском районе был основан кумысолечебный санаторий «Юматово». Крупными и известными своими лечебными свойствами являются санатории «Красноусольский», «Яктыкуль», «Зеленая роща», «Шафраново», «Глуховская» и др.

Общая вместимость санаториев республики к началу 2011 г. составила 2699 койкомест. Санаторно-курортная система Башкортостана по своим параметрам отвечает возросшим требованиям россиян. В санатории республики приезжают на отдых жители Челябинской, Свердловской, Пермской, Оренбургской областей, Республики Татарстан, Москвы и многих других регионов. Вклад Республики Башкортостан в развитие здравниц, по сути, является вкладом в оздоровление населения всей России [1, 66].

Мероприятия по повышению спроса на лечебно-оздоровительный туризм в Республике Башкортостан. Число туристов, предъявляющих спрос на услуги лечебно-оздоровительного туризма в Башкирии, выросло за последние три года более чем в 3 раза и составило на 1 февраля 2011 г. 162 тыс. чел. Положительным моментом является то, что данный вид туризма – круглогодичный, а виды лечения, предоставляемые в учреждениях республики, как правило, не зависят от погодных условий.

Основными факторами, сдерживающими развитие данной отрасли, являются слабое продвижение турпродукта, недостаточная финансовая поддержка, неудовлетворительный уровень инфраструктуры и квалификации кадров.

При этом в республике имеются все элементы для формирования туристической индустрии: развитая дорожная сеть, предприятия по производству продуктов питания и товаров народного потребления, общепит, вузы, выпускающие специалистов в сфере туризма и гостиничного бизнеса. С туризмом связаны около 500 предприятий и организаций – турфирмы, гостиницы, курорты, страховые общества, транспортные компании, учебные заведения, СМИ. Объединить их усилия призван созданный в 2009 г. Союз туристической индустрии Башкортостана.

На сегодняшний день в Башкортостане успешно реализуются несколько программ, направленных на развитие индустрии туризма. Главной из них является

комплексная программа «Развитие туризма в Республике Башкортостан до 2020 года». Но вместе с тем существует ряд проблем, которые и призван решать Союз туристической Башкортостана. По мнению членов Союза, необходимо разработать и принять Закон РБ «О стимулировании развития туристической-рекреационной деятельности в Республике Башкортостан», а также создать Межведомственную комиссию по туризму при Правительстве республики и выработать Концепцию развития индустрии туризма и гостеприимства Республики Башкортостан.

Наряду с правовым обеспечением развития туристической индустрии в республике необходимо сформировать эффективный конкурентоспособный республиканский туристический рынок, повысить качество туристических услуг, подготовить кадры, развить рекламное, информационное продвижение Башкортостана как региона, благоприятного для туризма и на российском, и на международном туристическом рынке.

В республике существует ряд программ в сфере индустрии туризма и гостеприимства: «Золотое кольцо Башкортостана», «Дорогами эпоса «Урал-батыр», «Страна приключений на Южном Урале» и др. Большое значение имеет продвижение единого бренда «Большой Урал». Маршруты включают в себя расположенную на Южном Урале систему заповедников и природных парков, а также горные, водные, биологические, археологические, исторические, этнографические, религиозные, культурные, санаторно-курортные и спортивные объекты, объединенные соответствующей инфраструктурой.

Все существующие туристические кластеры являются сезонными. Целесообразность всесезонного функционирования была учтена при проектировании города Усмангали. Этот проект, предполагающий строительство горнолыжных трасс разного уровня сложности и водохранилищ, будет реализован в Белорецком районе. Усмангали планируется использовать круглый год.

Что касается информационного продвижения Башкортостана как региона, благоприятного для туризма, то для восполнения информационного вакуума начата разработка многоязычного интернет-портала, содержащего исчерпывающие сведения о возможностях местной туристической индустрии. «Туристический навигатор Башкортостана» поможет даже выбрать маршрут или сценарий организации отдыха.

