

Глобальная ЭКОНОМИКА

КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ,
посвященная 10-летию
кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ»



Белгород 2011

УДК 330
ББК 65
Г 54

Печатается по решению
Ученого совета экономического факультета
Белгородского государственного
национального исследовательского университета

Рецензенты:

профессор Белгородского государственного университета потребительской
кооперации, доктор экономических наук, профессор
Л.В. Соловьева

профессор Белгородского государственного национального исследовательского
университета, доктор экономических наук
Л.А. Зимакова

Глобальная экономика : кол моногр. / под науч. ред. проф.
Г 54 Е.Н. Камышанченко, доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород : ИПК НИУ
«БелГУ», 2011. – 416 с.

ISBN 978-5-9571-0479-7

В монографии исследуется широкий спектр актуальных экономических проблем в условиях глобализации. Большое внимание уделяется теоретическим и методологическим аспектам современной экономической науки, анализируются перспективные направления развития глобальной экономики и особенности развития региональной экономики в условиях интернационализации и глобализации, а также международно-правовое регулирование экономической деятельности.

Монография предназначена для специалистов, научных работников, аспирантов, будет полезна студентам экономических направлений.

УДК 330
ББК 65

*Выражаем благодарность генеральному директору ООО «Инфотех»
господину В.В. Мишакину за сотрудничество с кафедрой мировой экономики
НИУ «БелГУ» при проведении мероприятий, посвященных 10-летию кафедры*

ISBN 978-5-9571-0479-7

© Коллектив авторов, 2011
© ИПК НИУ «БелГУ», 2011

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	6
10 лет кафедре мировой экономики: итоги и перспективы развития (проф. Камышанченко Е.Н., заведующая кафедрой мировой экономики)	9
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	49
Метод, методики, теории – основа экономической науки и практики (<i>Бабайлов В.К.</i>).....	49
Трудовой потенциал: эволюция понятия и современная интерпретация (<i>Бережной В.М., Кравчук Ю.Б.</i>)	59
Виртуализация экономических отношений как особый фактор современной экономики (<i>Горовой Д. А., Горовая К. А.</i>)	67
Кризисы как объект антикризисного управления современными организациями (<i>Вербицкая В.И.</i>)	76
Повышение конкурентоспособности государства путем реализации резервов повышения инновационной активности промышленных предприятий (<i>Шершенюк Е.Н., Кирчатая И.Н.</i>)	83
Современные экономические основы технологий в отдельных отраслях аграрного сектора (<i>Болотова Т.Н., Лушников Е.Н.</i>)	92
Инвестиционные решения на основе модифицированной модели Шарпа (<i>Давнис В.В., Касаткин С.Е.</i>)	101
Эконометрическое моделирование прогнозной составляющей рейтинговых оценок (<i>Тинякова В.И., Бакурова Т.М.</i>).....	113
Методика определения напряжения между центроостремительной и центробежной силами экономической концентрации в регионе (<i>Растворцева С.Н.</i>)	125
Теоретические подходы к оценке понятия инновационного потенциала организации (<i>Болтенков В.И., Болтенкова Ю.В.</i>)	133
Экономическая компетентность как фактор конкурентоспособности выпускника на рынке труда (<i>Андросова А.В.</i>).....	142
Глава 2. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	150
Современные тенденции развития глобальной экономики (<i>Зайцева Н.П.</i>)	150
Проблемы исследования интеграционных и дезинтеграционных процессов в теории международных экономических отношений (<i>Раковская-Самойлова А.Х.</i>).....	158

Количественный анализ взаимной торговли стран СНГ-4 и ЕС-15 и тренды в ее развитии (<i>Московкин В.М., Клаус Д.А.</i>)	160
О вхождении Российской Федерации в ВТО в условиях финансово-экономического кризиса мировой экономики (<i>Прокушев Е.Ф., Голубь М.Е.</i>)	167
Особенности интеграционных процессов в современных условиях (<i>Куприянов С.В.</i>)	178
Неопределенность как характерная черта глобальной хозяйственной системы (<i>Коломиец А.Н., Гузненков Ю.Г., Дидорчук И.Л.</i>)	188
Концентрация собственности как главный фактор развития корпорации (<i>Сибирева И.Д.</i>)	204
Особенности подходов России к ценообразованию во внешней торговле со странами СНГ (<i>Дорохова Е.И.</i>)	217
Инновационная деятельность как характерный признак глобализации экономики (<i>Дедилова Т.В.</i>)	228
Конкурентоспособность российской продукции и фирм на глобальном уровне (<i>Лукиша И.М., Юдина Н.Ю., Ван Сяодун</i>)	237
Мировой опыт внедрения контроллинга в компаниях (<i>Н.Г.Сапожникова, Ю.В. Кочетова</i>).....	243
Особенности использования мирового опыта борьбы с рейдерством на постсоциалистическом пространстве (<i>Нестеренко В.Ю.</i>).....	248
Логистические аспекты повышения конкурентоспособности предприятий (<i>Дорохова Е.И., Чертова И.П.</i>).....	253
Модели систем внутреннего контроля в корпорациях: международный опыт (<i>Дубровский И.Д.</i>).....	261
Предупреждение финансового кризиса предприятий в условиях глобализации экономики (<i>Благая В.В.</i>)	270
Особенности учета основных средств на западноевропейском предприятии в России в соответствии с МСФО и РПБУ (<i>Шок И.А.</i>).....	276
Проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности как основы формирования эффективных взаимоотношений предприятий АПК Украины (<i>Л.М. Березина</i>)	290
Глава 3. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ	297
Формирование инструментов и методов государственной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне (<i>Владыка М.В., Логвиненко Е.А.</i>)	297
Оценка развития сельского хозяйства как фактора социальной безопасности региона (<i>Самойлов А.Н., Немец К.А., Немец Л.Н.</i>).....	307

Внешнеэкономическая деятельность как приоритетное направление развития региональной экономики (<i>Растопчина Ю.Л., Барышникова О.В.</i>).....	311
Эволюционное развитие теорий конкурентоспособности региона в работах зарубежных ученых (<i>Гринева Н.А.</i>).....	323
Формирование системы индикаторов устойчивого развития региона (<i>Ковалева Е.И.</i>).....	332
Современные тенденции развития туристической деятельности в Белгородской области (<i>Григорьева И.Е.</i>).....	340
Анализ развития государственно-частного партнерства в регионах центрального федерального округа (<i>Камышанченко А.М.</i>).....	346
Современное состояние туристического комплекса регионов России (<i>Малай И.Н.</i>).....	355
Методические аспекты оценки эффективности внешнеэкономической деятельности региона (<i>Сахарова О.С.</i>).....	361
Глава 4. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	376
Международное сотрудничество органов местного самоуправления в России и Украине: практика и совершенствование правового регулирования (<i>Мирошников Е.В.</i>).....	376
Основы адвокатской деятельности в условиях глобализации и реформирования (<i>Бондаренко Е.А.</i>).....	385
Сравнительный анализ термина «местное самоуправление», закрепленного в международном и российском законодательстве (<i>Курилова О.Н.</i>).....	394
Воззрения П.Е. Казанского (1866 – 1947) на проблему дуализма международного права и международного частного права (<i>Комнатная Ю.А.</i>).....	402
Роль органов местного самоуправления в реализации региональных целевых инвестиционных программ (<i>Благой В.В.</i>).....	408
Сведения об авторах	413

ПРЕДИСЛОВИЕ

Коллективная научная монография «Глобальная экономика» посвящена десятилетию кафедры «Мировая экономика» НИУ «БелГУ». Она объединила на своих страницах известных и начинающих экономистов, географов и юристов из университетских центров Белгорода, Харькова, Воронежа и ряда других городов.

Монография состоит из четырех глав, посвященных теоретико-методологическим основам современной экономической науки, перспективным направлениям развития глобальной экономики, особенностям развития региональной экономики в условиях интернационализации и глобализации и международно-правовому регулированию экономической деятельности. Эти направления научных исследований являются характерными для кафедры «Мировая экономика» НИУ «БелГУ». Общее количество статей в коллективной монографии равняется 40, не все они равноценны из-за большого процента работ, написанных начинающими исследователями – магистрантами, аспирантами и ассистентами (25%, 10 статей). Но научным редакторам коллективной монографии хотелось привлечь к ней достаточно большое количество начинающих ученых, показав тем самым весь спектр экономических исследований НИУ «БелГУ» и его партнерских организаций в области глобальной и региональной экономики. Наиболее репрезентативно в коллективной монографии, помимо НИУ «БелГУ», представлена экономическая школа ХНАДУ в лице кафедры «Экономика предприятий». НИУ «БелГУ» заключил договор о научно-образовательном сотрудничестве с этим университетом в 2011 году.

Пять из одиннадцати статей этого университета из Харькова вошли в наиболее важную первую главу коллективной монографии, из которых выделяется статья Бабайлова В.К., посвященная понятийному аппарату экономической науки. Бабайлов В.К. – очень активный и амбициозный исследователь, с которым мы хорошо знакомы по его многолетнему сотрудничеству с ведущим украинским экономическим журналом «Бизнес информ» (автор Предисловия в период с 1994 по 2004 годы являлся научным редактором этого журнала).

Остальные теоретико-методологические работы экономистов ХНАДУ посвящены понятийному аппарату концепции трудового потенциала, виртуализации экономических отношений, антикризисного управления, менеджмента инноваций в промышленной сфере, анализа экономической эффективности производственных процессов в сельском хозяйстве.

В этой же первой главе экономическая школа ВГУ представлена работами ведущих исследователей в области математического моделирования в

экономике – В.В. Давниса и В.И. Тиняковой. В первой из них приводится критика модели Шарпа, используемой для сокращения объемов вычислений, необходимых для построения модели Марковица, а также строится модифицированная модель Шарпа. Во второй – использован эконометрический подход для прогноза составляющих рейтинговых оценок кредитозаемщиков, что позволяет повысить их адекватность реальным риск-ситуациям.

Остальные теоретико-методологические работы первой главы посвящены разработке методики определения напряжения между центроостремительной и центробежной силами экономической концентрации в регионе, анализу теоретических подходов к оценке понятия инновационного потенциала организации и вопросам экономической компетенции как фактора конкурентоспособности выпускников на рынке труда. Они подготовлены экономистами кафедры «Мировая экономика» НИУ «БелГУ» и среди них выделяется статья С.Н. Растворцевой, которая попыталась синтезировать идеи экономической теории агломераций и математической теории бифуркаций для расчета напряжений между центроостремительной и центробежной силами экономической концентрации в регионе на примере макроэкономических показателей регионов ЦФО.

Во второй главе коллективной монографии, помимо работ авторов из партнерских украинских университетов (ХНУ им. В.Н. Каразина, ХНАДУ, Международный Славянский университет), представлены работы авторов из БУКЭП, МИИП, БГТУ им. В.Г. Шухова.

Эта глава открывается интересным обзором зарубежных и отечественных работ по концепции национальных инновационных систем (НИС), выполненные Н.П. Зайцевой (НИУ «БелГУ»), и ее видением синхронной эволюции модели «тройной спирали» с эволюцией НИС.

В работе А.Х. Раковской-Самойловой (МСУ, Харьков) интеграционные и дезинтеграционные процессы предполагается рассматривать с точек зрения онтологии, изоморфизма и гомоморфизма. В работе профессора НИУ «БелГУ» В.М. Московкина, написанной совместно с магистрантом Потсдамского Университета Д.А. Клаусом, методология матричного анализа взаимной торговли между двумя группами стран приложена к интеграционным группировкам СНГ-4 и ЕС-15 с оценкой трендов во взаимной торговле этих группировок.

В работе профессора БУКЭП Е.Ф. Прокушева, написанной совместно с доцентом МИПП Голубем М.Е., анализируются различные точки зрения по вхождению России в ВТО и кризисной экономической ситуации в мире.

В работе профессора БГТУ им. В.Г. Шухова С.В. Куприянова обсуждаются особенности интеграционных процессов в современных условиях на основе работ отечественных авторов.

В работе исследователей кафедр международной экономики и экономической кибернетики ХНУ им. В.Н. Каразина (Коломиец А.Н. и др.) рассматривается проблема хаотичности различных процессов в глобальной экономике с привлечением разнообразных глобальных рейтингов стран мира. Отметим так же работы представителей кафедры экономики предприятий ХНАДУ, посвященные анализу инновационной активности как атрибуту глобализированной экономики (Дедилова Т.В.), особенностям использования мирового опыта борьбы с рейдерством на постсоветском пространстве (Нестеренко В.Ю.) и профилактическим мерам по сглаживанию финансового кризиса предприятий в условиях глобализации экономики (Благая В.В.). Остальные работы в этой главе посвящены разнообразным проблемам мировой экономики, представлены экономистами НИУ «БелГУ».

Третья глава коллективной монографии посвящена особенностям развития региональной экономики в условиях интеграции и глобализации. В ней первые три работы написаны опытными исследователями из Белгорода и Харькова, включая совместную работу географов МСУ и ХНУ им. В.Н. Каразина (Самойлов А.Н., Немец К.А. и Немец Л.Н.) по оценке развития сельского хозяйства как фактора социальной безопасности регионов, а остальные пять работ – молодыми ассистентами и аспирантами НИУ «БелГУ».

И последняя четвертая глава освещает проблемы международного – правового регулирования экономической деятельности. В этой главе представлены работы юристов и экономистов кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ» и кафедры экономики предприятий ХНАДУ. Здесь наиболее значимыми работами являются исследования О.Н. Куриловой по сравнительному анализу термина «местное самоуправление» в международном и российском законодательстве и Ю.А. Комнатной по изучению воззрений П.Е. Казанского (1866-1947) на проблему дуализма международного права и международного частного права.

В целом коллективная научная монография «Глобальная экономика» подводит десятилетний итог научной деятельности кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ» и ее партнерских университетских кафедр из Харькова, Белгорода и Воронежа.

д.г.н., профессор кафедры
мировой экономики НИУ «БелГУ»

В.Н. Московкин

10 ЛЕТ КАФЕДРЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Организационно-правовое обеспечение образовательной деятельности

Свою деятельность по подготовке специалистов, бакалавров, магистров кафедра «Мировая экономика» осуществляет на основании закона Российской Федерации «Об образовании» от 10 июля 1992 года N 3266-I (в редакции Федерального закона от 13 января 1996 года N 12-ФЗ) с изменениями; Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 22 августа 1996 года N 125-ФЗ с изменениями; иных нормативных правовых актов Российской Федерации; Устава университета; локальных нормативных актов.

Подготовка по образовательной программе «Мировая экономика» ведется с 1999 года, приказ об открытии №3211 ОТ 24.12.1998г. Подготовка бакалавров ведется в соответствии с государственным стандартом по очной форме обучения с 2002 г. Первый выпуск бакалавриата состоялся в 2003г. (студент Офори Р.С.). Подготовка магистров ведется в соответствии с государственным стандартом по очной форме обучения с 2005г. С 2011 года начался прием по направлению подготовки 080100.62 Экономика (бакалавриат) и по направлению подготовки 080100.68 Экономика (магистратура) в соответствии со стандартом 3-го поколения ФГОС ВПО.

На кафедре имеются ГОС ВПО и примерные учебные планы УМО по специальности 080102.65 «Мировая экономика», по направлению подготовки 080100.62 Экономика и по направлению подготовки 080100.68 Экономика.

Выпускающей кафедрой по специальности 080102.65 Мировая экономика, по направлению подготовки 080100.62 Экономика и по направлению подготовки 080100.68 Экономика является кафедра мировой экономики, которая входит в состав экономического факультета.

Дата и год основания кафедры «Мировая экономика» – 1 сентября 2001г.

Структура подготовки специалистов, бакалавров и магистров

Специальность 080102.65 Мировая экономика

Кафедра «Мировая экономика» осуществляет многоуровневую подготовку специалистов, бакалавров и магистров. Подготовка специалистов

ведется в соответствии с Государственным образовательным стандартом (ГОС) по очной и заочной формам обучения.

Разработанный выпускающей кафедрой и утвержденный в установленном порядке учебный план и рабочие учебные планы (РУП) предусматривают подготовку выпускников по специальности 080102.65 Мировая экономика со специализациями – «Международные инвестиции. Международная инвестиционная деятельность», «Экономико-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности». Подготовка специалистов по специализациям курируется кафедрой «Мировая экономика».

В 2011 году прекращен прием специалистов, в соответствии с Болонским соглашением осуществлен прием в бакалавриат и магистратуру.

Информация о структуре подготовки по специальности 080102.65 Мировая экономика представлен в табл. 1.

Таблица 1

Структура подготовки по специальности 080102.65 Мировая экономика

№ п/п	Показатели	Годы										
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Контингент (бюджетный):											
	всего,					155	185	236	281	246	150	106
	в том числе:											
	- очная;	75	96	118	125	130	150	172	211	172	132	94
	- заочная формы обучения.					25	35	64	70	74	18	12
2	Контингент (внебюджетный)											
	всего,					144	180	214	223	226	264	186
	в том числе:											
	- очная;	26	54	92	112	123	161	169	172	175	183	122
	- заочная формы обучения.					11	19	45	51	51	81	64
4	Доля иностранных студентов (бюджетный)/договор, %:											
	всего,					6,9	2,8	10,7	4,5	6,2	4,3	8,3
	в том числе:											
	- очная;					6,9	2,8	3,7	4,5	6,2	4,3	8,3
	- заочная формы обучения.							7				
5	Выпуск (бюджетный)/договор:											
	всего,					26	20	21	22	45	28	26
	в том числе:											
	- очная;			24	22	26	20	21	22	23	22	24
	- заочная формы обучения.									12	6	2

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Выпуск (внебюджетный)/ договор:											
	всего,			8	11	10	21	32	24	25	35	47
	в том числе:											
	- очная;			8	11	10	21	32	24	18	18	30
	- заочная формы обучения.									7	17	17

Согласно данных табл. 1, показатель контингента студентов, обучающихся на бюджетном месте по специальности 080102.65 Мировая экономика (очная форма), имел тенденцию к росту с 2001 г. (75 студентов) по 2008 г (281 студент) или в 3,7 раза. С 2009 года данный показатель начал снижаться и в 2011 г. составил 94 студента, что в 2,2 раза меньше, чем в 2008 г.

Показатель контингента студентов, обучающихся по договору (внебюджетный) в количественном измерении незначительно отличается от вышеназванного показателя и находятся в пределах 44-48% контингента студентов, обучающихся на бюджетной месте. Данный показатель, также имел тенденцию к росту с 2001 г. (26 студентов) по 2010 г. (183 студента) или в 7 раз. В 2011 г. показатель контингента студентов, обучающихся по договору (внебюджетный) составил 121 студент, что на 33% ниже, чем в 2010 г.

Основной причиной снижения значений данных показателей является прекращение приема абитуриентов на специальность 080102.65 Мировая экономика и переход на многоуровневую подготовку согласно Болонского соглашения.

Доля иностранных студентов в 2011 г. составила 8,3%, что на 1,4% больше, чем в 2005 г. и на 4% больше, чем в 2010 г.

Среднее количество выпуска с 2003 г. по 2011 г. по бюджетной форме составило 23 студента, по договору – 19 студентов.

Направление подготовки 080100.62 Экономика

Подготовка бакалавров ведется в соответствии с Государственным образовательным стандартом (ГОС) по очной форме обучения с 2002 г., а с 2011 г. и по заочной форме обучения.

Разработанный выпускающей кафедрой и утвержденный в установленном порядке учебный план и рабочие учебные планы (РУП)

предусматривают подготовку выпускников по направлению 080100.62 «Экономика».

Подготовка бакалавров курируется кафедрой: «Мировая экономика».

Информация о структуре подготовки по направлению подготовки 080100.62 Экономика приводится в табл. 2.

Таблица 2

Структура подготовки по направлению подготовки 080100.62 Экономика

№ п/п	Показатели	Годы										
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Контингент (бюджетный):											
	всего,					3	6	5	43	36	44	51
	в том числе:											
	- очная;					3	6	5	43	36	44	44
	- заочная формы обучения.											7
2	Контингент (внебюджетный)											
	всего,			1	3	6	5	8	32	26	15	13
	в том числе:											
	- очная;			1	3	6	5	8	32	26	15	8
	- заочная формы обучения.											5
4	Доля иностранных студентов (бюджетный)/договор, %:											
	всего,			100			17	4	12	31	10	7
	в том числе:											
	- очная;			100			17	4	12	31	10	7
	- заочная формы обучения.											
5	Выпуск (бюджетный)/договор:											
	всего,					3	6	6	6	18	15	10
	в том числе:											
	- очная;					3	6	6	6	18	15	10
	- заочная формы обучения.											
6	Выпуск (внебюджетный)/договор:											
	всего,					6	5	7	6	13	12	11
	в том числе:											
	- очная;					6	5	7	6	13	12	11
	- заочная формы обучения.											

Согласно данных табл. 2, прием на направление подготовки 080100.62 Экономика (профиль «Мировая экономика», очная и заочная формы обучения), в соответствии со стандартом 3-го поколения ФГОС ВПО начался в 2011 г. (52 студента, в т.ч. на бюджетное место – 44 студентов, по договору 28 студентов). С 2002 г. кафедрой ведется подготовка в бакалавриате: студенты первые два года проходили обучение по специальности 080102.65 Мировая экономика, а на 3 и 4 курс переводились в бакалавриат. До 2008 г. данные группы были малочисленными и составляли в среднем 8 человек. Практически все иностранные студенты, поступившие ранее на специальность 080102.65 Мировая экономика на 3 курсе переводились и заканчивали бакалавриат. В 2011 г. впервые осуществляли прием бакалавров на заочную форму обучения (12 студентов, в т.ч. на бюджетное место – 7 студентов, по договору – 5 студентов).

Направление подготовки 080100.68 Экономика

Подготовка магистров ведется в соответствии с Государственным образовательным стандартом (ГОС) по очной форме обучения с 2005 г. и заочной форме обучения с 2010 г..

Разработанный выпускающей кафедрой и утвержденный в установленном порядке учебный план и рабочие учебные планы (РУП) предусматривают подготовку выпускников по направлению подготовки 080100.68 Экономика.

Подготовка магистров по следующим магистерским программам: «Международная экономика», «Внешнеэкономическая деятельность организаций», «Таможенное дело», «Международный бизнес» курируется кафедрой «Мировая экономика».

Информация о структуре подготовки студентов по направлению подготовки 080100.68 Экономика приводится в таблице 3.

Согласно данных таблицы 3, прием в магистратуру осуществлялся с 2005 г. (программа «Международная экономика»), на обучение по бюджетному договору поступали студенты успешно окончившие бакалавриат, на обучение по договору принимались в основном студенты-иностранцы. С 2010 г. увеличивается количество бюджетных мест в магистратуру, дополнительно открываются магистерские программы «Таможенное дело», «Внешнеэкономическая деятельность организации», «Международный бизнес».

Структура подготовки по направлению подготовки 080100.68 Экономика

№ п/п	Показатели	Годы										
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Контингент (бюджетный):											
	всего,							2	8	14	27	30
	в том числе:											
	- очная;							2	8	14	21	24
	- заочная формы обучения.										6	6
2	Контингент (внебюджетный)											
	всего,						2	2	3	2	8	12
	в том числе:											
	- очная;						2	2	3	2	7	8
	- заочная формы обучения.										1	4
4	Доля иностранных студентов (бюджетный)/договор, %:											
	всего,							50	25	7	50	50
	в том числе:											
	- очная;							50	25	7	50	50
	- заочная формы обучения.											
5	Выпуск (бюджетный)/договор:											
	всего,							2		7	4	5
	в том числе:											
	- очная;							2		7	4	5
	- заочная формы обучения.											
6	Выпуск (внебюджетный)/ договор:											
	всего,								2	2	2	2
	в том числе:											
	- очная;								2	2	2	2
	- заочная формы обучения.											