Таким образом, Башкортостан богат рекреационными ресурсами и уже располагает серьезной туристической инфраструктурой. Однако, по экспертным оценкам, из-за крайне неэффективных механизмов взаимодействия государства и бизнеса отдача от этих ресурсов на современном этапе не превышает 10 % от их потенциала. Уровень износа некоторых объектов составляет более 70 %, они нуждаются в срочной реконструкции. Целесообразным в этой связи представляется использование концессионных соглашений как достаточно продуктивной формы связи государства и частных инвесторов при эксплуатации основных фондов социальной и туристической инфраструктуры. Внедрение научно обоснованных механизмов реализации концессионных соглашений, несомненно, позволит существенно повысить эффективность использования туристической-рекреационных ресурсов Республики Башкортостан.

Литература

1. Башкортостан для здоровья человека. – Уфа: «Белая река», 2002. – 196 с.
2. Башкортостан – краткая энциклопедия. – Уфа, 1996.
3. Вахмистров В.П., Вахмистрова С.И. Правовое обеспечение туризма: учебное пособие. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 2005. – 288 с.
4. Гареев А.М. Реки и озера Башкортостана. – Уфа, 2001. – 260 с.
5. Зорина Г.И., Ильина Е.Н., Мошняга Е.В. Основы туристической деятельности. – М., 2002. – 200 с.
6. Квартальнов В.А. Иностраный туризм. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
7. Страны мира. Энциклопедический справочник. – Минск, 1999.
8. Хисматов М.Ф. Минерально-сырьевой потенциал республики // Экономика и управление. – 1995. – № 4. – С. 40–50.

АННОТАЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА ABSTRACTS AND KEY WORDS

Р.МАРДАНОВ. Стратегия развития банковского сектора Республики Башкортостан на период до 2015 года: о результатах реализации в 2011 г. и основных задачах на 2012 г. Проанализированы результаты деятельности банковского сектора Республики Башкортостан в 2011 г.: кредитование реального сектора экономики, участие кредитных организаций в финансировании инвестиционных проектов; проблемы кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, организаций агропромышленного комплекса; кредитование физических лиц, предоставление населению депозитных и платежных услуг. Рассмотрены вопросы развития инфраструктуры банковского бизнеса, участия Правительства Республики Башкортостан в развитии банковского сектора республики.

Ключевые слова: банковский сектор Республики Башкортостан, кредитование реального сектора экономики, институциональное развитие, банковская инфраструктура.

R.MARDANOV. Development Strategy of the Banking Sector of the Republic of Bashkortostan for Period till 2015: Results of Implementation in 2011 and Main Tasks for 2012

There have been analyzed results of the banking sector activity of the Republic of Bashkortostan in 2011: crediting of the real sector of economy, participation of credit organizations in investment project financing; crediting problems of small and medium business, organizations of agricultural complex; crediting of individuals, providing deposit and payment services to people. There have been regarded issues of developing banking business infrastructure and participation of the Bashkortostan Government in development of the republican banking sector.

Key words: banking sector of the Republic of Bashkortostan, crediting of the real sector of economy, institutional development, banking infrastructure.

М.ИШМУРАТОВ. Функционирование и развитие продовольственного рынка в условиях вхождения России в ВТО

Вопросы развития агропромышленного комплекса, продовольственного обеспечения населения нашей страны рассматриваются автором статьи в контексте проблематики вступления России во Всемирную торговую организацию, функционирования и регулирования продовольственного рынка, применения защитных мер в рамках ВТО.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация (ВТО), продовольственный рынок, конкурентоспособность продукции сельского хозяйства, государственная агропромышленная политика, внешнеторговые тарифы, таможенная политика.

M.ISHMURATOV. Functioning and Development of Consumer Market in Conditions of Russia Entering to WTO

Issues of agricultural sector development and consumer supply of our country are regarded by the author in the context of importance of Russia entering to the World Trade Organization, functioning and regulating of consumer market, applying security measures within the WTO.

Key words: World Trade Organization (WTO), consumer market, competitiveness of agricultural goods, state agricultural policy, foreign-trade tariffs, customs policy.