Качество подготовки специалистов, бакалавров, магистров

Основными критериями оценки качества подготовки специалистов, бакалавров, магистров курируемых кафедрой «Мировая экономика» являются такие показатели, как: результаты экзаменационных сессий, итоги самообследования в рамках комплексной оценки БелГУ, итоговой аттестации выпускников и востребованности выпускников на рынке труда.

Результаты экзаменационных сессий специалистов, бакалавров, магистров

В табл. 4 представлены результаты экзаменационных сессий студентов специальности 080102.65 Мировая экономика.

Таблица 4

**Результаты экзаменационных студентов
по специальности 080102.65 Мировая экономика**

Курс	2006-2007 уч. год			2007-2008 уч. год			2008-2009 уч. год			2009-2010 уч. год			2010-2011 уч. год			
	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	
	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	
1	73,9	4	73,9	4,2	84,7	4,2	84,7	3,9	83,8	4,1	87,2	3,8	95,1	3,9	87,9	
2	76,4	4,2	76,4	4,5	64,8	4,2	64,8	4,4	83,9	4,4	93,9	4,0	89,8	4,0	94,0	
3	74,6	4,4	74,6	4,6	75	4,4	75	4,3	54,8	4,4	90,9	4,4	87,8	4,2	93,9	
4	78,6	4,6	78,2	4,7	74,4	4,8	74,4	4,4	60	4,4	86,6	4,2	91,0	4,2	89,5	
5	79,3	4,7	-	-	77,4	4,7	-	4,6	-	-	91,5	4,4	-	-	4,1	-
Всего	76,6	4,3	75,5	4,4	75,1	4,2	72,8	4,5	71,7	4,3	89,9	4,1	90,5	4,1	89,9	4,0

Таблица 5

**Результаты экзаменационных сесий студентов бакалавриата
по направлению подготовки 080100.62 Экономика**

Курс	2006-2007 уч. год			2007-2008 уч. год			2008-2009 уч. год			2009-2010 уч. год			2010-2011 уч. год		
	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия
	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп
1											100	4,1	100	4,2	100
2															
3					94	4,3	96	4,4							
4	87,5	4,5	84	4,6	84	4,6	87	3,8			97,8	4,8	83,6	4,3	94,7
Всего	87,5	4,5	84	4,6	90,5	4,05	96	4,4			98,9	4,45	91,8	4,25	98,2

Таблица 6

**Результаты экзаменационных сессий студентов магистрантов
по направлению подготовки 080100.68 Экономика**

Курс	2006-2007 уч. год			2007-2008 уч. год			2008-2009 уч. год			2009-2010 уч. год			2010-2011 уч. год										
	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия	зимняя сессия		весенняя сессия								
	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл	% усп	ср. балл							
5	100	4,9	100	4,8	100	4,8	100	5	100	4,9	5	100	100	5	100	5	100	100	5	100	4,7		
6	100	4,8		4,7	100		4,8	100	4,8		5	100	100	5	100	5	100	100	5	100	4,7	5	
Всего	100	4,85	100	4,5	100	4,8	100	4,8	100	5	100	4,8	100	5	100	4,85	100	100	4,85	100	4,85	100	4,85

Средний бал успеваемости студентов 1-5 курсов по специальности 080102.65 Мировая экономика составляет 4,3 балла, то есть находится в пределах 4,2-4,5 баллов. Более высокий средний балл по результатам экзаменационной сессии за последние 5 лет показывают студенты 4 курса – 4,4 балла и студенты 5 курса – 4,5 балла в сравнении со студентами 1 курса – 4,0 балла, 2 курса – 4,2 балла. Более высокий средний балл успеваемости студентов 4-5 курсов специальности 080102.65 Мировая экономика в сравнении со средним баллом студентов 1-3 курсов, свидетельствует об адаптации студентов к процессу обучения в университете и росте их мотивации в получении профессии.

Если сравнивать результаты зимних и весенних экзаменационных сессий студентов 1-5 курсов специальности 080102.65 Мировая экономика более высокий балл успеваемости показывают результаты весенних сессий – 4,3 балла, чем зимней сессии – 4,2 балла.

В таблице 5 представлены результаты экзаменационных сессий студентов бакалавриата по направлению подготовки 080100.62 Экономика.

Средний бал успеваемости студентов направления подготовки 080100.62 Экономика за 2006-2011 гг. составляет 4,4 балла. Сравнивая результаты зимних и весенних экзаменационных сессий студентов бакалавриата, следует отметить, что он также составляет 4,4 балла.

В таблице 6 представлены результаты экзаменационных сессий студентов магистрантов по направлению подготовки 080100.68 Экономика.

Средний бал успеваемости магистрантов 5-6 курсов направления подготовки 080100.68 Экономика за 2006-2011 гг. составляет 4,85 балла, то есть находится в пределах 4,5-5 баллов. Если сравнивать результаты зимних и весенних экзаменационных сессий студентов направления подготовки 080100.68 Экономика более высокий балл успеваемости показывают результаты зимней сессии – 4,88 балла, чем весенней сессии – 4,83 балла.

Достаточно высокие результаты экзаменационных сессий магистрантов свидетельствует о наличии высокой мотивации в получении профессии, и то, что большинство магистров уже трудоустроены.

Итоги самообследования специалистов и бакалавров

Кафедрой «Мировая экономика» согласно приказа № 262-ОД от 01.06.2009 г., было проведено самообследование специальности 080102.65 «Мировая экономика» и направления подготовки 080100.62 Экономика в рамках комплексной оценки деятельности БелГУ.

По каждому циклу дисциплин РУП были определены учебные дисциплины и курсы для самообследования по специальности 080102.65 «Мировая экономика»:

Цикл ГСЭ – экономическая теория и иностранный язык (основной);

Цикл ЕН – информатика и эконометрика;

Цикл ОПД – экономика организации, маркетинг, статистика;

Цикл СД – международные экономические отношения и правовое обеспечение.

Полученные данные позволяют сделать следующие выводы.

1. В самообследовании по четырем циклам дисциплин специальности 080102.65 «Мировая экономика» участвовало 471 студент (92,7%).

2. 31 студент (7,3%) отсутствовали в тестировании по уважительной причине (по болезни).

3. Большинство студентов справились с предложенными занятиями и получили высокие результаты: Оценки «отлично» и «хорошо» получили 356 студентов (75,6%), оценку «удовлетворительно» получили 90 студентов (19,1%), оценку «неудовлетворительно» получили 25 студентов (5,3%).

Обобщенные результаты самообследования контроля знаний студентов по циклам дисциплин представлены на рис. 1.

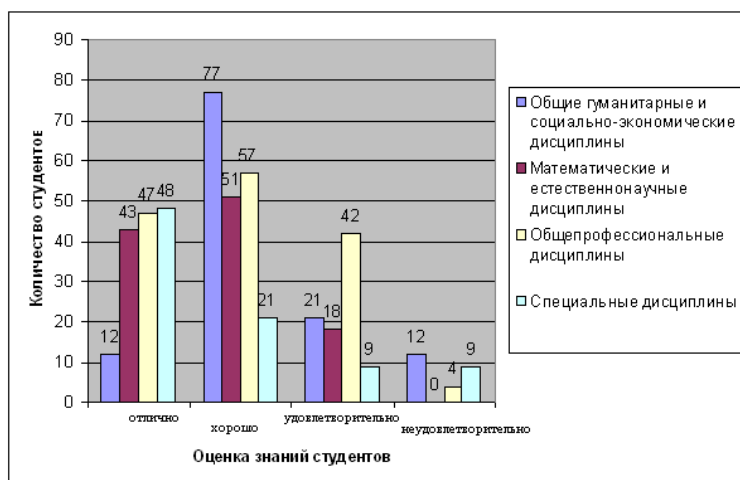


Рис. 1. Диаграмма самообследования контроля знаний студентов по циклам

По каждому циклу дисциплин РУП были определены учебные дисциплины и курсы для самообследования направления подготовки 080100.62 Экономика:

Блок ГСЭ – экономическая теория и иностранный язык;

Блок ЕН – информационные системы в экономике;

Блок ОПД – экономика фирмы, статистика, маркетинг;

Блок СД – международные экономические отношения.

Полученные данные позволяют сделать следующие выводы.

1. В самообследовании по трем циклам дисциплин направления подготовки 080100.62 «Экономика» участвовало 152 студента (96,2%)

2. 6 студентов (3,8%) отсутствовали в тестировании по уважительной причине (по болезни).

3. Большинство студентов справились с предложенными занятиями и получили высокие результаты: оценки «отлично» и «хорошо» получили 87 студентов (57,2%), оценку «удовлетворительно» получили 61 студент (40%), оценку «неудовлетворительно» получили 4 студента (2,8%)

Обобщенные результаты самообследования контроля знаний студентов по циклам дисциплин представлены на ри. 2.

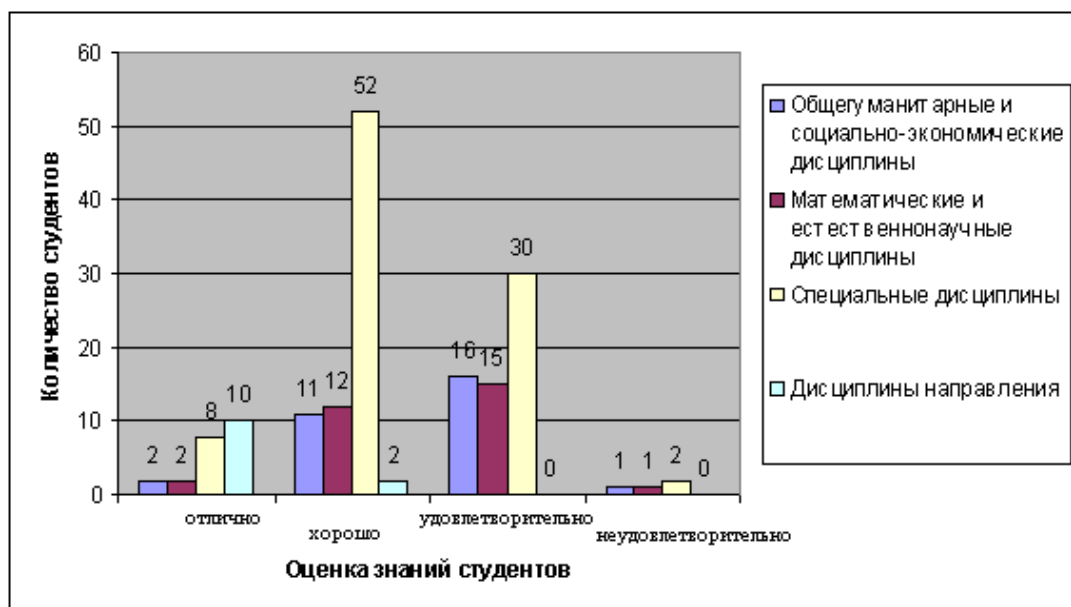


Рис. 2. Диаграмма самообследования контроля знаний студентов по циклам
Самообследование по направлению подготовки 080100.68 Экономика не проводилось.

**Анализ результатов итоговой аттестации специалистов,
бакалавров, магистров**
Специальность 080102.65 Мировая экономика

Итоговая государственная аттестация выпускников по специальности 080102.65 Мировая экономика включает выпускную квалификационную работу и государственный междисциплинарный экзамен, позволяющий выявить теоретическую подготовку в решении профессиональных задач. Итоговая государственная аттестация осуществляется Государственными Аттестационными Комиссиями, организуемыми в высших учебных заведениях и функционирующими в соответствии с Положением об итоговой государственной аттестации выпускников высших учебных заведений в Российской Федерации.

В табл. 7 представлены результаты государственного междисциплинарного экзамена и защиты выпускной квалификационной работы (ВКР) студентов специальности 080102.65 Мировая экономика.

Согласно данным таблицы 7 все выпускники специальности 080102.65 Мировая экономика сдали государственный междисциплинарный экзамен и защитили ВКР. Практически все студенты показали высокие результаты по сдаче государственного междисциплинарного экзамена. Например, в 2004, 2008, 2009 гг., доля выпускников получивших оценку «отлично» и «хорошо» составила 100%. В 2010 и 2011 гг. данный показатель несколько снизился и составил, соответственно 82,5% и 77,8%. Основными причинами снижения данного показателя, на наш взгляд, является выпуск коммерческого набора студентов 2005 – 2006 гг. и перевод на направление подготовки 080100.62 Экономика студентов, обучавшихся на отлично.

В целом, данные показатели свидетельствуют о достаточно высокой теоретической подготовке студентов специальности 080102.65 Мировая экономика.

Таблица 7

Результаты государственных междисциплинарных испытаний и ВКР

№	Показатели аттестации		Годы																		
			2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011				
			Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%			
1	Междисциплинарный экзамен	Оценка	отлично	25	78,1	25	78,1	22	61,1	27	65,9	34	64	31	67,4	27	67,5	25	46,3		
				7	21,9	7	21,9	14	38,9	13	31,7	17	32	15	32,6	6	15	17	31,5		
				-	-	-	-	-	-	1	2,4	2	4	-	-	7	17,5	12	22,2	-	-
				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Выпускная квалификационная работа	Оценка	отлично	18	56,25	18	56,23	31	86,2	30	73,2	29	54,7	33	71,7	25	62,5	28	52		
				10	31,25	10	31,25	5	13,8	10	24,4	20	37,7	11	24	12	30	15	27,7		
				4	12,5	4	12,5	-	-	1	2,4	4	7,6	2	4,3	3	7,5	11	20,3		
3	Число выпускников	Оценка	неуд.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
				32	13,5	32	20,9	36	14,2	41	17,7	53	15,5	46	12,8	40	13,1	54	12		
				32	100	32	100	36	100	41	100	53	100	46	100	40	100	54	100		
4.	Число выпускников, сдавших междисциплинарный экзамен	Оценка	хорошо	32	100	32	100	36	100	41	100	53	100	46	100	40	100	54	100		
				32	100	32	100	36	100	41	100	53	100	46	100	40	100	54	100		
6.	Количество ВКР, рекомендованных к внедрению в производство	Оценка	хорошо	-	-	1	3,1	11	30,6	9	22	-	-	31	65,9	9	22,5	6	1,1		
				32	100	32	100	36	100	41	100	53	100	46	100	40	100	54	100		
7.	Количество ВКР выполненных с применением ЭВМ	Оценка	хорошо	-	-	25	78,1	14	38,9	19	46,3	28	53	25	54,3	25	62,5	17	31,5		
				32	100	32	100	36	100	41	100	53	100	46	100	40	100	54	100		
8.	Выдано дипломов с отличием	Оценка	хорошо	-	-	25	78,1	14	38,9	19	46,3	28	53	25	54,3	25	62,5	17	31,5		
				32	100	32	100	36	100	41	100	53	100	46	100	40	100	54	100		
9.	Количество выпускников рекомендованных в аспирантуру	Оценка	хорошо	3	9,4	2	6,2	3	8,3	4	9,7	5	9,4	5	10,8	2	5	2	3,7		
				32	100	32	100	36	100	41	100	53	100	46	100	40	100	54	100		

На рис. 3 представлена диаграмма результата оценки знаний за государственный междисциплинарный экзамен за 2004-2011 гг.

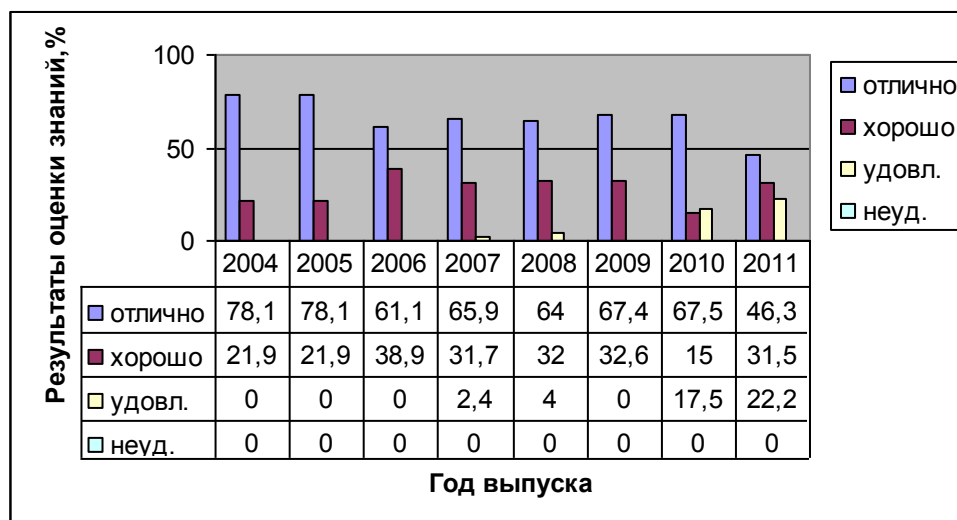


Рис. 3. Диаграмма результата оценки знаний за государственный междисциплинарный экзамен за 2004-2011 гг.

Согласно данным таблицы 7, наиболее высокий показатель доли выпускников, защитивших выпускную квалификационную работу (ВКР) на «отлично» и «хорошо» составил 100% (36 студентов) в 2006 г. С 2007 г. происходит снижение данного показателя, который в 2011 г. составил 79,7% (43 студента), или на 20,3 % ниже, чем в 2006 г. В 2011 г. существенно увеличилась доля студентов, защитивших ВКР на оценку «удовлетворительно», которая составила 20,3% (11 человек), что на 12,8% превышает соответствующий показатель 2010г.

Основными причинами снижения доли студентов, защитивших выпускную квалификационную работу (ВКР) на «хорошо» и «отлично», на наш взгляд, является выпуск коммерческого набора студентов 2005 г. и 2006 г., усиления требований к ВКР, перевод наиболее сильных студентов специалитета на обучение по направлению подготовки 080100.62 Экономика.

Уровень выпускных квалификационных работ (дипломных работ) специальности 080102.65 Мировая экономика, как отмечалось Государственной аттестационной комиссией (ГАК), был достаточно высок, в работах использовались новейшие данные из российской и зарубежной специальной литературы. Тематика ВКР ежегодно пересматривается на

заседании кафедры, с точки зрения, её актуальности и практической ценности в соответствии с выбранной специализацией – «Экономико-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности» и «Международная инвестиционная деятельность. Международные инвестиции». Уровень ВКР студентов специальности 080102.65 «Мировая экономика» довольно высокий, что подтверждает результаты их защиты (см. табл. 7).

На рис. 4 представлена диаграмма результата оценки знаний защиты ВКР за 2005-2011 гг.

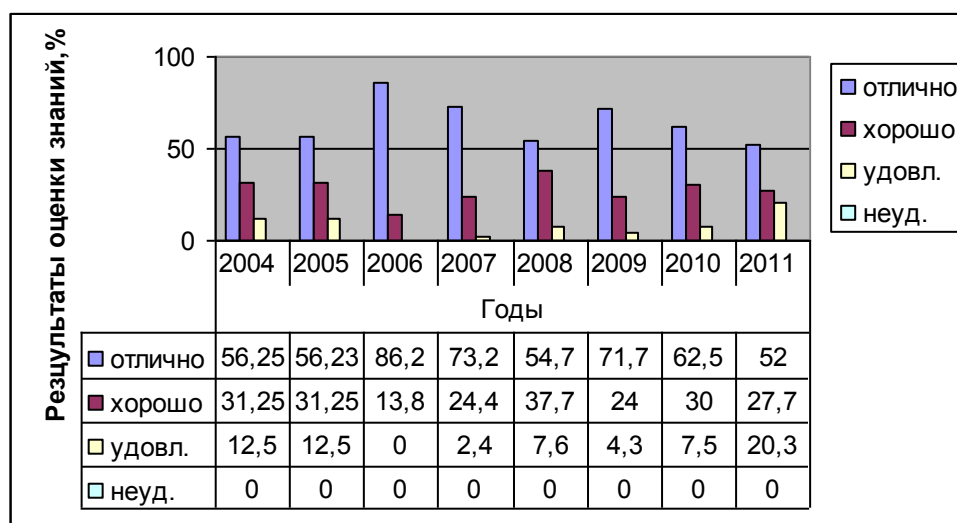


Рис. 4. Диаграмма результата оценки знаний защиты ВКР за 2004-2011 гг.

Средний показатель доли студентов, получивших дипломы с отличием за 2004 – 2011 гг. составил 52%. Наибольшее значение показатель количества ВКР, рекомендованных к внедрению в производство, достиг в 2009 г. и составил 65,9% (31 ВКР). В 2011 г. данный показатель составил лишь 1,1 % (6 ВКР), что свидетельствует о снижении практической значимости проведения научного исследования студентами и увеличением доли теоретико-аналитических исследований.

На рис. 5 показана диаграмма количества выданных дипломов с отличием.

Государственная аттестационная комиссия по результатам защиты ВКР рекомендует выпускникам продолжить образование в магистратуре и аспирантуре.

Наибольшее количество выпускников, рекомендованных к поступлению в аспирантуру, было в 2009 г. и составило 10,8% (5 студентов).

В 2011 г. данный показатель составил 3,7 % (2 студента), что на 7,1% меньше чем в 2009 г.

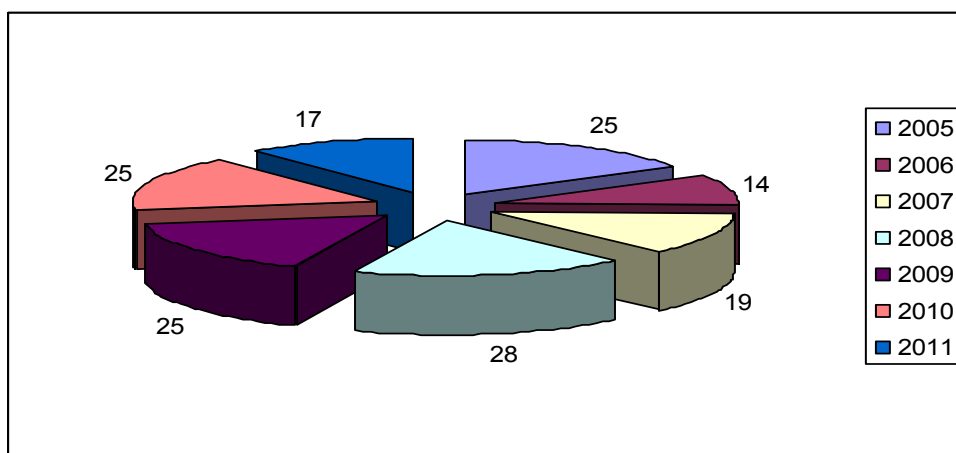


Рис. 5. Диаграмма количества выданных дипломов с отличием

Направление подготовки 080100.62 Экономика

Итоговая государственная аттестация выпускников по направлению подготовки 080100.62 Экономика включает выпускную квалификационную работу и государственный междисциплинарный экзамен, позволяющий выявить теоретическую подготовку к решению профессиональных задач. Итоговая государственная аттестация осуществляется Государственными Аттестационными Комиссиями, организуемыми в высших учебных заведениях и функционирующими в соответствии с Положением об итоговой государственной аттестации выпускников высших учебных заведений в Российской Федерации.

В табл. 8 представлены результаты государственного международного экзамена и защиты выпускной квалификационной работы (ВКР) студентов направления подготовки 080100.62 Экономика.