Р.МАЛИКОВ, К.ГРИШИН. Влияние неформальной компоненты взаимодействия власти и бизнеса на эффективность региональной инвестиционной политики

Предложен новый подход к оценке эффективности региональной инвестиционной политики. Институциональная модель инвестиционного взаимодействия экономических агентов и органов региональной власти обосновывается с учетом неформальных контактов.

Ключевые слова: эффективность региональной инвестиционной политики, инвестиционная лояльность, неформальное взаимодействие.

R.MALIKOV, K.GRISHIN. Impact of Informal Relationship Component of Authorities and Business on Efficiency of Regional Investment Policy

There has been suggested a new approach to efficiency evaluation of regional investment policy. The institutional model of investment relationship of economic agents and regional authorities in compliance with informal contacts has been proved.

Key words: efficiency of regional investment policy, investment loyalty, informal relationship.

К.ЮСУПОВ, А.ЯНГИРОВ, Ю.ТОКТАМЫШЕВА. Оценка макроэкономических индикаторов, отражающих цели национальной экономики в начале XXI века

На основе модификации графического инструмента – «золотого четырехугольника», который дополнен такими актуальными параметрами, как инвестиции и инновации, дана

оценка макроэкономических индикаторов, отражающих цели национальной экономики Российской Федерации в 2000–2011 гг.

Ключевые слова: национальная экономика, Российская Федерация, экономический рост, инфляция, безработица, чистый экспорт, инвестиции в основной капитал, инновации.

K.YUSUPOV, A.YANGIROV, Yu.TOKTAMYSHEVA. **Evaluation of Macroeconomic Indicators which Reflect Objectives of National Economy in the early XXI Century**

On the basis of modification of graphic instrument, known as «golden quadrangle», which is filled in with such actual properties as investments and innovations, there have been evaluated macroeconomic indicators which reflect objectives of national economy of the Russian Federation in 2000–2011.

Key words: national economy, the Russian Federation, economic growth, inflation, unemployment, net export, fixed capital investment, innovations.

Современные экономические исследования: проблема междисциплинарности (Г.Россинская, В.Силантьев, М.Десяткина, И.Карелин, Р.Галин, С.Ларцева, Р.Латыпов, Л.Латыпова, А.Бородина, О.Малых)

Материал содержит результаты «круглого стола» на тему «Мейнстрим современных экономических исследований: методология и методика междисциплинарности», организованного в рамках Методологического семинара в БАГСУ по экономике. Участники обсуждения отметили тесные взаимосвязи современных экономических исследований с такими сферами научных исследований, как философия, социология, психология, политология, выразили убеждение в том, что мейнстрим современных экономических исследований определяется многообразием их форм и содержания, а методология и методика междисциплинарности служит важным источником прогресса экономической науки.

Ключевые слова: междисциплинарность, межпредметные взаимосвязи, мейнстрим, методология и методика исследований, предмет и объект экономической науки.

Modern Economic Researches: Problem of Interdisciplinarity (G.Rossinskaya, V.Silantyev, M.Desyatkina, I.Karelin, R.Galin, S.Lartseva, R.Latykov, L.Latyptova, A.Borodina, O.Malykh)

The subject matter concerns results of the panel discussion «Mainstream of modern economic researches: methodology and methods of interdisciplinarity», which was organized in Bashkir Academy of Public Administration and Management within the methodological seminar on economics. The participants pointed out close interrelations between modern economic researches and such fields of scientific research as philosophy, sociology, psychology, politology. They were convinced that the mainstream of modern economic researches is defined with a variety of its forms and content, but methodology and methods of interdisciplinarity serve as an important source of economics progress.

Key words: interdisciplinarity, intersubject interrelations, mainstream, methodology and methods of research, the subject and object of economics.

И.БЕЛОЛИПЦЕВ. Прогнозирование глобальных экономических кризисов на основе смены технологических укладов

В статье на основе анализа эволюции экономической теории, а также тенденций развития мировой экономики сделана попытка обосновать прогнозирование глобальных экономических кризисов на основе смены технологических укладов.

Ключевые слова: технологический уклад, экономический цикл, длинные волны, кейнсианство, монетаризм, нелиберальная экономическая школа.

I.BELOLIPTSEV. **Forecast of Global Economic Crises on the Basis of Technological Mode Change**

In the article on the basis of analyzing economic theory evolution and development tendencies of the global economy, there has been performed an attempt to prove forecast of global economic crises on the basis of technological mode change.

Key words: technological mode, economic cycle, long waves, Keynesianism, Monetarism, Neoliberal economic school.

В.СИЛАНТЬЕВ, Г.РОССИНСКАЯ. Россия под угрозой глобального кризиса

В статье формулируется предложение обобщить и критически пересмотреть существующие трактовки глобального экономического кризиса и предлагается один из возможных

вариантов начала системной разработки политико-экономической теории и научно-популярной трактовки глобального кризиса. Обосновывается необходимость создания общенаучной междисциплинарной теории глобального кризиса и ее практического применения.

Ключевые слова: глобальный кризис, система, риски, угрозы, выживание, инновационное развитие, бизнес, государство, Россия.

V.SILANTYEV, G.ROSSINSKAYA. **Russia Threatened by the Global Crisis**

The article suggests critically review and summarize existing interpretations of the global economic crisis. There has been offered one of the possible variants of starting systematic development of political-economic theory and popular-scientific interpretation of the global crisis. The necessity of creating scientific interdisciplinary theory of the global crisis and its practical application has been proved.

Key words: the global crisis, system, risks, threats, survival, innovational development, business, the state, Russia.

И.ДАЯНОВ. **Проблемы регулирования тарифов на региональном уровне**

В статье проанализированы факторы, оказывающие негативное влияние на процесс тарифообразования на региональном уровне. Рассмотрено воздействие на процесс тарифообразования в электроэнергетике механизма перекрестного субсидирования, проведен сравнительный анализ цен (тарифов) на электроэнергию в России и других странах мира.

Ключевые слова: тарифы на электроэнергию, перекрестное субсидирование, льготы на оплату электроэнергии, политика либерализации тарифов на электроэнергию.

I.DAYANOV. **Problems of Tariffs Regulation at the Regional Level**

In the article there have been analyzed factors which negatively influence on tariffs setting process at the regional level. The impact of cross-subsidization mechanism on the tariffs setting process has been regarded. There has been performed comparative analysis of prices (tariffs) for electric power in Russia and other countries of the world.

Key words: tariffs for electric power, cross-subsidization, subsidies on electric power payment, policy of electric power tariffs liberalization.

Л.АХТАРИЕВА, И.ШАЯХМЕТОВ. **Развитие инфраструктуры рыночных услуг в регионе**

Статья посвящена вопросам формирования, функционирования и развития инфраструктуры рыночных услуг в регионе. Рассматриваются система региональной рыночной инфраструктуры, элементы ее подсистем и прогрессивные направления развития инфраструктуры рыночных услуг.

Ключевые слова: инфраструктура, рыночные услуги, регион, диверсификация, консалтинг, аутсорсинг.

L.AKHTARIEVA, I.SHAYAKHMETOV. **Development of Market Services Infrastructure in the Region**

The article is devoted to issues of formation, functioning and development of market services infrastructure in the region. There has been considered system of the regional market infrastructure, elements of its subsystem and progressive directions of market services infrastructure development.

Key words: infrastructure, market services, region, diversification, consulting, outsourcing.

Л.БАЙГУЗИНА. **Формирование инновационного климата в системе высшего образования**

С точки зрения автора статьи, на формирование инновационного климата в системе высшего образования влияют инновационный потенциал и инновационный риск. Инновационный потенциал анализируется сквозь призму макроэкономического, инновационного, интеллектуального, инфраструктурного факторов, фактора спроса; применительно к системе высшего образования рассматриваются законодательный, политический, экономический, социальный, финансовый виды риска.

Ключевые слова: инновационный климат в системе высшего образования, инновационный потенциал, инновационный риск.

L.BAIGUZINA. Formation of Innovative Climate in the System of Higher Education

From the author's point of view innovation capacity and risk influence on the formation of innovative climate in the system of higher education. Innovative capacity has been analyzed through macroeconomic, innovative, intellectual, infrastructural factors and a factor of demand: in the context of the system of higher education there have been regarded legislative, political, economic, social and financial types of risk.