Согласно данным табл. 8, все выпускники направления подготовки 080100.62 «Экономика» сдали междисциплинарный экзамен и защитили ВКР. Практически все студенты показали высокие результаты по сдаче междисциплинарного экзамена. Показатель количества выпускников сдавших междисциплинарный экзамен на оценку «отлично» в 2011 г. составил 68% (13 студентов), что превышает значение данного показателя в 2006-2010 гг. соответственно, на 23,6 (2006 г.), на 4,4% (2007 г.), на 21,8% (2008 г.), на 9,7% (2009 г.), на 1% (2010 г.).

Результаты государственных междисциплинарных испытаний и выпускной квалификационной работы

№	Показатели аттестации		Годы													
			2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011	
			Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
1	Междисциплинарный экзамен	Оценка	-	-	4	44,4	7	63,6	6	46,2	7	58,3	18	67	13	68
			2	100	5	55,5	4	36,4	5	38,5	3	25	3	11	1	6
			-	-	-	-	-	-	2	15,4	2	16,7	6	22	5	26
			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Выпускная квалификационная работа	Оценка	-	-	7	77,7	9	81,8	10	76,9	10	83,3	19	70	13	70
			2	100	1	11,1	2	18,2	3	23,1	2	16,7	2	7	2	7
			-	-	1	11,1	-	-	-	-	-	-	6	23	4	23
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3	Число выпускников	2	100	9	100	11	100	13	100	12	100	27	100	19	100	
4.	Число выпускников, сдававших междисциплинарный экзамен	2	100	9	100	11	100	13	100	12	100	27	100	19	100	
5.	Число выпускников, защищавших ВК	2	100	9	100	11	100	13	100	12	100	27	100	19	100	
6.	Количество ВКР, рекомендованных к внедрению в производство	2	44,4	5	55,5	7	63,6	6	46,2	6	50	1	3,7	4	21	
7.	Количество ВКР выполненных с применением ЭВМ	2	100	9	100	11	100	13	100	12	100	27	100	19	100	
8.	Выдано дипломов с отличием	0	0	4	44,4	7	63,6	3	23,1	7	58,3	15	56	11	58	
9.	Количество выпускников рекомендованных в магистратуру	2	100	8	88,8	8	72,3	8	61,5	9	75	16	88,8	11	58	

В 2011 г. показатель количества выпускников, сдавших междисциплинарный экзамен на оценку «удовлетворительно» составили 26% (5 студентов), что превышает значение данного показателя в 2008 г., 2009 г., 2010 г., соответственно, на: 10,6%, 10%, 4%. Данный уровень сдачи междисциплинарного экзамена подтвердили студенты-иностранцы, обучавшиеся в бакалавриате.

В целом, комплексный междисциплинарный экзамен по направлению подготовки 080100.62 Экономика показал, что выпускники достаточно хорошо владеют программным материалом, и их знания и умения соответствуют требованиям Государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 080100.62 Экономика.

На рисунке 8 представлена диаграмма результата оценки знаний за государственный междисциплинарный экзамен за 2004-2011 гг.

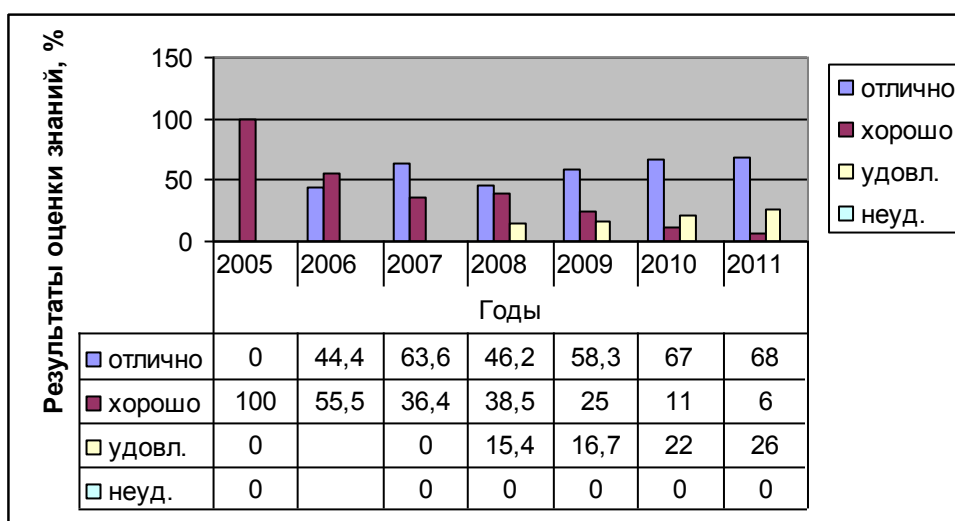


Рис. 8. Диаграмма результата оценки знаний за государственный междисциплинарный экзамен за 2004-2011 гг.

Высокие результаты показала защита выпускных квалификационных работ (ВКР) студентами направления подготовки 080100.62 Экономика представленных в таблице 8. Например, доля выпускников, защитивших ВКР в 2010 г. и в 2011 г. на оценку «отлично» составила соответственно: 70% , что несколько ниже данного показателя в 2006 г., 2007 г., 2008 г., 2009 г., соответственно на: 7,7 %; 11,8%; 6,9%; 13,3%.

В 2010г. и 2011 г. оценку «удовлетворительно» получили 23% студентов, соответственно. Данный уровень сдачи ВКР подтверждали студенты-иностранцы, обучавшиеся в бакалавриате.

Уровень выпускных квалификационных работ (дипломных работ) по направлению подготовки 080100.62 Экономика, как отмечалось Государственной аттестационной комиссией (ГАК), был очень высок, в работах использовались новейшие данные из российской и зарубежной специальной литературы. Тематика ВКР ежегодно пересматривается на заседании кафедры, с точки зрения, её актуальности и практической ценности в соответствии направления подготовки 080100.62 Экономика. Уровень ВКР студентов направления подготовки довольно высокий, что подтверждает результаты их защиты (см. табл. 8).

На рис. 9 представлена диаграмма результата оценки знаний защиты ВКР за 2005-2011 гг.

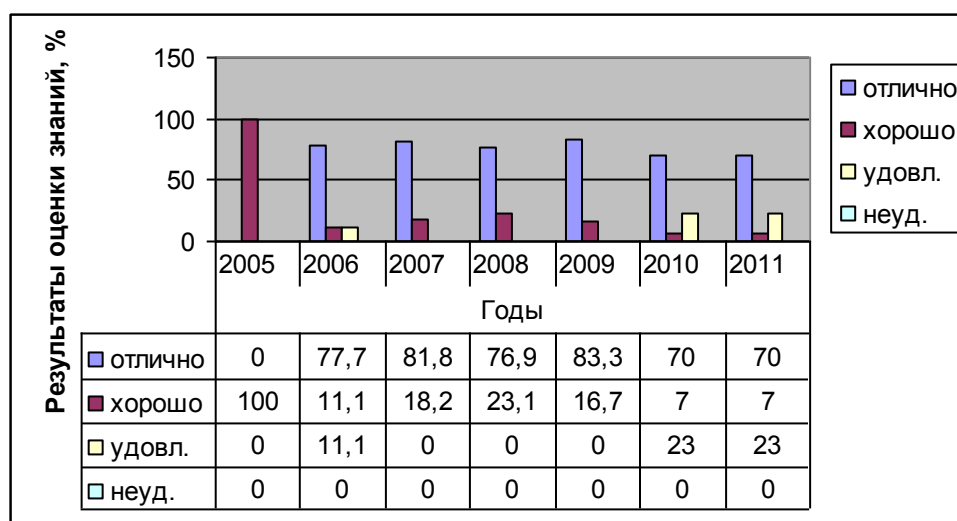


Рис. 9. Диаграмма результата оценки знаний защиты ВКР за 2005-2011 гг.

Средний показатель доли студентов, получивших дипломы с отличием за 2005-2011 гг. составил 51%. Наибольший показатель количества ВКР, рекомендованных к внедрению в производство составил в 2007г. – 63,6% (7 ВКР), к 2011 г. данный показатель снизился на 42,6% и составил 21%, или 4 ВКР (данный показатель не является обязательным для ВКР в бакалавриате).

На рис. 8 показана диаграмма количества выданных дипломов с отличием.

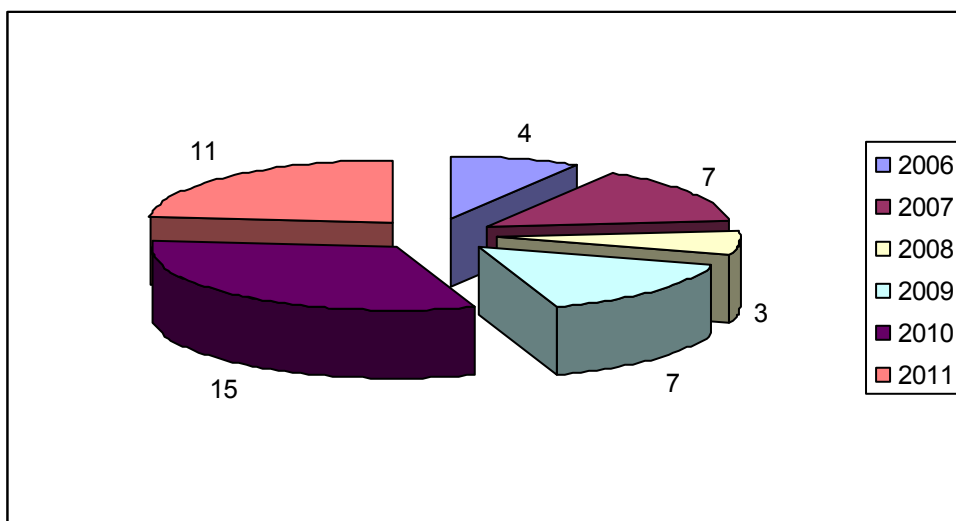


Рис. 8. Диаграмма количества выданных дипломов с отличием

Большая часть выпускников бакалавриата была рекомендована для поступления в магистратуру. В 2005 году данный показатель составил 100% (2 студента), в 2006 г. – 88,8% (8 студентов), в 2007 г. – 72,3% (8 студентов), в 2008 г. – 61,5% (8 студентов), в 2009 г. – 75% (9 студентов), в 2010 г. – 89% (17 студентов), в 2011 г. 58% (11 студентов). Несмотря на снижение относительных показателей «количество выпускников, рекомендованных в магистратуру» в 2006-2011 гг., абсолютный показатель отражает стабильное состояние – 8-10 студентов.

К итоговой государственной аттестации за отчётный период 2005-2011 гг. были допущены все выпускники направления подготовки 080100.62 Экономика. Следует отметить, что общий уровень подготовки выпускников этого направления достаточно высок. Выпускники отличаются широтой кругозора, эрудицией, умением выступать перед аудиторией, доступно излагать свои доводы, вести научный и методический диалог. Студенты-выпускники продемонстрировали навыки, необходимые для проведения научно-исследовательской работы в области экономики. Их работы свидетельствуют об умении студентов проводить самостоятельные экономические исследования. В целом, все выпускники владеют программным материалом, навыками и умениями, предусмотренными Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования.

Направление подготовки 080100.68 Экономика

Итоговая государственная аттестация выпускников включает выпускную квалификационную работу и государственный междисциплинарный экзамен, позволяющий выявить теоретическую подготовку к решению профессиональных задач. Итоговая государственная аттестация осуществляется Государственными Аттестационными Комиссиями, организуемыми в высших учебных заведениях и функционирующими в соответствии с Положением об итоговой государственной аттестации выпускников высших учебных заведений в Российской Федерации.

В табл. 9 представлены результаты государственных междисциплинарных испытаний и защиты магистерских диссертаций студентами направления подготовки 080100.68 Экономика.

Согласно данным табл. 9, все выпускники направления подготовки 080100.68 Экономика (Международная экономика) сдали Государственный экзамен и защитили магистерскую диссертацию. Все магистры показали высокие результаты по сдаче государственного междисциплинарного экзамена. Например, в 2010 г. доля магистров, получивших оценку «отлично» составила 83,3% (5 магистров), что на 5,6% ниже, чем в 2009 г., оценку «хорошо» в 2010 г. получили 16,7 % (1 магистр), что на 5,6% выше, чем в 2009 г. Оценку «удовлетворительно» не получил ни один из магистров. Данные показатели свидетельствуют о достаточно высокой теоретической подготовке студентов магистратуры.

Таблица 9

**Результаты государственных междисциплинарных испытаний
и магистерских диссертаций**

№	Показатели аттестации		Годы											
			2007		2008		2009		2010		2011			
			Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%		
1	Междисциплинарный экзамен	Оценка												
		отлично	1	50	2	100	8	88,9	5	83,3	7	100		
		хорошо	1	50	-	-	1	11,1	1	16,7	-	-		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
2	Выпускная квалификационная работа	оценка												
		отлично	1	50	2	100	8	88,9	5	83,3	7	100		
		хорошо	1	50	-	-	1	11,1	1	16,7	-	-		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
3	Число выпускников	оценка												
		отлично	2	50	2	18,2	9	60	6	46,2	7	26,9		
		хорошо	2	100	2	100	9	100	6	100	7	100		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
4.	Число выпускников, сдававших междисциплинарный экзамен	оценка												
		отлично	2	100	2	100	9	100	6	100	7	100		
		хорошо	2	100	2	100	9	100	6	100	7	100		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
5.	Число выпускников, защищавших ВК	оценка												
		отлично	2	100	2	100	9	100	6	100	7	100		
		хорошо	2	100	2	100	9	100	6	100	7	100		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
6.	Количество ВКР, рекомендованных к внедрению в производство	оценка												
		отлично	2	100	1	50	4	44,5						
		хорошо	2	100	2	100	9	100	6	100	7	100		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
7.	Количество ВКР выполненных с применением ЭВМ	оценка												
		отлично	-	-	1	50	7	77,8	3	50	4	57,1		
		хорошо	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
8.	Выдано дипломов с отличием	оценка												
		отлично	-	-	1	50	7	77,8	3	50	4	57,1		
		хорошо	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
9.	Количество выпускников рекомендованных в аспирантуру	оценка												
		отлично	-	-	-	-	1	11,1	2	33,3	5	71,4		
		хорошо	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
		удовл.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		

На рис. 9 представлена диаграмма результата оценки знаний за государственный междисциплинарный экзамен за 2007-2011 гг.

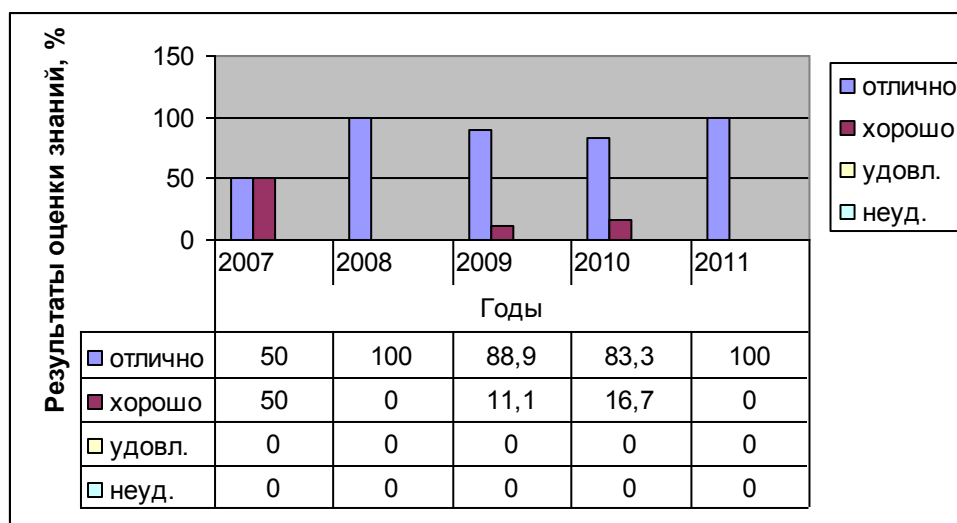


Рис. 9. Диаграмма результата оценки знаний за государственный междисциплинарный экзамен за 2007-2011 гг.

Высокие результаты показала защита магистерской диссертации студентами направления подготовки 080100.68 Экономика (Международная экономика). Доля магистров, получивших оценку «отлично» составила 83,3 % (5 человек), что на 5,6 % ниже, чем в 2009 г., оценку «хорошо» в 2010 г. получили 16,7% (1 человек), что на 5,6 % выше чем в 2009 г. Оценку «удовлетворительно» не получил ни один из магистрантов.

Уровень магистерских диссертаций направления подготовки 080100.68 Экономика, как отмечалось Государственной аттестационной комиссией (ГАК), был очень высок, в работах использовались новейшие данные из российской и зарубежной специальной литературы. Уровень магистерских диссертаций студентов направления подготовки 080100.68 Экономика довольно высокий, что подтверждает результаты их защиты (см. табл. 9).

На рис. 10 представлена диаграмма результата оценки знаний защиты ВКР за 2007-2011 гг.

Средний показатель доли магистров получивших, диплом с отличием за 2007-2011 г. составил 58%.

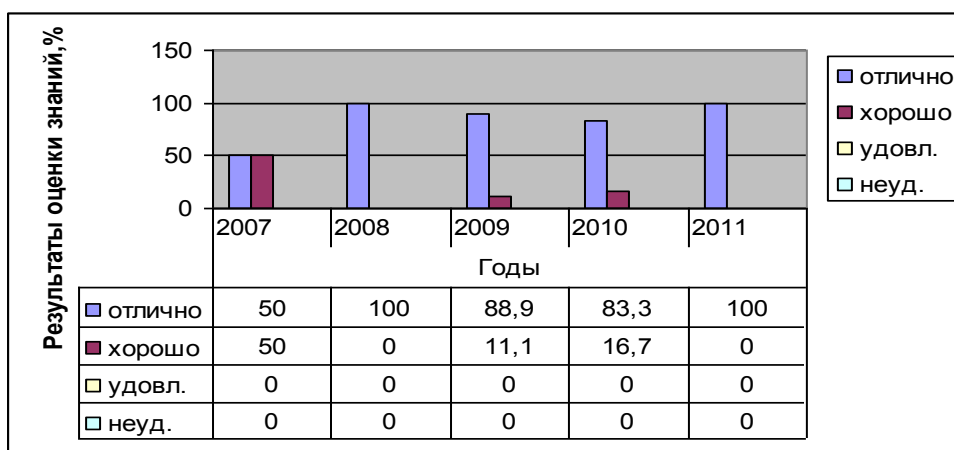


Рис. 10. Диаграмма результата оценки знаний защиты ВКР за 2007-2011 гг.

На рис. 11 показана диаграмма количества выданных дипломов с отличием.

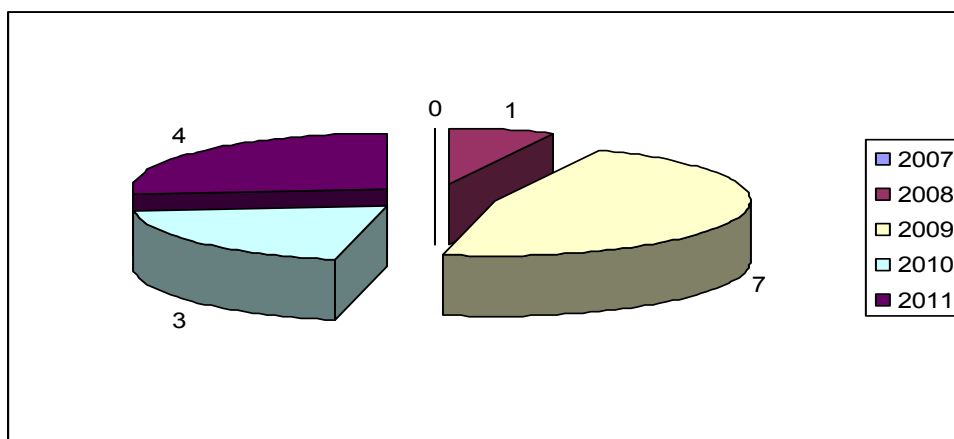


Рис. 11. Диаграмма количества выданных дипломов с отличием

В 2011 г. после окончания магистратуры 5 магистров (71,4 %) были рекомендованы в аспирантуру, что превышает значение данного показателя в 2009 г. и в 2010 г., соответственно, на: 60,3% и 38,1%.

Востребованность выпускников на рынке труда, их профессиональное продвижение

Востребованность выпускников специальности 080102.65 Мировая экономика по профилю подготовки довольно высокая (табл. 10). Средний показатель доли востребованности выпускников на рынке труда в 2004-2011 гг. составил 90%. Число направленных на работу в 2011 году составило 50 выпускников (94%). Число выпускников, состоящих на учете в службе занятости составляло, в среднем, два выпускника ежегодно (6%), в период с 2007 по 2011 г.

В табл. 10 представлена востребованность выпускников специальности 080102.65 Мировая экономика за 2004-2011 гг.

Таблица 10

Востребованность выпускников специальности 080102.65 Мировая экономика

Год окончания	Всего выпускников, чел	Трудоустроены по специальности, %
2004	32	87,5
2005	32	100
2006	36	66,6
2007	41	95,1
2008	53	90,1
2009	46	93,5
2010	40	95
2011	54	94

Число выпускников работающих по профилю подготовки представлены на рис. 12.

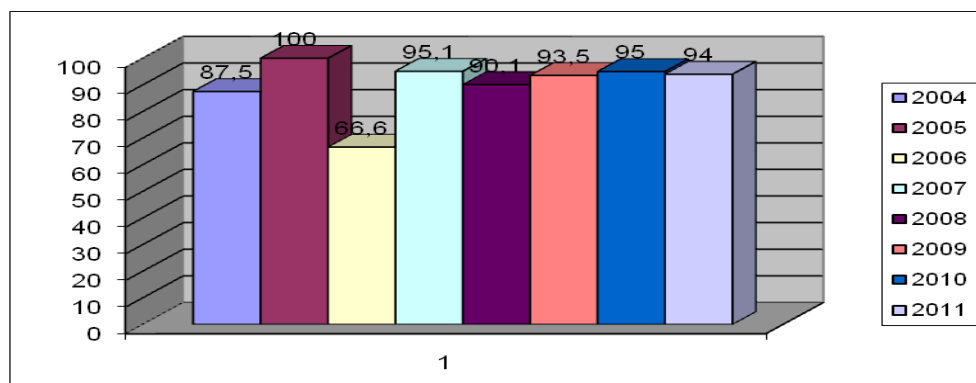


Рис. 12. Диаграмма числа выпускников, работающих по профилю подготовки за 2004-2011гг.

Основные работодатели выпускников – это ведущие предприятия и организации Белгородской области и г. Белгорода, филиалы и представительства в г. Белгороде и области предприятий г. Москвы, г. Воронежа, г. Курска и др., осуществляющие внешнеэкономическую деятельность. Отдельные выпускники успешно занимаются индивидуальной предпринимательской деятельностью.

Большая часть выпускников по направлению подготовки 080100.62 Экономика получают рекомендации на обучение в магистратуре по направлению подготовки 080100.68 Экономика на бюджетную форму

обучения. В 2005 году количество выпускников рекомендованных в магистратуру составило 100% (2 студента), в 2006 году – 88,8% (8 студентов), в 2007 году – 72,3% (8 студентов), в 2008 году – 61,5% (8 студентов), в 2009 году – 75% (9 студентов), в 2010 году – 88,8% (16 студентов), в 2011 году – 58% (11 студентов).

Остальные выпускники по направлению подготовки 080100.62 Экономика поступали в магистратуру по другим направлениям подготовки в НИУ «БелГУ» или уезжали в другие города для поступления в магистратуру (г.Москва, г. Санкт-Петербург) или за границу (Германия, Англия, США).

Кафедра «Мировая экономика старается поддерживать неформальные взаимоотношения с выпускниками, следит за их профессиональным ростом. В 2004 году был создан Клуб выпускников, который продолжает свою работу и в настоящее время.