Key words: innovative climate in the system of higher education, innovative capacity, innovation risk.

Р.МИННИХАНОВ. Специфика инновационно ориентированных территорий с позиций системного подхода

Статья посвящена вопросам построения инновационных территорий в России, в частности, выделению и формированию структурных элементов как основы эффективного создания территорий инновационного развития. Приведена типология инновационно ориентированных территорий, выделены их основные функциональные признаки и особенности формирования.

Ключевые слова: структурные элементы, инновационная инфраструктура, инновационно ориентированная территория, инновационная система, системный подход.

R.MINNIKHANOV. Specificity of Innovation-oriented Territories due to the System Approach

The article is devoted to creating innovational territories in Russia, particularly distinguishing and forming structural elements as a basis for effective territory creation of innovational development. There has been presented typology of innovation-oriented territories and their main functional features and peculiarities of creation have been specified.

Key words: structural elements, innovational infrastructure, innovation-oriented territory, innovational system, system approach.

Н.КОНДРАТЕНКО. Прогноз макроэкономических показателей банковской системы России

В статье представлены авторская методика прогнозирования и прогнозные значения показателей, характеризующих развитие банковской системы России: совокупных активов, собственных средств, депозитов физических лиц и средств юридических лиц.

Ключевые слова: банковская система, анализ, прогноз, активы, капитал, депозиты.

N.KONDRATENKO. Forecast of Macroeconomic Indices of the Russian Banking System

The article reveals the author's methods of forecasting and forecast indices which characterize development of the Russian banking system: aggregate assets, capital assets, deposits of individuals and juridical person own funds.

Key words: banking system, analysis, forecast, assets, capital, deposits.

А.ФОМИН, Э.ХАЛИКОВА. Развитие системы налогообложения транспортных средств в России на основе принципа справедливости

В статье проведен анализ современных проблем в сфере налогообложения транспортных средств. Рассмотрены зарубежный опыт и российская практика налогообложения транспортных средств. Предложен авторский подход к формированию системы налогообложения транспортных средств на основе соблюдения принципа справедливости.

Ключевые слова: принцип справедливости, система налогообложения транспортных средств, транспортный налог, дифференциация налоговых ставок, масса автомобиля, акцизы, налог на имущество, дорожный налог.

A.FOMIN, E.KHALIKOVA. Russian Transport Taxation System Development due to Principle of Equity

In the article there has been performed the analysis of current problems of transport taxation. The experience of foreign and Russian transport taxation practice has been considered. There has been offered the author's approach to creating transport taxation system on the basis of obeying the principle of equity.

Key words: principle of equity, transport taxation system, transport tax, tax rate differentiation, automobile weight, excise, property tax, road tax.

Е.ВИНДИЧЕНКО, Н.ИСМАГИЛОВ. Проблемы трансформации сервисной отрасли в стратегии России

Показаны объективная историческая необходимость и важнейшие направления трансформации российской сферы услуг, реализация которых, по мнению авторов статьи, должна привести к преобразованию национальной экономики в экономику сервисного типа. В качестве одного из необходимых условий для подобного рода стратегических социетальных трансформаций рассматривается комплексный подход к формированию сферы сервиса в России.

Ключевые слова: сфера сервиса, секторальная экономика, социетальное развитие, кластер, малое предпринимательство.

E.BINDICHENKO, N.ISMAGILOV. Problems of Service Sector Transformation in the Strategy of Russia

There have been demonstrated historical necessity and most important directions of transformation in the Russian service sphere, the realization of which must lead to transformation of national economy to the economy of service type, due to the authors' point of view. As one of necessary terms for such-like way of strategic societal transformations there has been considered a complex approach to creating service sphere in Russia.

Key words: service sphere, sectoral economy, societal development, cluster, small business.