Информация о наиболее успешных выпускниках кафедры

Офори Роджер Сакитей – выпуск 2004 года специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – главный специалист отдела внешней торговли Министерство финансов, Республика Гана (Африка).

Кулабухов Игорь – выпуск 2004 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – главный специалист Федеральной службы исполнения наказаний, Управление по Белгородской области.

Беленькова Оксана – выпуск 2005 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – импорт-менеджер ООО «Группа Фортекс», г. Москва.

Сегедин Владислав – выпуск 2005 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – заместитель арбитражного управляющего НП «Национальная гильдия арбитражных управляющих, представительство по Белгородской области», кандидат экономических наук.

Стародубцев Артем – выпуск 2006 года, магистр экономики программы «Международная экономика» – генеральный директор Кадрового агентства «Забота».

Зайцева Наталья – выпуск 2006 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – менеджер по рекламе Автоцентр «Эльбрус» – ассистент кафедры «Мировая экономика» (аспирант).

Дегтярева Ангелина – выпуск 2006 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – менеджер по работе с клиентами TEZ TOUR – международный тур-оператор (Египет).

Ярыш Андрей – выпуск 2006 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – Начальник отдела по валютному контролю и внешнеторговым операциям «Номобанк».

Бондаренко Виктория – выпуск 2007 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – Менеджер по работе с клиентами Bank of America (Штат Флорида, США).

Айнабад Мамедова – выпуск 2007 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – менеджер по работе с иностранными клиентами аудиторской и консалтинговой компании БДО «Денег Барлат Маслахат», входящей в группу BDO International (Ашхабад, Туркмения).

Игнатова Анна – выпуск 2008 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – экономист в Новоуренгойском филиале ЗАО «МаксимумСервис», г. Новый Уренгой.

Дударева Елена – выпуск 2009 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – помощник Генерального директора Группы компаний «Виктория», г. Москва.

Мищенко Татьяна – выпуск 2009 года, магистр программы «Международная экономика» – инспектор по работе с физлицами ОАО «Русь-Банк», г. Белгород.

Джежуля Ирина – выпуск 2009 года, специализация «Экономико-правовое регулирование ВЭД» – помощник Генерального директора Грин Гигиена (Германия), г. Москва.

**Условия, определяющие качество подготовки специалистов,
бакалавров, магистров**

Укомплектованность штатного состава кафедры (кадры)

К основным условиям, определяющим качество подготовки специалистов, бакалавров, магистров относятся: укомплектованность штатного состава кадров, учебно-методическая работа, практическая направленность учебного процесса, научно-исследовательская и воспитательная работы, организация повышения квалификации и переподготовки работников.

По состоянию на 01.10.2011 года общая численность профессорско-преподавательского состава в целом по кафедре «Мировая экономика» составляет 39 чел. из них:

– штатных 25 чел. (64%); доля профессоров, докторов наук 28%; доля доцентов, кандидатов наук 20 %. Численность штатных совместителей составляет 8 чел. (36,3 %), из них внутренних совместителей – 2 чел., с учеными степенями и званиями 1 чел. (50 %), внешних совместителей – 3 чел., из них с учеными степенями и званиями 3 чел. (100 %).

– на почасовой оплате 14 чел (3 %): доля профессоров, докторов наук – 1 чел. (7,1 %), доля доцентов, кандидатов наук – 5 чел. (35,7 %). Из них внутренних совместителей – 3 чел., с учеными степенями и званиями 2 чел. (66,6 %), внешних совместителей – 11 чел., с учеными степенями и званиями – 6 чел. (54,5 %).

Таблица 11

Динамика укомплектованности специальности штатами

Показатели	Годы										
	2001/ 4 чел.	2002/ 6 чел.	2003/ 7 чел.	2004/ 8 чел.	2005/ 12 чел.	2006/ 20 чел.	2007/ 21 чел.	2008/ 25 чел.	2009/ 22 чел.	2010/ 24 чел.	2011/ 25 чел.
Доля профессоров, докторов наук	-	-	14,3%	12,5%	25,0%	20,0%	19,0%	20,0%	18,0%	21,0%	28,0%
Доля ППС, имеющих ученую степень доктора наук	-	-	14,3%	12,5%	8,3%	5,0%	9,5%	4,0%	4,5%	21,0%	25,0%
Доля доцентов, кандидатов наук	50,0%	33,3%	28,6%	25,0%	16,7%	5,0%	4,7%	4,0%	13,6%	25,0%	20,0%
Доля ППС, имеющих ученую степень кандидата наук	50,0%	33,3%	28,6%	25,0%	8,3%	15,0%	19,0%	24,0%	13,6%	25,0%	20,0%
Количество подготовленных, защищенных и утвержденных ВАК докторских диссертаций	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1
Количество подготовленных, защищенных и утвержденных ВАК кандидатских диссертаций	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-
Количество ППС, имеющего отраслевые и правительственные награды	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1

По состоянию на 1.10.11 г. численность штатных сотрудников экономического факультета, осуществляющих образовательную деятельность по специальности 080102.65 «Мировая экономика» составляет – 75 человек, из них докторов наук, профессоров – 3 человека (4%); кандидатов наук доцентов – 28 человек (37,3%); кандидатов наук, старших преподавателей – 1 (1,3); общее число дипломированных штатных специалистов (без степени) – 36 человек (48 %).

Совместители кафедр экономического факультета составляют 56 человек.

Доля преподавателей с учеными степенями и званиями по аккредитуемой специальности соответствует лицензионным требованиям: реальный показатель – 66,96 %, лицензионные требования 62 %.

В деятельности выпускающей кафедры «Мировая экономика» имеет место практика приглашения ученых (преподавателей) для усиления процесса постоянного получения новых знаний, их дальнейшего воплощения в прикладные и инновационные разработки, органично сопряженные с образовательным процессом. Всего за последние 5 лет были приглашены д.э.н., проф. Калугин В.А., д.г.н., проф. Московкин В.М., к.э.н., ст.преп. Котарева О.В., д.э.н., проф. Давнис В.В., д.э.н., проф. Куприянов С.В., д.э.н., доц. Тинякова В.И., д.э.н., доц. Соловьева Л.В..

К учебному процессу привлекаются иностранные преподаватели. Всего за последние 5 лет были приглашены 11 чел. Из года в год расширяются возможности привлечения представителей бизнеса, академической и отраслевой науки к участию в образовательной деятельности: в 2005 г. – 1 чел.; 2006 г. – 2 чел.; 2007 г. – 5 чел.; 2008 г. – 3 чел.; 2009 г. – 5 чел.; 2010 г. – 3 чел.

Учебно-методическая работа

С целью обеспечения соответствия содержания учебного процесса современным требованиям преподаватели кафедры мировой экономики осуществляют систематическую методическую работу. Ежегодно пересматриваются и обновляются планы семинарских занятий и лекционных курсов, совершенствуются учебно-методические комплексы по дисциплинам кафедры. Отдельным направлением учебно-методической работы являются издание учебно-методических пособий для обеспечения студентов необходимой методической помощью при изучении учебных курсов или отдельных тем курса. Ниже представлен список учебных пособий и методических рекомендаций (табл. 12), разработанных преподавателями кафедры «Мировая экономика» за 2010-2011 гг.

Таблица 12

Список учебных пособий и методических рекомендаций за 2010-2011 гг.

№ п/п	Наименование	Автор/соавторы	Вид публикации	Место публикации/выходные данные	Объем (п.л.)
1	National competitiveness in global economy. Конкурентоспособность стран в мировой экономике	Растворцева С.Н., Гринева Н.А., Снитко Л.Т.	Учебное пособие	Белгород: Изд-во БУПК, 2010. – 198 с.	11,5

2	Внешнеэкономическая деятельность в потребительской кооперации: Задания для самостоятельной работы студентов специальности «Мировая экономика», планы семинарских занятий, темы рефератов и научных работ	Дорохова Е.И.	Учебное пособие	Белгород: Кооперативное образование, 2010. – 92 с.	5,34
3	Внешнеэкономическая деятельность в потребительской кооперации: Практикум.	Дорохова Е.И., Матвеева О.П., Прокушев Е.Ф.	Учебное пособие	Белгород: Кооперативное образование, 2010. – 240 с.	13,95
4	Внешнеэкономическая деятельность в потребительской кооперации: Сборник тестов для специальности «Мировая экономика»	Дорохова Е.И.	Учебное пособие	Белгород: Кооперативное образование, 2010. – 107 с.	6,2
5	Заключение контракта: Деловая игра.	Дорохова Е. И., Прокушев Е.Ф. Зайцева О.А.	Учебное пособие	Белгород: Кооперативное образование, 2010.– 28 с.	1,6
6	Кейсы для самостоятельной работы по микроэкономике и макроэкономике: метод. пособие	Сибирева И.Д.	Учебное пособие	Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – 80 с.	10
7	Международная торговля и мировые товарные рынки	Растворцева С.Н.	Учебное пособие	Белгород: БелГУ, 2010. – 66 с.	4,1
8	Международные экономические отношения	Ю.Л. Растопчина, Н.П. Зайцева, Н.А.Гринева	Электронный учебник	Электронный ресурс системы «Пегас» Белгород: БелГУ, 2010	
9	Методические рекомендации по выполнению магистерской диссертации по направлению подготовки 080100.68 «Экономика» (программы «Международный бизнес», «Внешнеэкономическая деятельность», «Международная экономика», «Таможенное дело»)	Камышанченко Е.Н., Растворцева С.Н.	Справочные издания	Белгород: БелГУ, 2011. – 48 с.	2,79
10	Методические рекомендации по выполнению курсовых работ по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»	Камышанченко Е.Н., Дорохова Е.И.	Методические рекомендации	Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – 68с.	3,95
11	Методическое пособие для учителей экономики «Олимпиады по экономике»	Андросова А.В., Владыка М.В., Лукша И.М., Логвиненко Е.А., Сивцова Н.Ф., Сластина Т.Ф.	Учебное пособие	Белгород, Изд-во Бел-РИПКППС, 2010	41
12	Мировая экономика и международные экономические отношения	Растопчина Ю.Л., Зайцева Н.П., Гринева Н.А.	Учебное пособие	Белгород: Издательство БелГУ, 2011	13,95
13	Мировая экономика и международные экономические отношения (практикум)	Растопчина Ю.Л., Зайцева Н.П., Гринева Н.А.	Учебное пособие	Белгород: Изд-во БелГУ, 2011	7,67
14	Мировая экономика и международные экономические отношения. Теория и практика	Растопчина Ю.Л., Зайцева Н.П., Гринева Н.А.	Учебное пособие	Белгород: Изд-во БелГУ, 2011	21,16
15	Модели портфельного инвестирования в финансовые активы (уч. пособие для слушателей магистерских программ)	Давнис В.В., Тинякова В.И.	Учебное пособие	Воронеж: ЦНТИ, 2010.	7,6
16	Правовое регулирование сделок с недвижимостью: практикум	Мирошников Е.В.	Учебное пособие	Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – 80 с.	10

17	Программа преддипломной практики. Специальность 080102.65 Мировая экономика	Растворцева С.Н., Ульяненко Е.Ф.	Справочные издания	Белгород, Изд-во БелГУ. – 40 с.	2,5
18	Управление конкурентоспособностью региона	Растворцева С.Н., Гринева Н.А.	Учебное пособие	Растворцева С.Н., Гринева Н.А. Управление конкурентоспособностью региона. Регистрационное свидетельство № 16437 от 8 июля 2009. Номер государственной регистрации 0320901074	
19	Учебно-методическое пособие по институциональной экономике (Краткий теоретический курс и кейсы для самост. работы)	Сибирева И.Д.	Учебное пособие	Белгород: ИПК НИУ «БелГУ», 2011. – 56 с.	7

Практическая направленность учебного процесса

Производственная практика студентов специальности 080102.65 «Мировая экономика» проводится в конце 6-го, 8-го семестра в течение 2-х недель и в 10-м семестре в течении 8-ми недель (преддипломная практика). Практика предполагает выполнение конкретной практической работы, которая нацелена на закрепление полученных студентами теоретических знаний.

У студентов, обучающихся по направлению подготовки 080100.62 Экономика учебная практика на 2 и 3 курсе по 2 недели, а на 4 курсе 4 недели преддипломной практики.

За период обучения в магистратуре по направлению подготовки 080100.68 Экономика студенты проходят научно-педагогическую практику (2 недели в 10 семестре) и научно-исследовательскую (7 недель в 10 семестре и 8 недель в 12 семестре).

Базой практики могут быть предприятия любой формы собственности, функционирующие не менее 3-х лет и осуществляющие внешнеэкономическую деятельность:

- промышленные предприятия;
- отделение Таможенного комитета Российской Федерации;
- торговые и торгово-посреднические предприятия;
- совместные предприятия;
- коммерческие банки;
- торгово-промышленные палаты.

На сегодняшний день основными базами для прохождения производственной практики являются ведущие предприятия и организации Белгородской области и города Белгорода, а также ряда других регионов РФ.

Кроме этого, достаточно часто базы практик находятся за рубежом (иностранцы студенты проходят производственную практику за рубежом, а также студенты, выигравшие международные конкурсы и гранты).

Основные базы практик: ТПП Белгородской области, Администрация города, области и районов, ведущие коммерческие банки – отделения Сбербанка РФ, филиалы ВТБ и ВТБ24 и др., ОАО Белгородский абразивный завод, ОАО ЖБК, ОАО Кондитерская фабрика Белогорье, ОАО Белгородский молочный комбинат, ОАО Хладокомбинат, ОАО БЗРК, Цементный завод, ОАО Онкен, ОАО ЕНХА, ФК «Гулливёр», ООО «Алюмин», группы Компаний «Интернет-Выставка», ОАО «Гормаш»; ООО «Белиз-Групп», ОАО Банк «ВТБ», ООО «ИнтерКонтактСервис», АК СБ РФ отд. 8592, ЗАО АПП «Риф», ОАО «БелФин», ЗАО «Энергомаш» (г. Белгород), УФМС по Белгородской области, Белгородская таможня и др.

При выборе базы практики преимущество отдается предприятиям и организациям, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность.

В настоящее время кафедра «Мировая экономика» заключила 23 долгосрочных договора (3-5 лет) для прохождения производственной и преддипломной практики студентов.

Научно-исследовательская деятельность кафедры «Мировая экономика»

Научная работа всегда была важной составляющей деятельности кафедры, а учитывая современный статус ВУЗа – НИУ БелГУ – наука приобрела особое, приоритетное значение. Основными элементами научной деятельности кафедры мировой экономики являются: участие в грантах и хоздоговорах; участие в конференциях различного уровня, в том числе зарубежных; публикации; защиты кандидатских и докторских диссертаций; повышение квалификации; руководство аспирантами; организация и проведение кафедрой конференций; выпуск журнала «Проблемы экономики и управления»; научно-исследовательская работа студентов; международное сотрудничество.

Коллективом кафедры «Мировая экономика» выполнен целый ряд научных исследований и разработок по федеральным и ведомственным целевым программам, грантам отечественных и зарубежных фондов, в том числе грант Президента РФ, грант РГНФ, международным программам.

Преподаватели кафедры «Мировая экономика» принимали участие в научных исследованиях прикладного характера. Проф. Павловым К.В., проф. Камышанченко Е.Н., проф. Московкиным В.М., доц. Растворцевой С.Н., доц. Растопчиной Ю.Л. ст. преп. Комнатной Ю.А. выполнен объем по НИР за 2005-2010 гг. в размере 2039923 рублей, доц. Болтенковым В.И. доц. Сибиревой И.Д., доц. Лукша И.М. были заключены договоры с предприятиями на выполнение исследований прикладного характера на сумму 235 000 рублей.

Приоритетными направлениями научных исследований кафедры мировой экономики являются:

- Основные направления развития региональной экономики
- Экономико-математическое моделирование внешнеторговой деятельности
- Организация и эффективность управления производственным процессом
- Международная инвестиционная деятельность (методики оценки инвестиционных проектов)
- Экономико-правовое регулирование международных отношений и внешнеэкономической

За последние 5 лет количество публикаций преподавателей кафедры составило:

- в зарубежных изданиях, индексируемых иностранными организациями (ISI, Scopus), – 9;
- в ведущих научных журналах и изданиях, рекомендованных ВАК – 103;
- научных монографий, опубликованных сотрудниками университета в зарубежных издательствах, – 1;
- научных монографий, опубликованных сотрудниками университета в российских издательствах, – 27;
- сборников научных трудов – 258.

Под руководством Московкина В.М. Получено 11 свидетельств на регистрацию баз данных и программ для ЭВМ (в Федеральном институте промышленной собственности).

Преподаватели кафедры осуществляют руководство аспирантами по специальностям: 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» и 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством».

Кафедрой за последние 5 лет организовано 9 всероссийских и международных конференций и постоянно-действующий научно – методологический семинар «Методология социально-экономических исследований». Статус международной конференции носили 5 конференций.

За 2005-2010 годы опубликовано с участием студентов 75 научных статей.

На Всероссийские (региональные) конкурсы исследовательских работ представлялось 20 работ, получено 16 наград.

Динамика основных показателей НИРС представлена в табл. 13.

Таблица 13

Динамика основных показателей НИРС

№ п/п	Основные показатели и результаты НИРС	Годы				
		2005	2006	2007	2008	2009-2010
1	Количество студентов, участвовавших в НИР	2	3	4	3	4
2	Количество студентов, участвовавших в НИР с оплатой труда	2	3	4	2	4
3	Кол-во докладов, представленных на студенческую научную конференцию	15	16	25	18	40
4	Кол-во научных статей, опубликованных с участием студентов	13	10	20	12	26
5	Кол-во научных статей, опубликованных студентами без соавторов – сотрудников БелГУ	6	9	16	10	51
6	Кол-во работ, представляемых на Всероссийские (региональные) конкурсы исследовательских работ	2	5	7	2	11
7	Кол-во наград, полученных на внешних конкурсах	3	5	5	1	9
8	Подано заявок на изобретения, получено патентов в соавторстве со студентами	-	-	-	-	-

Студенты специальности «Мировая экономика принимают участие в конкурсном отборе в рамках самого масштабного проекта Благотворительного фонда В. Потанина – Федеральной стипендиальной программы. Она охватывает 67 ведущих государственных вузов страны и рассчитана на присуждение стипендий талантливым и активным студентам.

Студенты нашей специальности самые активные участники данного конкурса. Победителями и стипендиатами становились: Сывоконюк С. (трижды), Сибирева Д., Павлов Е. (дважды), Ярошевич А. (дважды), Червонная Е.

Кафедра «Мировая экономика» имеет следующие договоры о развитии партнерских отношений в научно- исследовательской работе, внедрения инновационных форм и методов обучения студентов. С данными партнерами активно поддерживаются научные, образовательные или культурные связи любого вида.

Таблица 14

Партнеры кафедры «Мировая экономика»

№	Наименование организации-партнера	Вид контакта
1	Международный Славянский университет (Украина)	Договор о совместной деятельности.
2	Донецкий экономико-гуманитарный институт (г. Донецк, Украина)	Договор о международном творческом и научно-техническом сотрудничестве.
3	Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина (г. Харьков, Украина)	Договор о научном и учебном сотрудничестве. Рабочая программа научного сотрудничества между экономическим факультетом НИУ «БелГУ» и экономическим факультетом ХНУ им. В.Н. Каразина
4	Луганский национальный педагогический университет им. Т.Шевченко (г. Луганск, Украина)	Договор о сотрудничестве.
5	Запорожский национальный университет (Украина)	Договор о международном творческом сотрудничестве.
6	Эмеральдский культурный институт (г.Дублин, Ирландия)	Договор о сотрудничестве.
7	Бременский университет (г. Бремен, Германия)	Договор о сотрудничестве.
8	Бизнес-колледж (г.Оксфорд, Великобритания)	Договор о сотрудничестве.
9	Институт экономики промышленности Национальной академии наук Украины (Украина)	Договор о сотрудничестве.
10	Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (Украина)	Договор о сотрудничестве. Рабочая программа научного и учебного сотрудничества между экономическим факультетом НИУ «БелГУ» и экономическим факультетом ХНАДУ.

Кроме этого на кафедре действует международная программа, реализуемая с иностранными партнерами.

Таблица 15

Международная программа, реализуемая кафедрой мировой экономики с иностранными партнерами

№	Название и код программы/проекта/гранта	Зарубежные участники сотрудничества	Основная цель взаимодействия
1	Программа «Открытый доступ» Приграничного белорусско-российско-украинского университетского консорциума	ХНУ им. В.Н. Каразина (Харьков), ЗНУ (Запорожье), ТНУ им. В.И. Вернадского (Симферополь), ВУНУ им. В. Даля (Луганск), ГГУ (Гомель)	Выполнение обязательств по Белгородской декларации об открытом доступе к научному знанию и культурному наследию: создание сети DSpace OA-репозитариев

Социально-воспитательная работа на кафедре «Мировая экономика»

Социально-воспитательная работа на кафедре осуществляется преподавателями, которые являются кураторами академических групп.

Свою воспитательную деятельность строят в соответствии с «Планами общеуниверситетских и факультетских мероприятий по внеучебной социально-воспитательной и культурно-массовой работе БелГУ.

Основная цель работы кураторов – формирование развитой, активной, компетентной личности бакалавра, специалиста, магистра способного к активной трудовой деятельности.

Одним из направлений воспитательной работы является развитие и поддержка органов студенческого самоуправления. Студенческий совет экономического факультета БелГУ (Студсовет) является постоянно действующим органом студенческого самоуправления. Студенты нашей кафедры являются активными участниками самоуправления.

На базе университета работает «Школа кураторов», где кураторы академических групп экономического факультета посещают занятия и обучаются навыкам работы с группой.

Преподаватели кафедры «Мировая экономика» выполняют следующие воспитательные задачи:

- Содействуют становлению социальной зрелости студентов: развитию внутренней свободы, способности к объективной самооценке и саморегуляции поведения; развитию самостоятельности и ответственности.

- Создают условия для приобщения студентов к системе духовных и культурных ценностей, на основе которых формируется отношение к жизни и потребность в ее проектировании.

- Обеспечивают выявление и развитие природных задатков и творческого потенциала каждого студента, реализацию их в разнообразных сферах деятельности и общения.

- Воспитывают положительное отношение к труду, предприимчивость и деловитость, честность и ответственность в различных системах отношений.

- Содействуют развитию потребности студентов в здоровом образе жизни, развитию стремления быть хорошим семьянином.

В рамках реализации национального проекта «Здоровьесбережения» студенты кафедры принимают участие в оздоровительных программах и соревнованиях, проводимых спортивным клубом университета. С целью соблюдения режима дня, рационального и грамотного распределения времени между учебой и активным отдыхом в группах регулярно проводятся физкультминутки и зрительная гимнастика под руководством физоргов групп.

Ежегодно принимаем участие в Днях Здоровья в природном парке «Нежеголь». Группы нашей кафедры неоднократно становились победителями в различных номинациях.

В рамках реализации гражданско-патриотического направления воспитательной работы кураторами организовывались посещения выставок Музея-диорамы, Краеведческого музея.

Формируя духовно-нравственную культуру студентов, совершаются на факультете паломнические поездки по святым местам Белогорья, например, неоднократно бывали Коренной пустыни, Холках. Студенты кафедры активно принимают участие в благотворительных мероприятиях университета и города, а также шефствуют над «Домом ребенка», «Социально-реабилитационным центром для несовершеннолетних с приютом» и «Домом сестринского ухода».

Стало доброй традицией поздравлять детей – сирот с Новым годом, Рождеством, Пасхой Христовой.

В рамках благотворительной акции «Добрый делом – теплым словом» студентами всей курсов были собраны средства и приобретены подарки для

детей-сирот и детей, находящихся на лечении в детской областной больнице, и для Дома сестринского ухода.

Кафедра интегрирована в культурно-массовую жизнь университета. Ежегодно студенты посещают и участвуют в общеуниверситетских культурных мероприятиях – абонементные концерты симфонического оркестра, концерты, посвященные праздничным датам – Дню учителя, Новому году, концерт арт-студии «Вереск», «Стиль», концерты, организованные иностранными студентами и др.

Студенты нашей кафедры с большим желанием принимают участие во всех университетских конкурсах. На конкурсе «Королева БелГУ» представляла факультет студентка гр.100908 Ледовских Анастасия, которая удостоилась звания «Мисс Эпатаж». В конкурсе «Первокурсная жемчужина» Павлов Евгений получил приз зрительских симпатий

В университетском конкурсе на Лучшего профсоюзного лидера победила студентка 5 курса нашей кафедры Сибирева Дарья.

Студенты-экономисты имеют огромный научный потенциал. На экономическом факультете действует студенческое научное общество (СНО), которое позволяет привить им интерес к науке и научно-исследовательской деятельности, сформировать их научные пристрастия. Последние годы студенты нашей кафедры возглавляют СНО (Сывоконык С., Судакова А.)

На факультете проводится масштабная профориентационная работа. Студенты всех групп распространяли рекламные буклеты факультета и символику университета в школах, лицеях, техникумах Белгородской области и в других регионах РФ. Студенты помещали свои статьи об экономическом факультете в районных газетах и на сайте факультета. В Дне открытых дверей наши студенты принимали будущих абитуриентов и гостей, рассказывая о кафедре.

Кураторами академических групп ежегодно организовывается массовое участие студентов кафедры в выборах в Молодежный Парламент г. Белгорода. Несколько лет возглавлял областное молодежное правительство Мясников А. – выпускник 2011 года

Таким образом, можно отметить, что на кафедре «Мировая экономика» существуют достаточно действенные механизмы стимулирования внеучебной деятельности студентов (материальные и моральные). Кураторы и пре-

подаватели активно участвуют в воспитании личности студента, в формировании его мировоззрения, а также становлении его профессиональных и человеческих качеств.

Стратегические направления развития кафедры мировой экономики

в рамках учебно-воспитательного процесса

– Организация процесса качественной фундаментальной подготовки будущих специалистов на основе креативных, инновационных, кластерных и междисциплинарных подходов, с использованием современных информационно-коммуникативных технологий и математических методов.

– Актуализация модели стратегического развития кафедры, основанной на системе менеджмента качества ВУЗа.

– Планирование новых перспективных направлений подготовки бакалавров и магистров.

– Внедрение современных инновационных образовательных технологий в образовательный процесс.

– Разработка мультимедийных образовательных и научно-методических электронных ресурсов в режиме on-line.

– Создание условий для гармоничного развития личности будущих специалистов, а именно: фундаментально-подготовленных, креативно мыслящих, конкурентоспособных и хорошо адаптированных к постоянно изменяющимся условиям.

в рамках научно-исследовательской деятельности

– Участие кафедры в процессе научного обеспечения федеральных и региональных стратегий и политик в области международных экономических отношений, внешнеэкономического сотрудничества, трансграничной кооперации, инновационного и регионального развития.

– Участие кафедры в конструировании региональных и трансграничных инновационных кластеров, региональной инновационной системы на базе интерактивного процесса взаимного обучения, организованного в рамках функционирования онлайн-инновационного портала Белгородской области.

– Проведение конкурентоспособных научных исследований по широкому спектру направлений мировой, региональной, инновационной и математической экономики, продвижении их результатов на постсоветский и мировой рынки научных публикаций и интеграции своей деятельности в мировые сети научных исследований.

– Коммерциализация результатов научных исследований в виде разработки и внедрения различных организационно-экономических и инновационных механизмов, стратегий, политик, программ, проектов и методологических инструментов.

– Создание междисциплинарных смешанных студенческо-преподавательских команд для реализации конкретных проектов, включая разработки мультимедийных образовательных и научно-методологических электронных ресурсов, бизнес-планов и др.

– Участие кафедры в процессе выращивания малого наукоёмкого бизнеса через университетский бизнес-инкубатор.

– Участие кафедры в развитии коммуникационной инфраструктуры.
в рамках сотрудничества кафедры, в том числе международного

– Интеграция кафедры в международные научные платформы и сети.

– Участие кафедры в процессах международной академической мобильности.

– Повышение привлекательности кафедры для магистерской и аспирантской подготовки граждан из дальнего зарубежья на основе мощной научно-исследовательской базы и англоязычной подготовки.

– Открытие онлайн-доступа для мировой научной общественности к результатам конкурентоспособных научных исследований кафедры.

в рамках профориентационной работы

– Развитие кафедральной системы профориентации и набора студентов в условиях ожидаемой «демографической ямы» и снижения качественного уровня обучения в средней школе.

– Развитие кафедральной системы повышения квалификации и переподготовки кадров в условиях постоянной изменчивости и обновления знаний.

– Планирование новых перспективных направлений подготовки бакалавров и магистров на основе отслеживания тенденций развития научно-технического прогресса и экономики в условиях глобализации и информационного взрыва.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

МЕТОД, МЕТОДИКИ, ТЕОРИИ – ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ПРАКТИКИ

Известно, что любая деятельность, практика и особенно экономическая достигает своего наивысшего уровня, когда опирается на науку, на научные знания. Но и наука является результатом, следствием обобщения практики, деятельности, исследовательской, научно-исследовательской деятельности. Экономическая деятельность как деятельность интеллектуальная по своей форме и сути является научно-исследовательской. Главным в научном исследовании является способ достижения результата – метод, методики. Это подтверждают высказывания величайших исследователей, выводы к которым они прошли исходя из своей исключительно плодотворной научной деятельности. Вот несколько исключительно важных высказываний на эту тему. Лауреат Нобелевской премии академик Ландау: «Метод важнее открытия...». Г. Лейбниц: «На свете есть вещи поважнее самых прекрасных открытий, – это знание метода, которым они были сделаны». И.П. Павлов: «Метод – самая первая, основная вещь...от метода, от способа действия зависит вся серьёзность исследований. Всё дело в хорошем методе...Метод держит в руках судьбу исследования» [1].

Как отмечается в научной литературе, одной из важнейших проблем современной экономической деятельности является неадекватное современным масштабам и уровню задач её методическое обеспечение. Причина – застой, а точнее, отсутствие методологии как науки, – методической основы конкретных наук: со времён Аристотеля в ней не разработано ни одной теории! Проблемы методологии отчасти решаются, но за её пределами, – в конкретных науках и философии, обременённых, прежде всего, собственными задачами. И как следствие – некорректное, узкое толкование важнейших, ключевых понятий наук, – метода и методик [2].

Совершенствование методического оснащения наук, разработка теоретических основ методологии, экономической методологии, в частности, тео-

рий экономической методологии – необычная, незаурядная задача. Это вопрос даже не тактики, а стратегии развития научных исследований, являющихся острием научного и производственного прогресса. Это актуальная проблема развития и самих конкретных наук и философии.

Целью данного фрагмента монографии явилось уточнение важнейших, ключевых понятий науки методологии: «Метод», «Методика», «Теория». Именно они являются методической основой конкретных наук и экономической науки, в частности. В качестве общего методического средства исследования была выдвинута рабочая гипотеза: «Определение сущности и содержания метода, методик и теорий и их важнейших связей позволит уточнить данные понятия». Конкретными методиками данного исследования явились: обзор научной литературы, методика аналогии, методика «2С70», апробация в форме рецензий [2]. Для достижения цели, доказательства выдвинутой гипотезы были поставлены задачи:

- Определить сущность, содержание, роль, место и другие аспекты понятий «Метод», «Методика», «Методология».
- Уточнить характер связи указанных понятий.

Метод – важнейшая категория науки и эффективнейшее средство решения научных проблем. Именно методу обязаны величайшие открытия. Однако взгляды учёных на метод, его трактовка, интерпретация в научной литературе нуждаются в существенном уточнении, углублении, пересмотре.

Исследование различных взглядов на метод (анализ и синтез – от греч. *analysis* и *synthesis*), изложенных в литературных источниках, показало, что отдельные его аспекты определяются исключительно удачно и образно, – анализ-синтез, *analysis-synthesis* называют диалектическим тандемом, синонимом всякого научного исследования [3]. Но одновременно сложилось и некорректное, но устойчивое мнение, что наука имеет несколько методов [4-9]. Таковыми называют: анализ и синтез, индукцию и дедукцию, экономический анализ, корреляционный анализ, регрессионный анализ, факторный анализ и другие.

Такой точки зрения до определённого времени придерживался и автор данной части монографии. Однако проведенные им исследования, привели к нескольким неожиданным выводам:

– анализ и синтез является не только единым, но и единственным методом;

– все остальные так называемые в научной литературе методы корректнее интерпретировать как методики [10].

– метод – это наиболее общий способ, специфическое правило познания (исследования) [11]. В этом сущность метода. Специфичность правила «метод» проявляется в следующем:

- место метода только в познании, исследовании;
- метод связан с организацией не только знаний, но и вещества;
- составляющие метода тоже правила (анализ – правило, требование деления знания, синтез, наоборот, – правило его соединения).

Анализ и синтез можно трактовать и как элементарные правила, как, образно выражаясь, правила-атомы; метод, – самую простую их комбинацию, – как правило-молекулу.

Метод как анализ и синтез, как постоянное деление и соединение уже на новой основе выражает саму сущность природы, человека, его духовной деятельности.

В научной литературе существует достаточно противоречивая интерпретация и связи метода с методикой и методологией [11]. Методику трактуют как совокупность методов, а методику научного исследования – как систему правил использования методов [7]. Связь метода и методики понимают и как отношение общего, выраженного кратко, к конкретному, излагаемому подробно. Некоторые авторы используют только понятие «метод» [2].

Практика научных исследований свидетельствует, что метод и методика теснейшим образом связаны, неразрывны. Любая методика не существует без метода. Методика – это правило применения метода. В этом сущность методики [12]. Но метод может быть реализован и вне методики как беспорядочное, без всяких правил, сумбурное применение анализа и синтеза. В отличие от метода, который может применяться в любом исследовании: обыденном, ненаучном и научном, методика применяется только в ненаучном и научном исследовании. Правила применения метода, то есть методики хорошо известны [13]. В самом деле, любое исследование, кроме обыденного, использует: правило ограничения, установления своих границ – правило объекта, методику объекта; методику предмета (границ проблемы); методики ис-

следования предмета; методику понятий. Научное исследование дополняется методикой принципов и методикой законов. Необходимо подчеркнуть, что исследование устанавливают лишь причины проблемы, но не решают саму проблему. Соответственно, методики исследования предмета – это только методики исследования причин проблемы. Решение проблемы – это задача не исследования, а производственной практики, понимаемой в самом широком аспекте, то есть – и как практику производства научной продукции, новых знаний!

Необходимо обратить внимание на следующее: методики как и метод – это правила специфические, – это правила анализа и синтеза знаний и/или вещества, но с целью получения не вещества, а только знаний, в том числе и о веществе (новых знаний). Этим они существенно отличаются от технологий, – правил, которые применяются в материальной производственной деятельности для получения вещества, продукта или услуги, а не знаний [2].

Методики и технологии отличаются целями и средствами их достижения: цель применения методик – получение нового знания, цель технологий – производство материального, вещественного продукта или услуги. Научно-исследовательская деятельность связана преимущественно не с технологиями, а именно – с методиками, а методики – со знаниями; материальные аспекты, технологии играют при этом вспомогательную роль, являются средствами реализации методик. В материальном производстве наоборот, акцент на материальных аспектах, на технологиях, а знания, методики являются их средствами.

Важнейшими связями метода и методики также являются:

- по сущности метод и методика совпадают, – это правила (соответственно общее и конкретные); но не любое правило есть метод или методика;
- методики – это правила исключительно научного и ненаучного исследования; обыденное исследование – это исследование без методик;
- объект методики – знание, предмет – проблема получения нового знания, результат применения – новое знание;
- содержание метода и методики тоже совпадает – это анализ, переход и синтез [2].

В научной литературе показано, что Идея, Гипотеза, Концепция, Теория и Наука являются специфическими – комплексными иерархическими ме-

тодиками [2]. В данном исследовании наибольший интерес представляет именно теория как комплексная методика.

Теория – это апробированная концепция. В ней уже в отличие от предположений гипотезы причины проблемы устанавливаются на основе логических аргументов – доказательств. Однако даже так установленные, – определённые косвенно причины проблемы не должны восприниматься как истинные, так как доказаны на основе законов, верных только для условий, лишь аналогичных, схожих для данной исследуемой проблемы. Они нуждаются в прямом подтверждении не в схожих, а в реальных условиях. Поэтому методика аналогии концепции в теории дополняется методикой апробации. Следовательно, на уровне теории существуют уже четыре методики исследования предмета: озарение, предположение, косвенное доказательство (аналогия) и апробация (от латинского «Aprobacio» и английского «Approbation» – одобрение, согласие, положительный отзыв). Подтверждённые апробацией результаты косвенных доказательств концепции, основанных на аналогии, поднимают её на уровень теории. Следует, однако, заметить, что и апробация не гарантирует полную истинность теории, – окончательное подтверждение может сделать только практика – окончательный критерий истинности теории. Теория продолжает проверяться на протяжении всей дальнейшей практики, так как возможности апробации тоже ограничены, – со временем меняются условия производства. Поэтому практика наряду с основной функцией, – производством продуктов и услуг, – выполняет и роль своеобразной, постоянно действующей методики исследования истинных причин проблемы. В истории науки известны случаи, когда теории как апробированные концепции были опровергнуты именно практикой и вернулись в ранг концепций. Примером может служить теория-концепция Кейнса.

Теория – как комплексная иерархическая методика по горизонтали опирается на одноуровневые методики объекта-предмета, принципа-закона, термина-понятия, метода-методики, а по вертикали – на идею, гипотезу и концепцию.

На тесную связь теории и методики указывают авторы учебного пособия Ковальчук и Моисеев [4]: «Теория и метод взаимосвязаны... метод – это средство, путь исследования, или теория, которые представляют собой совокупность приемов научного исследования... главное содержание методов в

науке составляют, в первую очередь, научные теории, проверенные практикой. Реально же та или другая теория выступает как метод исследования...» (Перевод с украинского автора).

Из проведенного исследования следует, что в содержание теории как и концепции входят предмет, объект, понятия, законы, принципы, апробация и практика (как методика)! В сравнении с концепцией в теории уже полностью отсутствуют элементы предположения. В концепции они ещё в какой-то степени остаются – открытые законы ещё не подтверждены практикой. В теорию из концепции переходит и рабочая гипотеза. Она не является элементом содержания теории. При этом теория может включать все предыдущие ступени развития знания: идею, гипотезу, концепцию. Однако каждая теория рассматривает свой узкий предмет, свои понятия, методики исследования, принципы и законы, – теории субъективны по своей форме.

Появлением концепций и теорий завершается полный цикл организации одноуровневых методик: объекта, предмета, понятий, принципов, законов, методики исследования причин проблемы. Теории являются и высшей ступенью иерархических методик, в иерархии комплексных методик: идеи, гипотезы, концепции, теории.

Из всех (четырёх) одноуровневых методик теории (Объекта-Предмета, метода-Методик, Принципа-Закона, Термина-Понятия) значительный интерес представляет методика объекта-предмета.

Понятия «Объект» и «Предмет» получили широкое распространение в современной системе знаний. Однако их толкование и особенно определение характера их связи до сих пор является неоднозначным и проблематичным. Это снижает эффективность как науки, так и практики. В большинстве научных литературных источников объект и предмет рассматриваются отдельно, обособленно, – авторы даже не подозревают, что они образуют тесно связанную пару, парные категории. Но оказывается, что парные категории образуют и все остальные однородные элементы содержания науки: объект-предмет, метод-методики, термины-понятия (категории), принципы-законы.

Особенно актуальным представляется исследование понятий «Объект» и «Предмет», что обусловлено исключительной важностью данных понятий, отсутствием единства в их интерпретации и чёткости в установлении характера взаимосвязи. Поэтому целью данной части монографического исследо-

вания и является доказательство (или опровержение) данной гипотезы, то есть установление истинного характера взаимосвязи объекта и предмета.

Для её достижения необходимо решить такие задачи:

- разработать принципы исследования;
- выбрать методику исследования;
- провести анализ литературных источников по исследуемой проблеме;
- определить сущность понятий «Объект» и «Предмет»;
- определить содержание понятий «Объект» и «Предмет»;
- установить истинный характер взаимосвязи объекта и предмета.

При решении первой задачи автор исходил из собственного опыта научно-исследовательской и педагогической деятельности и изучения практики формирования принципов выдающимися учёными прошлого Тейлором, Файолем, Эмерсоном, Адамом Смитом, Альфредом Маршаллом и другими [11, 12, 13]. В результате им были сформулированы и использованы собственные принципы исследования:

- дефиниция понятий «Объект» и «Предмет» возможна только в их тесной взаимосвязи;

- дефиниция производных понятий («Объект науки», «Предмет науки», «Объект практики», «Предмет практики», «Объект научного исследования») возможна только после дефиниции понятий «Объект» и «Предмет».

В качестве методики выбрана методика «2С70» [14].

При обзоре научной литературы установлено, что для неё характерно:

- определение или только объекта, или только предмета;
- отличающиеся определения объекта;
- отличающиеся определения предмета;
- определение объекта и предмета науки, практики, научного исследования и других без определения объекта и предмета как таковых [4, 15, 16].

Исходя из анализа и оценки результатов исследования литературных источников, основываясь на сформулированных принципах и опыте собственных научных исследований, автору данной публикации представляется правильным такое определение объекта и предмета:

«Объект – это фрагмент действительности; предмет – часть, аспект объекта». В этом сущность объекта и предмета.

В содержание объекта входят два элемента: фрагмент и действительность; в содержание предмета – тоже два элемента: часть и объект.

Из этого следует:

- сущности объекта и предмета как фрагменты, части, аспекты целого совпадают;

- содержание объекта и предмета (часть и целое) тоже совпадают;

- предмет и объект имеют и отличие, – они отличаются как часть и целое.

В этом контексте правомерен вопрос, – какова причина выделения в объекте особой части – предмета. Дело в том, что в окружающей нас действительности существует ещё одна особая, объективная и связанная с объектом субстанция, – субъект. Главное его отличие – объект по своей природе пассивен, а субъект может проявлять активность в отношении объекта. Активность субъекта проявляется в основном в двух формах: внимании и воздействии на объект, в связи с какой-то проблемой субъекта в отношении объекта. Однако субъект не может воздействовать на все части, аспекты объекта одновременно, так как его возможности всегда ограничены. Он может воздействовать лишь на часть, аспект объекта, который связан с наиболее актуальной для него проблемой. Поэтому и возникает необходимость выделения части объекта в качестве предмета.

Из научной литературы следует, что любая теория одновременно выступает и как методика, комплексная методика [2]. Но не любая методика есть теория! Однако необходимо обратить внимание на уникальный случай, когда в отношении определённых субстанций существуют как их методики, так и теории. Таковыми являются субстанции «Объект» и «Предмет»; то есть существует как методика объекта и предмета, так и теория объекта и предмета. Но при этом теория объекта и предмета является одновременно и методикой, но методика объекта и предмета не является теорией!

Для доказательства данных положений необходимо решить вопрос определения понятий «Объект науки» и «Предмет науки» и установления характера их связей. Данная проблема была решена автором в одном из своих исследований и изложена в соответствующей публикации [17]. В ней, в частности, отмечается, что в литературных источниках или не рассматриваются такие понятия как «Объект науки» и «Предмет науки», или говорится об объекте и предмете только научного исследования [18, 4, 16, 20]. Было установле-

но, что предмет науки – это границы функционирования, применимости её методов, понятий, законов, принципов. В этом сущность понятия «Предмет науки». Но границы любой субстанции – это объект, в данном случае – объект науки! А отсюда следует, что объект и предмет науки совпадают! Такой исключительно важный вывод сделан впервые. Например, предметом (а, значит и объектом) экономической науки является стоимость [17, 19].

Было установлено также отличие предмета (объекта) науки от предмета и объекта практики и отличие самих объекта и предмета практики. Например, если объектом экономической практики (экономического научного исследования, в частности) является себестоимость, то предметом её может быть, например, снижение себестоимости. Объект практики всегда будет уже объекта (предмета) соответствующей науки. Предмет практики как фрагмент, часть её объекта, тем более будет уже предмета (объекта) науки.

Из всего предыдущего контекста также следует, что существует и тесная причинно-следственная связь предмета и объекта. В самом деле, существует такая логика формирования предмета и объекта: субъект выбирает наиболее актуальную для него проблему; проблема определяет предмет исследования (например, снижение себестоимости); а целое, то есть, себестоимость автоматически и одновременно становится объектом. А отсюда следует вывод: «Предмет и объект не существуют один без другого». Следовательно, объект и предмет так же как и термин и понятие образуют неразрывную пару «объект-предмет». Неразрывность предмета и объекта приводит к важным следствиям. Действительно, причинно-следственная связь предмета и объекта носит устойчивый, постоянный, а значит, закономерный характер. Следовательно, необходимо говорить о новом законе, законе (связи) объекта и предмета, как частном случае неосновного закона философии – закона причины и следствия. Можно также констатировать, что уточнение понятий «Предмет» и «Объект» действительно позволило установить их истинную, а именно, – закономерную связь, связь в форме закона. Поэтому выдвинутую гипотезу можно считать доказанной. Как известно, доказанная с помощью научных аргументов гипотеза (в нашем случае, – подтвержденная открытием закона взаимосвязи предмета и объекта) становится научной концепцией, в данном случае, – концепцией предмета и объекта. Эта концепция подтверждается и практикой, в частности – практикой научных исследований в ди-

пломном проектировании. А это значит, что сформированная научная концепция приобретает ранг научной теории, – теории предмета и объекта!

Полученные результаты подтверждают, что теория предмета и объекта обладает всеми необходимыми атрибутами, то есть имеет свои особые элементы содержания, а именно:

- предмет (предмет и объект);
- методики (методика «2С70» как основная);
- понятия (предмет, объект, субъект, проблема, субстанция);
- законы (закон объекта и предмета);
- принципы (принцип неразрывности предмета и объекта; принцип относительности предмета и объекта).

Предлагаемое определение объекта и предмета внешне может выглядеть как софизм. Однако это верно лишь при формальном подходе к проблеме, в рамках формальной логики, когда любая субстанция понимается исключительно однозначно, – или только положительно, или как только отрицательно. В рамках же диалектической логики любая субстанция может быть не только чем-то одним, но и противоположным одновременно. Объект и предмет действительно могут переходить один в другой и как ничто другое удовлетворяют свойству таких субстанций.

Из всего контекста исследования также следует, что объект и предмет (как и термин и понятие) – особые категории: они не относятся к категориям ни философии, ни – конкретных наук. Но они используются и в философии, и в конкретных науках. Это категории – методологии! Следовательно, теория и закон объекта и предмета – это теория и закон методологии.