Т.МАРЧЕНКО. Сфера услуг – базовая детерминанта развития региональной экономики

С точки зрения автора статьи, процесс терциаризации (опережающая динамика развития третичной сферы) в экономике России обуславливает приобретение территориальными хозяйственными комплексами сервизоориентированных функций, а компонентами третичной сферы – качества региональных полюсов роста. В статье рассмотрены факторы, закономерности, особенности развития региональной сферы услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, мезоэкономика, терциаризация, факторы развития региональной сферы услуг.

T.MARCHENKO. Service Sphere – Base Determinant of Regional Economy Development

From the author's point of view the process of tertiarity (outstripping dynamics of the tertiary sphere) in the Russian economy stipulates appliance of service-oriented functions by territorial development complexes and quality of regional poles of development by components of the third sphere. The article regards factors of appropriateness and peculiarities of regional service sphere development.

Key words: service sphere, mezzo-economics, tertiary, factors of regional service sphere development.

О.ИСОПЕСКУЛЬ. Взаимосвязь мотивационного профиля и типа организационной культуры предприятия

В статье представлены результаты обследования предприятий Пермского края, в ходе которого были выявлены наиболее характерные соотношения типов организационной культуры предприятия и доминирующего мотивационного типа сотрудников. Результаты исследования позволяют определить зоны риска, связанные с взаимным несоответствием культурного контекста компании и характеристик ее персонала.

Ключевые слова: организационная культура, мотивационный профиль сотрудников.

O.ISOPESCUL. Interrelation Between Motivational Profile and Type of Enterprise Organizational Culture

In the article there have been provided investigation results of Perm area enterprises where the most specific relations between types of enterprise organizational culture and dominated personnel motivational type were specified. The investigation results allow to identify risk zones which are connected with mutual discrepancy of a company's cultural context and its personnel characteristics.

Key words: organizational culture, personnel motivational profile.

А.ФАТТАХОВ, М.БУЛАТОВ. Планирование производительности технологической установки с учетом качественных характеристик углеводородных продуктов

В работе исследована зависимость качества углеводородного продукта технологической установки от ее производительности, получены значения оптимальной производительности, построена полиномиальная модель третьей степени.

Ключевые слова: стратегическая устойчивость, производительность, технологическая установка, качество углеводородной продукции, управленческие решения.

A.FATTAKHOV, M.BULATOV. Planning of Processing Plant Productivity due to Qualitative Characteristics of Hydrocarbon Products

Dependence of hydrocarbon product quality of processing plant from its productivity has been researched in the article. There have been received indices of optimal productivity and polynomial model of the third level has been built.

Key words: strategic stability, productivity, processing plant, quality of hydrocarbon production, management decisions.

Д.ХАЛИКОВА. Формы синергии на рынке слияний и поглощений в топливно-энергетическом комплексе России

Проведен обзор слияний и поглощений в нефтегазовом секторе России, определены перспективы развития рынка слияний и поглощений в российском нефтегазовом секторе; изучены основные формы синергии, возникающие в результате слияний и поглощений; определены источники синергии при привлечении иностранных партнеров к разработке российских месторождений.

Ключевые слова: рынок слияний и поглощений, нефтегазовый сектор, формы синергии.

D.KHALIKOVA. Synergy Forms on the Market of Mergers and Acquisitions in Fuel-energetic Complex of Russia

There have been observed mergers and acquisitions in oil and gas sector of Russia. The perspectives for market of mergers and acquisitions development in the Russian oil and gas sector have been specified. There have also been studied the main forms of synergy within mergers and acquisitions. The sources of synergy while attracting foreign partners for reserve development in Russia have been identified.

Key words: market of mergers and acquisitions, oil and gas sector, synergy forms.

Е.ПЕЧАТКИНА. Менеджмент: общие принципы и особенности на предприятиях легкой промышленности

Показаны проблемы в развитии отечественной легкой промышленности на современном этапе. Определена роль менеджеров предприятий легкой промышленности, проанализированы принципы, способствующие формированию личности менеджера. Выделены критерии оценки эффективности системы менеджмента предприятия легкой промышленности.

Ключевые слова: менеджер, предприятие легкой промышленности, культура управления.

E.PECHATKINA. Management: General Principles and Features at Light Industry Enterprises

There have been regarded problems in development of light industry at modern stages. In the article there has been specified the role of managers of light industry enterprises. The principles that encourage manager's personality have been analyzed. Criteria of estimating management system efficiency of light industry enterprise have been specified.

Key words: manager, light industry enterprise, management culture.

Л.АСЛАЕВА. Методические подходы к формированию корпоративной модели стратегического планирования

На основе исследования макро- и микросреды конкретного предприятия, оценки факторов привлекательности рынка и потенциала бизнеса автором разработаны соответствующие маркетинговые стратегии.

Ключевые слова: корпоративная модель, стратегия, бизнес-единица, ключевые факторы успеха, портфельный анализ.

L.ASLAEVA. Methodic Approaches to Formation of Corporative Model of Strategic Planning

The author has developed proper marketing strategies on the basis of enterprise macro- and microenvironment research and factor appraisal of market attractiveness.

Key words: corporative model, strategy, business-unit, key factors of success, portfolio analysis.

Т.МЕХТИЕВ. Эколого-экономическая эффективность регионального природопользования

В статье рассматриваются методологические подходы к оценке общественной эколого-экономической эффективности региона и к социально-экономической оценке региональных потребительских экологических благ. Анализируются эколого-экономические аспекты региональной эффективности борьбы с проблемами загрязнения окружающей среды.

Ключевые слова: окружающая среда, регион, эколого-экономическая эффективность, национальный доход, валовой национальный продукт.

T.MEKHTIEV. Ecological-economic Efficiency of Regional Nature Management

In the article there have been considered methods of estimating social ecological-economic efficiency of a region and regional consumer ecological goods. Ecological-economic aspects of regional efficiency of environment pollution control have been analyzed.

Key words: environment, region, ecological-economic efficiency, national revenue, gross national product.

Л.ГАРЕЕВА. Стратегия организации и конкурентное преимущество

Конкурентное преимущество рассматривается с точки зрения его места в стратегии организации. Анализируются понятия «текущая конкурентоспособность» и «конкурентный потенциал предприятия», выделены факторы, в наибольшей степени влияющие на рассматриваемые категории.

Ключевые слова: стратегия, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, конкурентный потенциал, нефтяная компания.

L.GAREEVA. Organization Strategy and Competitive Advantage

Competitive advantage has been regarded from the point of its place in organization strategy. Such notions as «current competitiveness» and «competitive potential of an enterprise» have been analyzed and factors which at a great extent influence the regarded categories have been outlined.

Key words: strategy, competitive advantage, competitiveness, competitive potential, oil company.

Г.МИЯНОВА. Развитие лечебно-оздоровительного туризма в Республике Башкортостан

В статье проанализированы основные факторы, сдерживающие развитие отрасли туризма, охарактеризовано состояние лечебно-оздоровительного туризма в Республике Башкортостан. Рассмотрены программы, действующие в туристической отрасли республики, предложены мероприятия по развитию лечебно-оздоровительного туризма в регионе.

Ключевые слова: лечебно-оздоровительный туризм, Республика Башкортостан, рекреационные ресурсы, программа развития.

G.MIYANOVA. Development of Health and Leisure Tourism in the Republic of Bashkortostan

Main factors which restrain tourism development and condition of health and leisure tourism in the Republic of Bashkortostan have been analyzed in the article. Republican tour programs have been regarded and there have been suggested measures for development of health and leisure tourism in the region.

Key words: health and leisure tourism, the Republic of Bashkortostan, recreation resources, development program.

Ушел из жизни один из постоянных и любимых авторов журнала, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности Уфимского государственного нефтяного технического университета **Евгений Сергеевич ДОКУЧАЕВ**. Его отличали высокий профессионализм, нестандартность творческой мысли, обширный экономический кругозор. Материалы, принадлежавшие перу Евгения Сергеевича, всегда были для нас образцом высочайшего научного уровня, авторской культуры, требовательности к себе. Его уход – тяжелая потеря для всех нас.

Коллектив редакции выражает искренние соболезнования родным и близким **Е.С.Докучаева** и разделяет с ними боль утраты.