Литература

1. Андриевская К.Н., Агеев М.А. Энциклопедия мудрости: литературно-художественное издание. – Симферополь: Таврида, 2007. – 814 с.
2. Бабайлов В.К. Теория метода: монография. – Харьков: ХНАДУ, 2011. – 232 с.
3. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Харьков: Финансы и статистика, 1999, – 416 с.
4. Ковальчук В.В., Моїсєєв Л.М. Основи наукових досліджень: Навчальний посібник. - К.:ВД «Професіонал», 2004. – 216 с.
5. Макогон Ю.В., Пилипенко В.В. Основи наукових досліджень в економіці: Навч. Посібник. – Донецьк: Альфа-прес, 2007. – 144 с.
6. Грушко И.М., Сиденко В.М. Основы научных исследований: Учеб.пособие.- Харьков: Вища школа. Изд-во при Харьк. ун-те, 1983. – 224 с.
7. Цехмістрова Г.С. Основи наукових досліджень: Навч. посібник. – К.: Видавничий дім «Слово», 2004. – 240 с.

8. Філіпенко А.С. Основи наукових досліджень. Конспект лекцій: Навчальний посібник. – К.: Академвидав, 2005. – 208 с.
9. Шейко В.К., Кушнарєнко Н.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: Підручник, – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2004. – 307 с.
10. Бабайлов В.К., Пахомова Л.Н. Взаимосвязь метода экономической науки и методики экономического исследования // Бизнес-Информ. – 2008. – № 9. – С.82.
11. Бабайлов В.К., Дефорж С.Ю., Поясник Г.В., Журавка Е.Н. Метод, методика, методология – к проблеме дефиниции и взаимосвязи // Бизнес-Информ. – 2010. – № 9. – С.186-188.
12. Бабайлов В.К., Баленко А.И. Менеджмент по методике «2С70». Монография. – Харьков, ФЛП Либуркина Л.М., 2007. – 232 с. Русск. яз.
13. Бабайлов В.К. О принципах экономической науки // БизнесИнформ. – 2005. – № 7-8. – С.106.
14. Бабайлов В.К. Формирование научного понятия на основе методики «2С70» // Бизнес-Информ. – 2005. – №9-10. – С.112.
15. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. /Отв. ред. акад. Н.П. Федоренко, М.: Наука, 1987. – 509с.
16. Пятницька-Позднякова І.С. . Основи наукових досліджень у вищій школі: Навчальний посібник. – К., 2003. – 116 с.
17. Бабайлов В.К. Предмет и объект экономической науки: к проблеме дефиниции // Научный информационный журнал «БИЗНЕС-ИНФОРМ». – 2008. – № 4.
18. Мочерний С.В. Методология економічного дослідження. – Львів: Світ, 2001-416с.
19. Бабайлов В.К. О предмете экономической науки. // Бизнес-Информ. – 2000. – № 6. – С. 23.
20. Чорненький Я.Я., Чорненька Н.В., Рибак С.Б. та ін. Основи наукових досліджень. Організація самостійної та наукової роботи студента. Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 208 с.

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ: ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ И СОВРЕМЕННАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Со времен основоположников классической экономической теории трудовой потенциал находится в центре внимания исследователей. Теоретические основы для изучения труда и занятости были заложены еще Ф. Кенэ, А. Смитом, Р. Оуэном, Д. Рикардо, К. Марксом, Ф. Лассалем, А. Маршаллом, Ф. Тейлором, М. Вебером, Э. Мейо и в дальнейшем рассматривались рядом зарубежных ученых, таких как: Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, Л. Эрхард, Ф. Хайек, Д. Мак-Грегор, Д. К. Гелбрейт, А. Маслоу, П. Самуэльсон, Л. Портер и другие.

Многогранность понятия «трудовой потенциал» предопределила разнообразие теоретических и методологических подходов к его анализу. Так, Г. Беккер, И. Бен Порэт, Ф. Махлуп, Л. Туроу, Т.Шульц подходили к его изу-

чению с позиций человеческого капитала, отражающего отдачу созидательного потенциала человека.

Наряду с теорией человеческого капитала представление о человеке как главном факторе экономического развития разрабатывали в рамках концепций трудовых и человеческих ресурсов, трудового потенциала ученые: Л. Абалкин, В. Андрианов, Б. Бреев, А. Добрынин, С. Дятлов, С. Курганский, М. Критский, Н. Римашевская [1].

Существенный вклад в разработку определения понятия «трудо­вой потенциал» внесли также ученые: О. Амоша, Д. Богиня, И. Бушмарин, В. Васильченко, В. Врублевский, В. Гавва, Б. Генкин, А. Гриненко, Е. Гришнова, М. Долишный, И. Заславский, Л. Керб, М. Ким, Т. Кирьян, Р. Колосова, А. Колот, Н. Коровяковская, В. Костаков, Н. Краснокутская, О. Крушельницкая, Э. Либанова, И. Лукинов, Н. Мезенцева, О. Новикова, Ю. Одегов, О. Олексюк, В. Оникиенко, В. Онищенко, С. Пирожков, А. Попов, В. Радаев, И. Репина, Е. Рузавин, П. Саблук, В. Савченко, Г. Сергеева, М. Скаржинский, В. Стешенко, С. Струмилин, А. Тарасевич, О. Уманский, О. Федонин, Л. Чи­жова, М. Чумаченко, А. Чухно, Н. Шаталова, М. Шмелев и другие.

Так как трудовой потенциал является сложным, многогранным, динамичным понятием, то и определений его сущности в экономической теории большое количество.

Так, академиком С. Г. Струмилиным сущность трудового потенциала сводилась к «рабочей силе страны или народа в возрасте 16-49 лет» [2]. Это одно из наиболее ранних определений, представленное в отечественной экономической литературе, где сущность трудового потенциала фактически сводится к количественной характеристике трудоспособного населения, не затрагивая при этом каких-либо качественных характеристик.

М. И. Скаржинский указывает на то, что трудовой потенциал есть ничем иным как одной из форм личностного фактора, который в своем движении проходит ряд исследовательских стадий: ресурсную, факторную и производственную [3]. Ценным для исследования данное определение является тем, что впервые указывается на то, что трудовой потенциал – не есть величиной постоянной, он динамичен в своем развитии.

В. Г. Костакову принадлежит следующая дефиниция сущности трудового потенциала: «Трудовой потенциал – это запасы труда» [4]. Как видим,

первоначально трудовой потенциал рассматривается ученым как некая резервная величина.

Позже, совместно с А. А. Поповым, В. Г. Костаков определяет трудовой потенциал как совокупность количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов [5], тем самым, указывая на необходимость учета не только количественных, но и качественных его характеристик.

Еще одним «камнем преткновения» для ученых-исследователей стал уровень проявления трудового потенциала. Так, Г. П. Сергеевой и Л. С. Чижовой он рассматривается как ресурсы труда, которыми владеет общество [6].

А. С. Панкратов в трудовом потенциале видит интегральную форму, количественно и качественно характеризующую способность общества в динамике обеспечить человеческий фактор производства в соответствии с требованиями его развития [7]. Данное определение является фактически инновационным, так как указывает на динамичность развития трудового потенциала в единстве изменения его качественных и количественных характеристик. В дальнейшем дефиниция, данная А. С. Панкратовым, послужит основой для рассмотрения величины трудового потенциала как интегрального показателя.

В. В. Оникиенко указывает на сущность трудового потенциала как совокупности трудоспособного населения, которое имеет соответствующую профессионально-квалификационную подготовку [8].

Такого же мнения придерживается и Р. П. Колосова, определяя трудовой потенциал как «трудовые ресурсы в качественном измерении» [9].

Г. В. Осовская и О. В. Крушельницкая предлагают некоторые качественные характеристики к определению сущности трудового потенциала, указывая, что «трудовой потенциал – это совокупность трудоспособного населения с учетом его интеллектуального развития, знаний, умений, опыта, духовных ценностей, обычаев, традиций, убеждений и патриотизма» [10]. Однако трудоспособное население не является той величиной, которая способна в достаточно полной мере отразить сущность трудового потенциала.

Д. П. Богиней и Е. А. Гришновой трудовой потенциал рассматривается как интегральная оценка качественных и количественных характеристик экономично активного населения [11].

Дефиниция трудового потенциала, принадлежащая С. И. Пирожкову, также отображает его как количественную характеристику именно занятого населения. Так, в понимании ученого трудовой потенциал – это совокупность демографических, социальных и духовных характеристик и качеств занятого населения, развитых в определенном обществе или реализованных, или таких, что могут быть реализованы при условии достижения высокого уровня развития производительных сил, научно-технического прогресса и усовершенствования системы отношений, связанных с участием в процессе труда и общественной деятельности [12].

При рассмотрении данного определения важным является тот факт, что ученым выделялось в структуре трудового потенциала две части – «качества, развитые в определенном обществе или реализованные, и такие, что могут быть реализованы», тогда как многими предыдущими учеными трудовой потенциал рассматривался или как фактическая, или как потенциальная величина. Позже именно такая структура трудового потенциала найдет отражение во многих дефинициях данной экономической категории.

Многими из ученых трудовой потенциал рассматривался как личностная характеристика человека, как часть его общего потенциала.

Ю. Г. Одегов указывает, что трудовой потенциал – это совокупная способность физических и духовных свойств отдельного работника достигать в заданных условиях определенных результатов его производственной деятельности, с одной стороны, и способность совершенствоваться в процессе труда, решать новые задачи, возникающие в результате изменений в производстве – с другой [13]. Данным ученым делается акцент на непосредственное влияние производственной сферы на процесс развития трудового потенциала. Тем не менее, важным является тот факт, что обосновывается возможность развития трудового потенциала, совершенствования физических и духовных свойств работника только при осуществлении им трудовой деятельности.

Б. М. Генкин также считает, что трудовой потенциал проявляется на уровне индивида, указывая, что «трудовой потенциал – это часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта [14]

Н. И. Шаталова под трудовым потенциалом понимает меру наличных ресурсов и возможностей, непрерывно формируемых в процессе всей жизни

личности, реализуемых в трудовом поведении и определяющих его реальную плодотворность [15]. Как видим, данным исследователем также делается акцент на трудовой деятельности как необходимом условии развития трудового потенциала и на результатах этой деятельности как основной характеристике уровня его развития.

Некоторыми учеными трудовой потенциал в своем проявлении сводится к уровню предприятия. Так, О.С. Федониным, И.Н. Репиной и О.И. Олексюком в учебном пособии «Потенциал предприятия: формирование и оценка» предлагается следующее определение сущности трудового потенциала – «это существующие на данный момент и предусматриваемые в будущем трудовые возможности, которые определяются численностью, возрастной структурой, профессиональными, квалификационными и иными характеристиками персонала предприятия» [16].

Некоторыми же учеными трудовой потенциал не сводится к конкретному уровню проявления, некоторыми – напротив, рассматривается на нескольких уровнях одновременно. Так, Н.В. Коровяковская раскрывает сущность трудового потенциала как «трудовых возможностей человеческого фактора в единстве экономического и социального аспектов» [17], не уточняя при этом конкретного уровня проявления данных трудовых возможностей.

В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, Е.А. Гришнова и Л.П. Керб в своем учебном пособии «Управление трудовым потенциалом» предлагают рассматривать трудовой потенциал как существующие на данный момент и возможные в будущем количество и качество труда, которым владеет общество, коллектив организации, индивид при данном уровне развития науки и техники и которые определяются численностью трудоспособного населения и его профессионально-образовательным уровнем [18].

На основании проведенного выше анализа можно сделать вывод о том, что до сих пор ученые-экономисты во всем мире не пришли к единому мнению относительно сущности понятия «трудовой потенциал», его структуры и факторов, влияющих на него.

Так, одни ученые в структуре трудового потенциала выделяют только реализованную (задействованную) часть, другие – нереализованную (резервную), третьи – и ту, и другую, четвертые – рассматривают трудовой потенци-

ал как некую величину, стремящуюся к максимуму при заданных условия, не выделяя при этом каких-либо структурных частей целого.

Авторы статьи придерживаются мнения, что структуризация трудового потенциала необходима ввиду возможности более тщательного исследования его сущности, оценки его текущего состояния, составления прогноза на будущее и более эффективного управления им.

Развитие трудового потенциала предполагает количественные и качественные изменения, переход из одного состояния в другое, более совершенное, то есть трансформацию нереализованного потенциала в реализованный.

Однако подобная трансформация требует значительного времени и находится под влиянием многих факторов, поэтому, авторами предлагается выделить в структуре трудового потенциала еще одну составляющую, занимающую промежуточное место между нереализованным и реализованным трудовым потенциалом, а именно развивающийся трудовой потенциал, величина которого и является основой для прогноза его развития.

В общем виде структура трудового потенциала представлена на рис. 1.

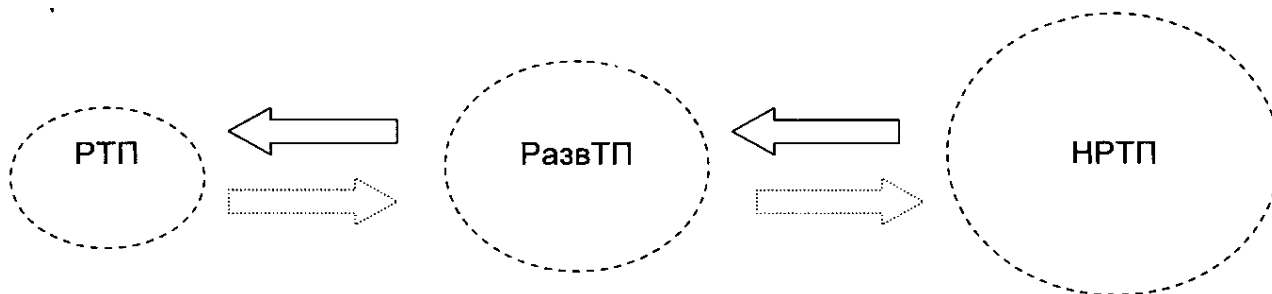


Рисунок. Структура трудового потенциала

где РТП – реализованный трудовой потенциал;

РазвТП – развивающийся трудовой потенциал;

НРТП – нереализованный трудовой потенциал.

Как видим на рисунке, структурные элементы трудового потенциала находятся в постоянном взаимодействии – происходит переход нереализованного потенциала в развивающийся, из развивающегося – в реализованный.

Авторы статьи считают, что в процессе развития трудового потенциала лишь некая доля нереализованного потенциала может перейти в развивающийся, а из развивающегося в реализованный переходит еще меньшая его часть. Данное утверждение обосновывается тем, что трудовой потенциал на-

ходится под постоянным влиянием различных факторов, которые в некоторой степени сдерживают его развитие. Данные факторы, в свою очередь, могут как увеличить, так и уменьшить величину трудового потенциала вообще и его структурных составляющих в частности.

Так, одним из наиболее важных факторов влияния на состояние трудового потенциала являются возможность и желание работников осуществлять трудовую деятельность, то есть соотношение спроса и предложения на рынке труда. Выделение данного фактора как одного из главных факторов влияния связано по убеждению авторов с тем, что именно осуществление трудовой деятельности является основой развития трудового потенциала. Если по каким-либо причинам данная деятельность прекращается, то происходит обратный процесс – реализованный потенциал переходит в развивающийся, а затем – в нереализованный (см. рисунке).

Важным является тот факт, что трудовой потенциал – величина не постоянная. По рисунку можно сделать ложный вывод, что в случае благоприятного воздействия факторов влияния возможен переход всего нереализованного потенциала в реализованный. Однако, это не так. Авторы убеждены, что благоприятное влияние факторов различного рода на нереализованный потенциал приводит не только к его уменьшению в результате интенсивного развития, но и к формированию нового нереализованного потенциала.

Однако конъюнктура на рынке труда не является главным фактором влияния на трудовой потенциал. Существует еще много различных факторов, которые авторами статьи предлагается для удобства сгруппировать в две главные группы – факторы объективного и субъективного рода. Подобная группировка, по мнению авторов, позволит добиться простоты в дефиниции сущности трудового потенциала, оценке его состояния (в частности выделении причин подобного состояния), прогнозированию направлений его развития и разработке возможных мероприятий по его повышению.

Естественно, к объективным факторам влияния следует отнести те, влияние которых на трудовой потенциал является непосредственным и односторонним. К субъективным факторам следует отнести те, влияние которых на трудовой потенциал имеет двусторонний характер. Однако подобное разделение считается авторами условным, так как объективные факторы во многом влияют на факторы субъективные.

Таким образом, проведя анализ эволюции взглядов на сущность экономической категории «трудовой потенциал» в экономической теории, рассмотрев его структуру и основные факторы влияния, можно дать следующее определение сущности трудового потенциала:

Трудовой потенциал – это количественно-качественная характеристика имеющихся, развивающихся и потенциально возможных трудовых ресурсов предприятия, региона или страны в целом или трудовых возможностей конкретно взятого работника, которые находятся в постоянном развитии под влиянием объективных и субъективных факторов.

Данная дефиниция, по мнению авторов, является наиболее полной, так как учитывает различные аспекты сущности трудового потенциала и соответствует современным социально-экономическим условиям, в связи с чем, рекомендуется для дальнейшего использования при изучении трудового потенциала.

Литература

1. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда. – М.: Наука, 1982.
2. Скаржинский М. И., Баландин И.Ю., Тяжов А.И. Трудовой потенциал социалистического общества. – М.: Экономика, 1987.
3. Трудовые ресурсы. Социально-экономический анализ / Под ред. Костакова В. Г. – М., 1976.
4. Костаков В. Г., Попов А. А. Интенсификация использования трудового потенциала // Социалистический труд, 1982, №7.
5. Сергеева Г. П. Трудовой потенциал страны. – М.: Знание, 1982.
6. Панкратов А. С. Управление воспроизводством трудового потенциала / А.С. Панкратов. – М.: Изд-во МГУ, 1988.
7. Онікієнко В. В. Методологічні питання дослідження відтворення трудових ресурсів регіону // Зайнятість та ринок праці. – Випуск 2. – К., 1994.
8. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. – М.:Изд-во МГУ, 1996.
9. Осовська Г. В., Крушельницька О. В. Управління трудовими ресурсами. – К.: Кондор, 2003.
11. Богиня Д. П., Грішнова О. А. Основи економіки праці. – К.: Знання-Прес, 2002.
12. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении. – К.: Наукова думка, 2009.
13. Иванов Н. А., Одегов Ю. Г., Андреев К. Л. Трудовой потенциал промышленного предприятия. – Саратов: Изд-во СГУ, 1988.
14. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. Учебник. – М.: Норма – Инфра-М, 2001.
15. Шаталова Н. И. Трудовой потенциал работника. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
16. Федонин О. С., Репина И. Н., Олексюк О. И. Потенциал предприятия: формирование и оценка: Учебное пособие. – К.: КНЕУ, 2009.
17. Коровяковская Н.В. Совокупный работник социалистического общества. – Москва: Экономика, 1987.
18. Васильченко В. С, Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом: Навч. Посіб. – К.: КНЕУ, 2005.

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ КАК ОСОБЫЙ ФАКТОР СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Первые попытки оценить, а главное «заработать» за счет того, что реально пока не существовало, появились с началом экономических отношений человечества. Еще в древнем Египте и Греции те, кто не мог заработать собственным трудом, старались продать выдуманные (временами «магические») вещи. С появлением алхимии в средневековье люди вкладывали значительные реальные капиталы в покупку технологий возможного получения большего богатства, вечной молодости и т.п.

Заработок на реально несуществующем в больших объемах начинается в середине XIX столетия во время «золотой лихорадки» в США – это продажа права на разведку и добычу полезных ископаемых (золота и серебра) в определенной местности, на определенном участке. Никто наверняка не знал, существует ли золото там действительно, но, тем не менее, такое право стоило определенную сумму в зависимости от местоположения и размера участка.

В дальнейшем, в начале XX столетия именно в США начался бум купли-продажи реально несуществующих, или пока что не существующих товаров при условии заблаговременного оформления соглашений (фьючерс и форвард).

И уже решающим шагом в развитии нематериальной торговли в конце XX, первых годах XXI столетия стало появление сети интернет и так называемых «доткомов» (от англ. dot – точка и com – сокращение от «коммерческий») – магазинов, компаний и фирм, которые осуществляли свою деятельность только лишь через сеть интернет.

В современном мире именно нематериальные факторы часто становятся решающими при конечном ценообразовании и формировании личных выгод потребителей: «Цены возрастают из-за новостей, уменьшаются из-за погоды, компании увеличивают доходы с помощью легенд, теряют деньги из-за того, что приоткрывается правда ... Предприниматели делают деньги, создавая имидж, капитализация возрастает благодаря фанатизму потребителей» [1].

Мировая экономическая практика в XXI веке приводит уже намного больше примеров «нематериальности» в экономических отношениях отдельных физических лиц, предприятий, стран и даже всего мира.

По основным признакам эти отношения можно разделить на такие группы:

1) на макроуровне:

– неподкрепленность объемов эмитированных денежных масс большинства валют мира реальными товарами или золотым запасом (например, объем долларов США, которые находятся в обращении, превышает втрое ВВП всех стран мира за один год [2]);

– переток инвестированных средств в развитых странах из сферы производства в сферу услуг [3];

2) в биржевой торговле:

– распространение в биржевой торговле будущих соглашений типа «фьючерс» или «форвард», которые часто основаны лишь на спекулятивной выгоде и не учитывают реалии данного дня;

– использование спекулятивных (фиктивных) соглашений для минимизации будущих рисков деятельности предприятия – хеджирование;

3) в процессах формирования капитала:

– «брендинизация» производства, т.е. распределение мирового рынка определенного товара между несколькими товаропроизводителями с именем, которые на самом деле являются просто владельцами бренда, а реальное производство происходит на понаме фабриках в Китае или других развивающихся странах; а также продажа «раскрученных» брендов;

– превышение доли нематериальных активов над материальными в общей структуре баланса во многих мировых компаниях, которые работают в сфере информационных технологий и в производстве товаров народного потребления;

– увеличение расходов на сбор, обработку и использование информации, которая даже не считается активом фирмы в существующей финансовой отчетности (например, клиентская база, знания сотрудников и т.п.);

– появление новых нематериальных активов (новых видов капитала предприятий, отличающихся по своей сути от составляющих основного и оборотного капитала), которые не всегда можно отобразить в финансовой отчетности, но, тем не менее, использование которых послужит причиной появления дополнительных финансовых выгод или преференций;

- распространение нематериальных товаров и услуг, стоимость которых в сравнении с себестоимостью часто бывает завышенной (например, программное обеспечение, транспортные тарифы и т.п.);

- появление модных тенденций и трендов в одежде, технике и даже поведении, которые обуславливают необходимость приобретения новых товаров вместо тех, которые еще могут эксплуатироваться (использоваться);

- денежная оценка фактора времени и своевременности, т.е. способность платить больше денег за ту же самую вещь или услугу, полученную раньше (продажа места в очереди и т.п.);

4) в инвестиционных процессах:

- отход большинства инвесторов от реальных инвестиций в пользу финансовых (приобретение ценных бумаг предприятий не ради контроля над предприятиями и получения дивидендов, а ради перепродажи ценных бумаг по завышенной цене);

- переход от объединения предприятий по отраслевому признаку (конкуренция) к объединению с помощью приобретения (получения) пакета ценных бумаг – соглашения слияния-поглощения;

- вложение реальных денег в кампании и действия, которые могут в будущем привлечь внимание потребителей к предприятию или его продукции (создание программ лояльности, PR-мероприятия, промо-акции, спонсорские и меценатские мероприятия, публичная поддержка или не поддержка, реклама, мероприятия формирования общественного мнения за счет влияния масс-медиа и т.п.);

- побуждение к заключению соглашений, которые не всегда являются необходимыми и целесообразными (приобретение по оптовым ценам, приобретение «в нагрузку» и т.п.);

- продажа дебиторской задолженности другим предприятиям или физическим лицам за меньшую сумму в надежде вернуть хотя бы часть вложенных средств;

5) он-лайн (сетевой) бизнес:

- развитие он-лайн бизнеса, при котором сотрудники компании работают дома за собственным компьютером, а результаты работы передают работодателю через сеть интернет;

– приобретение за реальные деньги определенных преимуществ, подарков или рейтинга друзей в социальных сетях («Одноклассники», «Facebook» или «В контакте»), в он-лайн играх и т.п.

Тем не менее, каждое из этих нематериальных достижений имеет свою стоимость, круг пользователей или покупателей. Исходя из того, что эти достижения не имеют реального материального эквивалента, а существуют лишь призрачно – в виде цифровой записи базы данных, проводки в финансовой отчетности и т.п., следует говорить о появлении нового типа экономических отношений – виртуальных.

С помощью примеров из современной экономики и толковых словарей попробуем выяснить, что представляют собой виртуальные экономические отношения, какими они бывают, и какое именно влияние можно от них ожидать на деятельность предприятия.

Традиционно, термин «виртуальный» более применим в компьютерной технике. Он является производным от немецкого «virtuell» – потенциально возможный, или французского «virtuel» (который, в свою очередь, является производным от латинского «virtualis») – возможный, призрачный [4].

В современном украинском и русском языках этот термин стал распространенным в конце XX век и приобрел такие значения:

1) такой, который может или должен проявиться, возникнуть только при определенных условиях; потенциально возможный [5].

2) возможный; тот, который может или должны проявиться, условный. [6].

3) тот, который не имеет физического воплощения или тот, который отличается от реальности [7].

4) несуществующий, но возможный. (например, виртуальные миры, виртуальная реальность – т.е. несуществующая, воображаемая) [8].

5) такой, который находится в скрытом состоянии и способен оказать-ся, случиться; возможный (например, виртуальное расстояние – мнимое расстояние между двумя станциями, равное такому расстоянию по равному и прямому пути, на прохождение которого тратится столько же времени или топлива, как и на прохождение действительного пути между станциями) [9].

б) такой, который может или должен оказаться, возникнуть при определенных условиях, возможный [10].

7) предполагаемый, ирреальный, иллюзорный [11].

Появление таких «нереальных» явлений может считаться как плохим, так и носить положительный характер. Так Л. А. Иваненко считает, что в таком случае „познание мира происходит методом замены „действительного бытия» абстрактным модельным бытием, иначе говоря – виртуальным бытием». В тот же время он говорит, что «появление виртуальной реальности оказывает содействие глубокому пониманию разных видов бытия, ведь она помогает осмыслить как мир субъективный, мир мысли, так и мир объективный, видимый» [12].

С экономической точки зрения можно согласиться и с первым, и со вторым утверждением, ведь можно привести два простые примера:

1. За реальные деньги человек получает что-то иллюзорное, такое как рейтинг дружбы (популярности) в социальной сети, хотя в реальной жизни его круг друзей является очень малым или совсем отсутствующим. Тем не менее, в то же время сами социальные сети предоставляют своим пользователям свежие новости, помогают личным и служебным контактам, предоставляют возможность получать деловой и развлекательный интернет-контент.

2. Приобретение товара определенной известной торговой марки. С одной стороны при таком акте купли-продажи часто идет переплата за изделие, на котором «красуется» известный логотип, а с другой – покупатель присоединяется к возможности получать следующие товары этой фирмы со скидкой, получать новости от фирмы в сети интернет, получать обновление программного обеспечения к электронным товарам и т.п..

Современность уже характеризуется проникновением термина «виртуальный» в разные технические, гуманитарные и естественные науки. Сам термин «виртуальный» в публикациях в XXI веке уже использовался и по отношению к экономическим субъектам. Клиффорд Геди и Барри Аикс в статье «Реалии виртуальной экономики России», пишут, что «Виртуальная экономика опирается на обманчивое представление о важных экономических параметрах, поскольку не оперирует реальными деньгами и реальными ценами» [13]. Также О. Б. Вайнштейн считает: «Настоящую постсоветскую экономику именуют виртуальной, так как большинство важнейших экономических показателей имеют нереальный характер ...Понятие виртуальности имеет разное содержание, но общее в нем то, что можно сформировать как

феномен «неполноты существования» [14]. Эти определения не противоречат общему контексту виртуальных экономических отношений, как таких, которые есть, которые способны приносить экономический доход, но реальных результатов от которых не существует.

Некоторые авторы даже делают прогнозы развития экономики, основываясь именно на таком понимании термина «виртуальный»: «Вместо реальных вещей в бизнес приходят виртуальные вещи. Уже завтра для оценки стоимости компании придется считать единицы удовлетворения клиентов, уровень религиозного статуса брендов и место CEO в рейтинге проповедников» [1]. Такой прогноз выглядит довольно шутливо, тем не менее, шутки или даже фантастика прошлых десятилетий уже стали частью нашей повседневной реальности, как те же самые виртуальные миры в сети интернет, возможность осуществления покупок, не выходя из дома и т.п.

Тем не менее, следует выделить и другой вариант подхода в использовании термина «виртуальный» в экономической среде. Объединение прогресса компьютерной техники с экономической деятельностью, развитие internet-технологий ведения бизнеса оказали содействие появлению нового класса предприятий – виртуальных предприятий. Виртуальное предприятие (ВП) – это принципиально новая концепция производства, целиком сориентированная на заказчика, поскольку его основные характеристики – скорость выполнения заказов и полнота удовлетворения нужд клиента на основе интеграции деятельности предприятий с помощью новейших технологий. [15].

Тем не менее, виртуализация в этом случае какая-то другая. По мнению авторов, виртуальность в этих предприятиях достигается за счет нефиксированной организационной и территориальной структуры. Цель создания таких предприятий заключается в интеграции уникального опыта, производственных возможностей и передовых технологий ряда предприятий-партнеров при работе над одним или несколькими взаимосвязанными проектами, которые они не способны выполнить поодиночке.

Таким образом, сущность «виртуальности» таких предприятий состоит в использовании трех основных явлений:

- виртуального рынка – рынка товаров и услуг, который существует лишь на основе коммуникационных и информационных возможностей глобальных сетей (internet);

– виртуальной реальности, т.е. отображения и имитации реальных разработок и производства в кибернетическом пространстве, которое одновременно является и инструментом, и средой;

– виртуальных (сетеподобных) организационных форм.

Таким образом, в современной экономике существует два подхода, относительно использования понятия «виртуальный». С одного стороны его можно интерпретировать как «фиктивный», такой, который не существует в реальном физическом пространстве, с другой – как «расширенный за счет общих ресурсов» [16]. Основываясь на определениях понятия «виртуальный», которые уже были приведены ранее, более верным следует считать первое трактование, которое и будем использовать в дальнейшей работе.

Исходя из этих определений, будем говорить, что виртуальные экономические отношения – это такие экономические отношения, которые не имеют определенного материального (реального) результата, но могут принести финансовый (денежный) результат [17, 18].

А под термином «виртуализация» будем понимать отход экономики от реального сектора (реального производства) в сторону спекулятивных операций, которые не имеют реальной почвы, а направлены лишь на быстрое получение прибыли.

Появление и развитие таких отношений требуют существенного корректирования теорий управления современным предприятием, ведь все классические экономические теории не учитывают такого типа отношений.

1. Теория капитала А.Смита – К.Маркса [19, 20] признает наличие лишь двух видов капитала – оборотного и основного, который потом стали называть необоротным из-за необходимости учета нематериальных активов (капитала). Тем не менее виртуальный капитал больше по денежной оценке и сфере охвата чем нематериальный активы (капитал). Ведь он также включает те активы предприятия, место которых в существующей финансовой отчетности не полностью освещено: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, клиентский капитал, информационные ресурсы, брендовый эффект, синергетический эффект от объединения и взаимодействия этих видов капитала на предприятии. Наличие таких элементов в капитале часто дает преимущество в конкурентной борьбе над теми предприятиями, которые таких элементов капитала не имеют.

2. Теория маркетинга Ф. Котлера [21] указывает на то, что наибольшее распространение на рынке должны получить товары, которые максимально удовлетворяют потребности потребителей. Тем не менее, в последние годы популярность получают не товары, которые являются лучшими по качеству, цену, соотношению цена/качество, которые отличаются определенными потребительскими свойствами, а те, которые имеют известное название, или созданы под эгидой известного дизайнера, фирмы, и т.п. – т.е. имеют известный бренд. Таким образом, потребитель отходит от принципа необходимости, уникальности к принципу популярности, известности, причастности к определенной группе, часто не учитывая даже цену товара.

3. Классическая теория инвестиций рассматривает их, как вложение средств в производство ради получения будущей прибыли (социального эффекта), тем не менее в современном мире инвестиции в виде приобретения ценных бумаг все чаще становятся орудием купли предприятия, устранения конкурента с рынка и т.п..

4. Главным методом определения стоимости активов в отечественной практике экономического хозяйствования является затратный метод, т.е. активы учитываются по себестоимости за исключением накопленной амортизации и убытков от обесценивания, тем не менее, в стоимости нематериальных активов расходы на их создание могут быть намного меньше их реальной стоимости.

5. Целью создания бирж была быстрая продажа товаров, которые могут портиться или обесцениваться, или старание получить большую цену. Тем не менее, сейчас все большее количество биржевых соглашений рассчитаны на будущее выполнение, а точнее на возможность будущей перепродажи контракта, т.е. контрагенты заключают соглашение, не имея собственно предмета соглашения – торгуют виртуальным (нереальным) товаром.

6. Главной целью покупки ценных бумаг или паевых взносов предприятий первоначально было устранение конкурента с рынка, приобретение поставщика (стратегического покупателя) для построения цепочки сбыта, приобретение необходимого предприятия для создания финансово-промышленной группы (холдинга). Тем не менее, большинство соглашений слияний-поглощений, которые являются популярными на нашем рынке, имеют своей целью достижение не простого объединения активов, а достиже-

ние синергетического эффекта от объединения, т.е. создание специфического – суперконкурентного преимущества за счет объединения активов. В большинстве случаев такое преимущество является часто виртуальным или достигается за счет объединения виртуальных активов каждого предприятия.

7. В связи с глобализацией экономики критерии экономии (удешевление) производства часто уступают своевременности, ведь конкуренция происходит не при условиях защищенности собственного рынка, а на многих рынках одновременно.

Неосвещенность таких отношений в современной экономической литературе, неприменение их учета их в финансовой отчетности и менеджменте предприятия часто становится источником возникновения новых рисков и препятствий в его деятельности.

Ведь именно массовое распространение «виртуальных» экономических отношений является одной из главных причин, которые вызвали появление мирового финансового кризиса 2008 года. Тем не менее, не считаясь со значительным влиянием кризиса на экономику Украины, следует отметить, что пока еще не все виды виртуальных экономических отношений используются в отечественной экономике. А появление тех, которые уже используются, вызвано именно глобализационными процессами в мире.

Литература

1. Шум С. Аудит счастья и бухгалтерия любви // «Инвестгазета» №17, 16 мая 2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investgazeta.net/blogi/audit-schastja-i-buhgalterija-161302/>
2. Pringle R. RBS Reserve Management Trends, 2007 / R. Pringle, N. Carver // Central banking publications. – 2007. – 169 p.
3. Ямагучи Каору. Принципы «инфономики» в век информации // Проблемы теории и практики управления, №5, 1990. – С. 107-109.
4. Таратута Е.Е. Философия виртуальной реальности – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007. – 147 с.
5. Гуськова А.П., Сотин Б.В. Популярный словарь русского языка: толково-энциклопедический / 3-е изд., стереотип. – М.: Русский язык, 2007. – 870 с.
6. Великий тлумачний словник української мови / Автор, керівник проекту і гол. редактор В. Т. Бусел. – Київ, Ірпінь: ВТФ Перун, 2001. – 1728 с.
7. Глушко В.П. Словник іншомовних соціокультурних термінів з курсу «Культурологія» для студентів усіх форм навчання. – Суми: Шосткинський інститут Сумського державного університету – 2004. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edocs.sumdu.edu.ua/documents/369/file2read.pdf>
8. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.

9. Толковый словарь русского языка. Под редакцией Д.Н.Ушакова. – М.: ООО «Издательство Астрель», ООО «Издательство АСТ», 2000. – 848 с.
10. Ефремова Т.Ф. Новый толково-словообразовательный словарь русского языка. – М.: Дрофа, Русский язык, 2000. – 1233 с.
11. Большой словарь иностранных слов (Издательство «ИДДК»). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iddk.ru/ru/download.html>
12. Иваненко Л.О. Возможности виртуальной реальности: проблемы и перспективы – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://soippo.narod.ru/documents/konf_zhuk/ivanenko.doc
13. Клиффорд Г. Гедді, Баррі В. Аїкс. Реалії віртуальної економіки Росії // Перспективні дослідження, 1999.–№ 1. – С 28-34.
14. Вайнштейн О.Б. Философские игры постмодернизма // Апокриф., 1991. – № 2. – С. 11-14.
15. Скримська Т. С., Бабій І. В. Віртуальні підприємства: сутність, проблеми та конкурентні переваги ведення бізнесу перспективи – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37412.doc.htm
16. Паринов С. Экономика в новом информационном пространстве сети Интернет. перспективы – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rvles.ieie.nsc.ru/forsis/publ/asisws/parin-net.html>
17. Горовий Д.А. Проблеми «віртуалізації» економічних відносин //Матеріали міжнародної науково-методичної конференції «Сучасні проблеми ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. Тези доповідей. Частина 1 , 4-5 березня 2009 р. – Харків: ХДТУБА, 2009.– С. 42-43.
18. Горовий Д.А., Горова К.О. Віртуальні економічні відносини та їх роль в сучасній економіці підприємства // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – №8. – С. 7-11.
19. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов / Рос. акад. наук, Ин-т экономики. – М.: Наука, 1993. – 570 с.
20. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии: В 3 т. – М.: Политиздат, 1988. – Т. 2., кн. 2: Процесс обращения капитала. – 654 с.
21. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб; К.: Вильямс, 1998. – 1056 с.

КРИЗИСЫ КАК ОБЪЕКТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Обострение кризиса в Украине приводит к появлению различных проблемных ситуаций, решение которых диктуется производственной ситуацией и вызывает потребность в эффективном управлении. Управление кризисной ситуацией можно определить как осуществляемый под влиянием обстоятельств такой процесс работы, который позволяет руководителям анализировать, планировать, организовывать, направлять и контролировать ряд взаимосвязанных операций при принятии быстрых и рациональных решений по неотложным проблемам, возникающим перед организацией.

Поскольку для того, чтобы организация добилась успеха, руководитель должен уметь предвидеть возможность и вероятность появления тех или иных производственных ситуаций, быть готовым к ним и действовать адекватно сложившимся обстоятельствам. Для прогнозирования возможности появления неблагоприятных производственных ситуаций и применения методов их предотвращения, а также овладения ими для устранения негативных воздействий на достижение запланированных результатов используют ситуационное управление, основной задачей которого является обеспечение позитивных результатов – (запланированных или случайных) посредством организации, что достигается путем оптимально поставленного управления людьми и коммуникациями [1].

Любые управленческие ситуации, в том числе и проблемные, являются отражением хода и результатов производственных, научно-технических, экономических и других процессов. В общем случае их можно разделить на три вида: обычная производственная ситуация, кризисная и чрезвычайное положение.

Обычная производственная ситуация – это такое состояние дел в организации на любой момент времени, когда производственные и экономические показатели предприятия или его подразделений, а также климат в коллективе находятся на должном уровне, то есть полностью соответствуют намеченным планам либо имеют доступные отклонения, установленные стандартами предприятия, то есть предприятие работает в зоне допустимого риска, управление происходит по обычной функциональной схеме [2, 3].

Кризисная ситуация – одна из форм проблемного состояния предприятия, характеризующаяся возможностью потерь через отклонение, превышающее пределы ограничений. Величина потерь может превысить ожидаемую прибыль, предприятие не получает никакого дохода и несет убытки в сумме своих напрасных расходов и находится в зоне критического риска.

Чрезвычайная ситуация – проблемная ситуация, которая оказалась в зоне катастрофического риска, предел потерь которой превышает критический уровень, ожидаемую выручку и в максимуме может достигать величины, равной собственному капиталу или превышать его, что в конечном счете может привести к банкротству.

Сущность термина «антикризисное управление» непосредственно связано с пониманием кризиса предприятия. В научном мире еще не установлено общее представление о кризисе социально-экономической системы отдельных предприятий.

На практике довольно часто выявление макроэкономических кризисов рассматривается лишь как систематическое невыполнение государством, финансовыми институтами, реальным сектором экономики своих обязанностей. Кризисная ситуация на отдельных предприятиях понимается как финансовая нестабильность, а под мерами антикризисного управления понимают только внешнюю санацию и ликвидационные процессы.

Следует отметить, что в большинство исследователей под кризисом понимают крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде.

Современная практика управления организациями показывает, что кризис можно охарактеризовать не только по причинам возникновения и последствиям, но и по самой своей сути.

Необходимость в разветвленной классификации кризисов связана с дифференциацией средств и способов управления ими (рисунок).

Согласно приведенной классификации, можно сделать вывод о наличии многокритериального подхода к классификации кризисов. Так, классификация кризисов по масштабам проявления разделяет кризисы на общие и локальные.

Конечно, это разделение носит условный характер, поскольку общие кризисы охватывают социально-экономическую систему, а локальные – только часть ее. Однако не следует забывать, что в конкретном анализе кризисных ситуаций необходимо учитывать границы социально-экономической системы, ее структуру и среду функционирования.

По проблематике можно выделить макро- и микро кризисы. Для макрокризиса присущи довольно большие объемы и масштабы проблематики, в то время как микрокризис охватывает только отдельную проблему или группу проблем. Особенностью кризисов является то, что они, будучи даже локальными или микро-кризисами, как цепная реакция, могут распространяться на всю систему или всю проблематику развития, потому что в системе существует органическое взаимодействие всех элементов и проблемы не решают-

ся отдельно. Такая ситуация возникает тогда, когда нет управления кризисными ситуациями, нет мер локализации кризиса и снижения ее остроты или наоборот, когда осуществляется мотивация развития кризиса. По структуре отношений в социально-экономической системе и дифференциации проблематики их развития кризисы можно разделить на отдельные группы экономических, социальных, организационных, психологических и технологических кризисов [4].

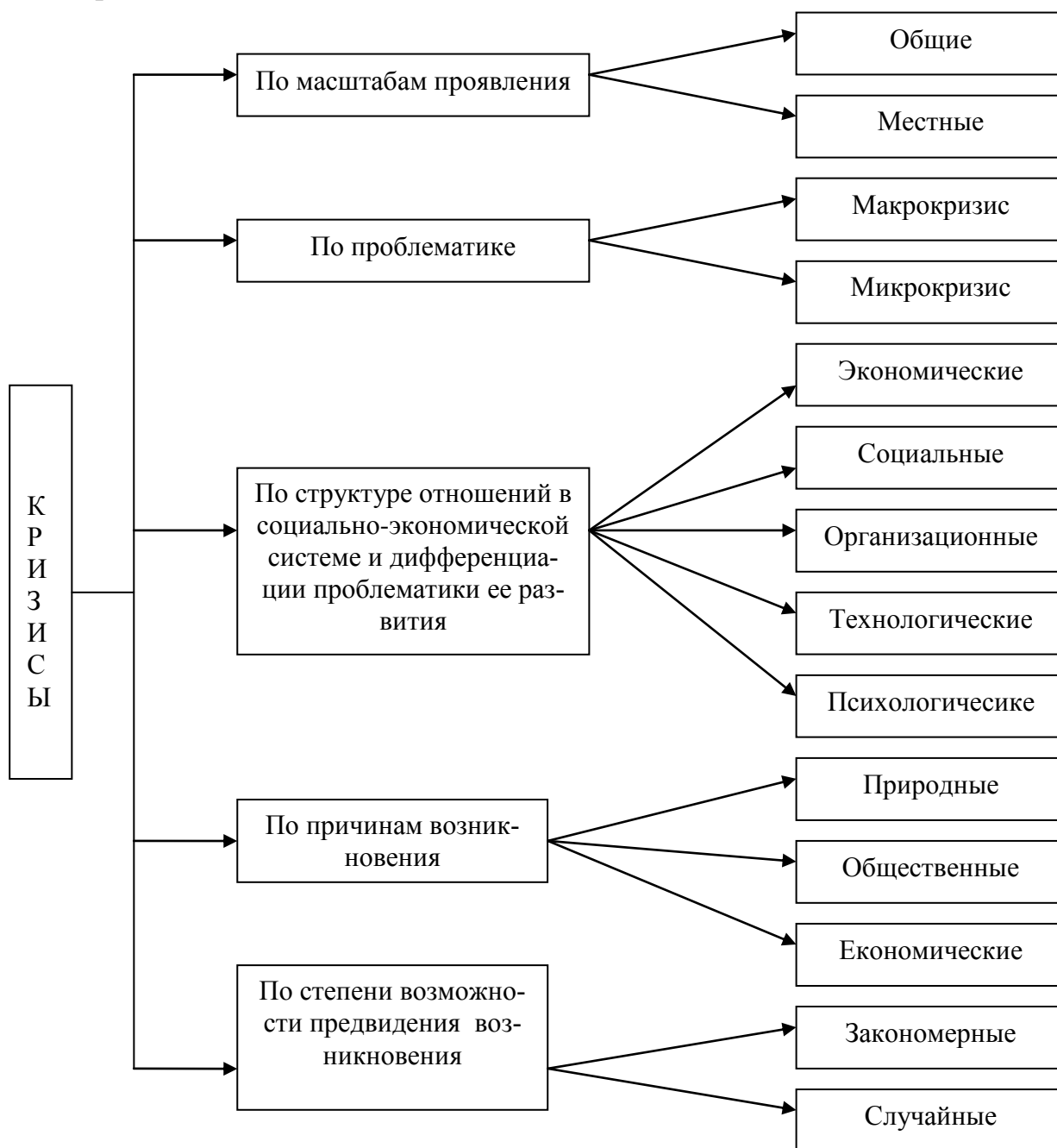


Рис. Классификация кризисов [2]

Экономические кризисы отражают острые противоречия в экономике страны или экономическом состоянии отдельного предприятия, фирмы. Это кризисы производства и реализации товара, взаимоотношений экономических агентов, кризисы неплатежей, потери конкурентных преимуществ, банкротства и т.д. В группе экономических кризисов отдельное место занимают финансовые кризисы, характеризующие противоречия в состоянии финансовой системы или финансовых возможностей фирмы. Социальные кризисы возникают при обострении противоречий или столкновении интересов различных социальных групп или образований работников и работодателей, профсоюзов и предпринимателей работников различных профессий, персонала и менеджеров и т.п.

Часто социальные кризисы являются продолжением и дополнением кризисов экономических, хотя могут возникать и автономно, например, по поводу стиля управления, недовольства условиями труда, отношений к экологическим проблемам, из патриотических чувств.

Организационные кризисы проявляются как кризисы разделения и интеграции деятельности, распределения функций, регламентации деятельности отдельных подразделений, как отделение административных единиц, регионов, филиалов или дочерних фирм. Психологические кризисы также нередки в современных условиях социально-экономического развития. Это кризисы психологического состояния человека, проявляющиеся в виде стресса, возникновении чувства неуверенности, паники, страха за будущее, недовольности работой, правовой защищенностью и социальным положением. Это кризисы в социально-психологическом климате общества, коллективе или отдельной группе. Технологический кризис возникает как кризис новых технологических идей в условиях явно выраженной потребности в новых технологиях. Это может быть кризис технологической несовместимости изделий или кризис отторжения новых технологических решений. В более обобщенном плане такие кризисы могут выглядеть кризисами научно-технического прогресса – обострение противоречий между его тенденциями, возможностями, последствиями. Например, в настоящее время переживает явный кризис идея мирного использования атомной энергии, строительства атомных электростанций и кораблей.

Из непосредственных причин возникновения кризиса они разделяются на естественные, общественные, экологические [5]. Первые вызваны природными условиями жизни и деятельности человека. К причинам таких кризисов относятся землетрясения, ураганы, пожары, климатические изменения, наводнения. Все это не может не отражаться на экономике, психологии человека, социальных и политических процессах. Причиной кризиса могут быть и общественные отношения во всех видах их проявления.

В широком смысле кризис характеризуется не только неплатежеспособностью предприятия, но и столкновением интересов его владельцев, кредиторов. Банкротство можно определить как неспособность предприятия оплатить кредиторскую задолженность и установить платежеспособность за счет собственных источников дохода.

Причины кризисов, возникающих на предприятиях, могут иметь различную природу. Они делятся на объективные (связанные с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации предприятий, а также с неблагоприятными воздействиями внешней среды организаций) и субъективные, отражающие ошибки и волюнтаризм в управлении. Причины кризисов могут носить также естественный характер, отражающий климатические явления и катаклизмы естественного характера. Остальные причины носят технологический характер, связанный с деятельностью человека.

В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, факторы и симптомы ее возникновения, но и разнообразные последствия: возможность обновления организации или ее разрушение, оздоровление или возникновение нового кризиса. Инструментом преодоления кризиса предприятия считается антикризисное управление.

В последнее время антикризисное управление стало одним из самых «популярных» терминов в жизни субъектов и общества в целом. Отдельные ученые [1-3] определяют антикризисное управление как систему управленческих средств по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин возникновения на всех уровнях управления экономики. Другие авторы [8] связывают антикризисное управление с процедурой банкротства предприятий. В общем случае под антикризисным управлением предприятия понимается предвидение опасности кризиса, ана-

лиз его симптомов, разработка системы мероприятий по предупреждению и снижению негативных последствий кризиса.

Автор считает, что управление в кризисной ситуации нельзя определить как процесс работы под давлением обстоятельств таким образом, чтобы позволять руководителям анализировать, планировать, организовать, направлять и контролировать ряд взаимосвязанных операций при принятии быстрых и рациональных решений по неотложным проблемам, вставшим перед предприятием. Антикризисное управление – это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению негативных последствий кризиса и использование его факторов для последующего развития. Поэтому основной целью антикризисного управления является обеспечение позитивных результатов – запланированных или случайных, с помощью рациональной организации, что достигается путем хорошо поставленного управления трудовыми ресурсами и коммуникациями как внутри предприятия, так и за его пределами. Реализация поставленной цели заключается в установлении надлежащего баланса между требованиями, предъявляемыми ситуацией, и личными качествами руководителя с учетом его собственной профессиональной зрелости (компетентности, опыта) по формированию готовности возглавляемого им коллектива к сотрудничеству в различных кризисных и проблемных ситуациях.

Необходимо отметить, что любое управление в определенной мере должно быть антикризисным и тем более приобретать характер антикризисного по мере вступления в полосу проблемно-кризисного развития организации. Игнорирование указанного положения имеет значительные отрицательные последствия, учет соответствующих симптомов, причин и факторов способствует безболезненному, «бархатному» прохождению кризисных ситуаций для предприятия [6].

Сущность антикризисного управления в рыночных условиях для бизнес структур выражается в следующих положениях:

- Кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- Кризисы в определенной степени можно ускорить, предварить, отодвинуть;
- К кризисам можно и необходимо готовиться;
- Кризисы можно смягчать;

- Управление в условиях кризиса требует особых подходов, специальных знаний, опыта и искусства;
- Кризисные процессы могут быть до определенной степени управляемыми;
- Управление процессами выхода из кризиса способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия [6].

Определение цели и задач антикризисного управления в теоретическом аспекте изучения данного аспекта менеджмента организации позволяет выделить основной ряд его функций – диагностическую, предупредительную, корректирующую и ликвидационную. Диагностическая функция в антикризисном управлении проявляется через мониторинг, т.е. непрерывное наблюдение деятельности предприятия и отслеживания основных его тенденций в разного рода возникающих ситуациях. Главной задачей данной функции является установление начала кризисной ситуации на ранней стадии и адекватное реагирование на негативные тенденции в условиях, когда предприятие еще полностью находится под контролем собственников и имеет соответствующую централизованную корпоративную систему управления организацией. Предупредительная функция в антикризисном управлении связана с возможностью использования большей свободы маневрирования и более широкого выбора антикризисных процедур по сравнению с кругом мероприятий, осуществляемых в процессе законодательного антикризисного регулирования. Корректирующая функция в антикризисном управлении, или другими словами, функция выхода из кризиса, проявляется в разработке типовых схем решений и разнохарактерных антикризисных технологий. Ликвидационная функция антикризисного управления имеет проявление на государственном уровне, так как именно она в результате банкротства неплатежеспособных предприятий позволяет определить те, что имеют потенциал и способны производить конкурентоспособную продукцию, а также тех, кого следует выводить с рынка и платежеспособность которых установить невозможно [7].

Антикризисное управление так же, как и любое другое, может быть малоэффективным или более эффективным. Эффективность антикризисного управления характеризуется степенью достижения целей смягчения или локализации положительного использования кризиса в сопоставлении с затраченными на это ресурсами. Трудно оценить такую эффективность в точных

расчетных показателях, но увидеть ее можно при анализе и общей оценке управления, его успешности, или, наоборот, просчетов.

Антикризисное управление, как всякое управление вообще, характеризуется определенными технологическими схемами управления. Технология антикризисного управления представляет собой комплекс последовательно осуществляемых мер предупреждения, профилактики, преодоления кризиса и снижения уровня его негативных последствий. Технологическая схема антикризисного управления состоит из восьми этапов, характеризующих возвратно-поступательную последовательность различных операций и их групп при разработке и осуществлении управленческого решения [7]. На первом этапе антикризисного управления создается специализированная рабочая группа (команда), которая должна обладать такими знаниями, как теория кризисов, прогнозирование, конфликтология, разработка управленческих решений, исследование систем управления, макро-, микроэкономика. На втором этапе предусматривается проверка целесообразности и своевременности проведения мероприятий по антикризисному управлению. При выявлении нецелесообразности происходит возврат к исходной ситуации – поиску новых целей и планированию специальных мероприятий. На третьем этапе проводится разработка управленческих решений антикризисного характера, осуществляемой в свою очередь в несколько этапов. Основными из них являются: сбор исходной информации о ситуации в организации, структурно-морфологический анализ ситуации, определение путей выхода организации из кризисной ситуации, определение необходимых ресурсов, проверка невозможности достижения поставленных целей. На четвертом этапе создается система реализации управленческих решений по выводу организации из кризисной ситуации. При этом группой специалистов, подготовившей ряд документов, определяются их конкретные исполнители. Исполнитель должен иметь в своем распоряжении необходимые и достаточные ресурсы для выполнения антикризисного управленческого решения, а также соответствовать уровню и сложности стоящих перед ним задач. На пятом этапе осуществляется организация выполнения управленческих решений. Это конкретные организационно-практические мероприятия, реализация которых в четко определенной последовательности позволит достичь целей, поставленных в антикризисном управлении. На следующем (шестом) этапе необходимы оценка, ана-

лиз качества выполнения управленческих решений по показателям деятельности организации. На седьмом этапе проверяется целесообразность проведения дальнейших работ по выводу организации из кризисной ситуации, складывающейся в определении того, на какой стадии выполнения находится антикризисная программа. На заключительном, восьмом этапе, разрабатываются мероприятия по прогнозированию будущих кризисных ситуаций.

Прогнозирование является неотъемлемой частью технологии антикризисного управления. Оно позволяет если не избежать кризисной ситуации, то подготовиться к ней и минимизировать ее последствия [8].

Литература

1. Антикризове управління: Підручник / Під ред. Е.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 432 с.
2. Василенко В.А., Мельник И.Е. Ситуационное и операционное управление в системе менеджмента: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2002.
3. Недосекин А.О., Максимов О.Б. Анализ риска банкротства предприятия с применением нечетких множеств // Вопросы анализа риска. – 1999. – № 2-3 // /2000.
4. Копитова В. Оцінка процесу управління як передумова підвищення ефективності управління виробництвом // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – Вип. 124. – С. 88-93.
6. Покропивний С.Ф., Колот В.М, Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998.
7. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методичні засади та практичний інструментарій. – К.: КНТЕУ, 2001.
8. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВА ПУТЕМ РЕАЛИЗАЦИИ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях рыночной экономики функционирование и развитие промышленных предприятий во многом обусловлены эффективной работой их инновационного механизма, а также эффективностью реализуемых ими нововведений. Анализ хозяйственной практики свидетельствует о том, что значение инновационной деятельности для промышленных предприятий в современных условиях постоянно возрастает. Вместе с этим статистические данные последних лет подтверждают тот факт, что промышленные предприятия все еще переживают кризис в инновационной сфере, и если не предпри-

нимать активных мер по его преодолению как со стороны государства, так и со стороны руководства промышленных предприятий, то неблагоприятные последствия в ближайшем будущем будут еще более значительными (табл.1).

Кризис инновационной сферы промышленности, помимо объективных причин, связанных с реформированием и спадом в экономике, обусловлен также отсутствием целенаправленной работы по повышению эффективности промышленного производства в целом и инновационной деятельности как его важнейшей составляющей, в частности.

В этой связи необходимо отметить особое значение своевременного выявления и планомерного использования резервов инновационной деятельности с целью повышения ее эффективности.

Таблица 1

Инновационная активность промышленных предприятий [1]

Го- ды	Удельный вес пред- приятий, ко- торые зани- мались ин- новациями, %	Общая сумма расходов, млн.грн.	В том числе за направлениями						
			исследование и разра- ботки	в том числе		приобретение новых технологий	подготовка производ- ства для внедрения инноваций	приобретения машин и оборудования свя- занных с внедрением инноваций	другие расходы
				внутренние НИР	внешние НИР				
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	793,6	192,9	328,4	X	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8

Таким образом, нерешенность ряда выше обозначенных теоретических и практических проблем в инновационной сфере промышленных предприятий обуславливают актуальность темы исследования.

Фундаментальные исследования, направленные на рассмотрение сущности инноваций и инновационной деятельности, нашли свое отражение в работах отечественных и зарубежных ученых – Ю. Бажала, Е. Бойко, Е. Брукинга, А. Гальчинского, В. Гейца, А. Гринева, Б. Данилишина, С. Ил-

ляшенко, Р. Фатхутдинова, А. Пригожина, И. Шумпетера, К. Опенлендера, Э. Мэнсфилда, П. Друкера, Б. Санто, Р. Уотермена и др.

Вместе с тем следует отметить недостаточную разработанность направления научных исследований, связанных с выявлением и использованием резервов инновационной деятельности, обеспечивающих повышение ее эффективности. Сложившееся положение во многом обусловлено сложностью и многогранностью проблем инновационной сферы промышленных предприятий.

В связи с вышеизложенным научное обоснование и разработка теоретико-методологических и методических вопросов управления процессами инновационного развития субъектов хозяйствования и повышения эффективности инновационной деятельности на основе выявления и использования имеющихся у промышленных предприятий резервов является необходимым и обязательным условием повышения конкурентоспособности государства.

Радикальная экономическая реформа, проводимая в отечественной экономике, и связанные с ней процессы приватизации, акционирования, формирования рынка ценных бумаг, рынка капитала, труда, инноваций и т.д. вынуждают промышленные предприятия не только внедрять новые формы и методы организации управления, но и преобразовывать механизм реализации достижений научно-технического прогресса (НТП).

Для определения роли инноваций в деятельности промышленного предприятия следует акцентировать внимание на объективной необходимости их внедрения: во-первых, создание и использование инноваций, с одной стороны, обусловлено конкурентной борьбой товаропроизводителей, а, с другой стороны, является решающим фактором повышения конкурентоспособности; во-вторых, предприятия-новаторы имеют возможность получения дополнительной прибыли в результате временной монополии на рынке; в-третьих, радикальные инновации являются практически единственным средством, опираясь на которое небольшое промышленное предприятие может превратиться в ведущую корпорацию.

Конкуренция является необходимой и обязательной причиной инновационной деятельности в силу того, что неконкурентоспособный производитель просто не выживет в рыночной среде, тогда как причины, связанные с прибылью и увеличением масштабов производства, стимулируют промышленное предприятие к достижению определенного положения на рынке.

Несмотря на очевидные успехи экономической стабилизации прошлых лет и даже значительный по современным меркам экономический рост отечественная промышленность в целом находится в затяжном кризисе. В сложившейся ситуации именно активизация инновационной деятельности не только как средства реализации достижений НТП в промышленном производстве, но, прежде всего как источника экономического развития в условиях рыночной экономики, представляет собой задачу первостепенной важности. В этой связи является целесообразным определить состояние данной сферы деятельности промышленных предприятий и факторы ее эффективности, что послужит первоначальной точкой для последующих шагов на этом пути (табл. 2).

Таблица 2

Внедрение инноваций на промышленных предприятиях [1]

Годы	Удельный вес предприятий, внедряющих инновации, %	Внедрено новых технологических процессов, процессов	в т.ч. малоотходные, ресурсосберегающие	Освоено производство новых видов продукции, наименований	из них новые виды техники	Удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленной, %
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8

На наш взгляд, можно выделить две основные причины существующих тенденций. Во-первых, прослеживается воздействие важнейшего фактора рыночной экономики, активно влияющего на инновационную деятельность, – конкуренции. Очевидно, что именно конкуренция между отечественными товаропроизводителями, а также поступление на украинский рынок продукции зарубежных фирм заставляет предприятия активно изыскивать рыночные сегменты с неудовлетворенным или плохо удовлетворенным спросом, осуществлять переориентацию выпуска продукции в соответствии с изменениями требований потребителей, что в конечном итоге ведет к увеличению продуктовых инноваций. Во-вторых, в условиях ограниченности финансовых

ресурсов, по всей видимости, предпочтение отдается менее затратным продуктовым инновациям.

В свою очередь, снижение темпов роста капитальных затрат, связанных с внедрением инноваций, по всей видимости, обусловлен недостатком финансовых средств и общим кризисом промышленных предприятий (табл.3).

Таблица 3

Источники финансирования технологических инноваций [1]

Годы	Общая сумма расходов, млн.грн.	В том числе за счет средств			
		собственных	государственного бюджета	иностраннных инвесторов	другие источники
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9

На основе всего рассмотренного статистического материала можно сделать следующие выводы о состоянии инновационной сферы отечественных промышленных предприятий: инновационная деятельность, связанная с внедрением научно-технических инноваций, находится в кризисном положении, что проявляется в стремительном ежегодном снижении их объемов внедрения; происходит структурная перестройка инновационной деятельности, результатом которой является переход приоритетов во внедрении к продукт-инновациям; рыночные факторы становятся основополагающими в определении целей и направлении инновационной деятельности; финансирование инновационных процессов осуществляется главным образом за счет собственных средств промышленных предприятий; не наблюдается рост создания образцов новой техники, который достигается за счет роста модернизирующих и модифицирующих ее видов.

В сложившейся ситуации повышение интенсивности инновационной деятельности – важнейшее условие обеспечения динамичного развития и устойчивого положения промышленного предприятия на рынках выпускаемой продукции, повышения конкурентоспособности. Именно поэтому особое значение приобретают научно обоснованные методы выявления резервов,

способствующих созданию высокоэффективного механизма, обеспечивающего непрерывное генерирование и скорейшее использование научно-технических достижений в деятельности промышленного предприятия.

Для решения поставленной задачи, прежде всего, необходимо остановиться на рассмотрении сущности резервов повышения эффективности инновационной деятельности.

Под резервами повышения эффективности инновационной деятельности следует понимать существующие возможности ее проведения более рациональными методами, а источником образования таких резервов является постоянно изменяющееся соотношение между объемом затрат и временем, как в ходе осуществления различных нововведений, так и на стадиях инновационного процесса.

Систематическая работа по изысканию и реализации резервов невозможна без соответствующей их классификации. В этой связи, очевидно, что для осуществления целенаправленного поиска и комплексного использования резервов повышения эффективности инновационной деятельности необходимо опираться на классификацию, адекватно отражающую особенности инновационной деятельности, а именно:

- инновационный процесс включает в себя ряд стадий, которые существенно отличаются по своему содержанию и факторам, оказывающим решающее воздействие на достижение поставленных целей;

- существует определенный разрыв во времени между затратами на создание и внедрение нововведений и результатами, получаемыми от его использования;

- содержание нововведений постоянно изменяется, что предполагает как использование разнообразных научных знаний, так и различных по объему и характеру ресурсов [2].

Повышение эффективности инновационной деятельности зависит от целенаправленной и планомерной работы по поиску и реализации резервов инновационной деятельности, имеющих на промышленном предприятии. В этой связи будет целесообразно вести поиск резервов на каждой стадии инновационного процесса с последующей интеграцией результатов (рис. 2).

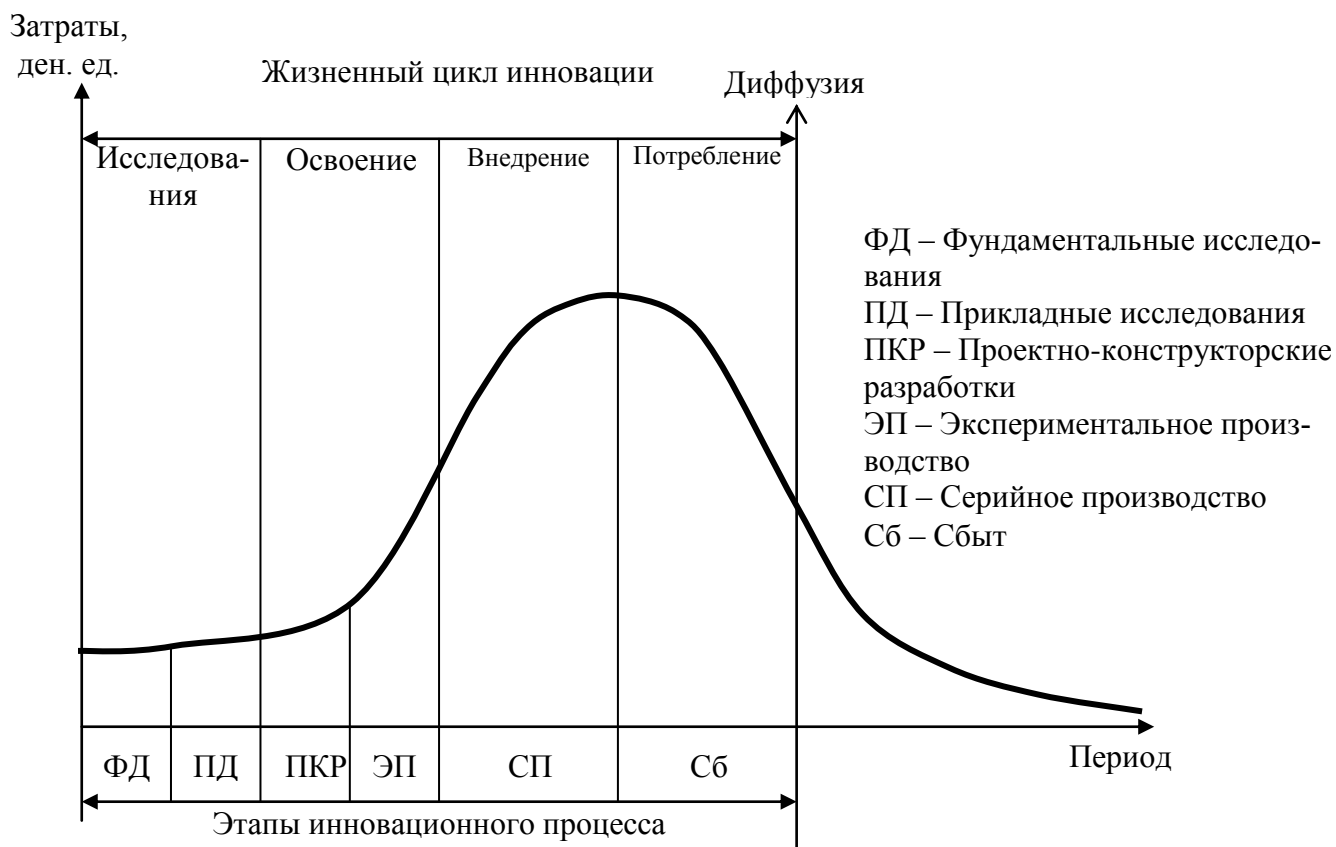


Рис. 1. Жизненный цикл инновации

Стадия *исследования и освоения*, обозначенные на схеме, объединяют в себе элементы инновационного процесса (фундаментальные исследования, прикладные исследования, проектно-конструкторские разработки и экспериментальное производство). На данной стадии резервы повышения эффективности инноваций связаны с проведением прогнозных оценок экономической эффективности предполагаемых изменений и последующим сравнением с фактической эффективностью.

Стадия *внедрения*, в свою очередь, объединяет в себе резервы повышения эффективности инновационной деятельности, связанные с их освоением промышленным предприятием, а именно более рациональным использованием материально-технических ресурсов.

Резервами повышения эффективности инноваций на стадии *потребления* являются снижение затрат и времени на сбыт, а также эффективная ценовая политика предприятия.

Рассмотренная классификация позволяет вести поиск и реализацию резервов повышения эффективности инновационной деятельности на всех стадиях инновационного процесса на конкретном промышленном предприятии,

что приведет к существенному повышению эффективности каждой отдельной стадии инновационного цикла за счет снижения затрат ресурсов.

Литература

1. <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Сорокин А.В. Резервы повышения эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий: автореф. дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / Моск. гос. индустр. унив. – М., 2006. – 20 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕХНОЛОГИЙ В ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЯХ АГРАРНОГО СЕКТОРА

В настоящее время в растениеводстве интенсивно внедряются точные технологии для выращивания растений. Экономический анализ этих технологий на основе современной методологии является актуальным.

Данная работа посвящена развитию последовательной теории экономического анализа производственных процессов в растениеводстве на основе производственных функций и функций цели, которые описывают экономическую модель «затраты – выпуск» в растениеводстве. Существенным для развития теории является применение законов для достижения максимально возможного чистого дохода, сформулировать аналитические критерии поддержки принятия решений о выборе посевного материала, величинах технологических норм внесения расходных материалов для выращивания растений с учетом достаточного и ограниченного капитала.

Как известно, экономическую эффективность предприятия определяют три функции.

А). Функция прибыли W :

$$W = [R(Q_1) - Z(Q)]\theta(Q - Q_1), \quad (1)$$

где $R(Q_1)$ – доход (возврат) от реализации продукции объема Q_1 , $Z(Q)$ – общие затраты на выпуск продукции Q . Функция $\theta(Q - Q_1)$ автоматически учитывает тот факт, что объем реализации не может быть больше объема выпуска. Функция $\theta(x) = 1$, если $x \geq 0$, и $\theta(x) = 0$, если $x < 0$.

Б). Функция окупаемости NI – функция нормы экономической эффективности инвестиций в переменный фактор, используемый для выпуска продукции Q :

$$NI = [R(Q_1)/Z(Q)]\theta(Q - Q_1) \quad (2)$$

В). Функция экономической рентабельности ER :

$$ER = W/Z(Q) = NI - 1 \quad (3)$$

Эти общие выражения для любого вида производства используем для конкретного анализа экономической эффективности сельскохозяйственных предприятий, хозяйственная деятельность которых связана с выращиванием продукции растениеводства.

Математические основы для современного анализа экономической эффективности сельскохозяйственных предприятий изложены в классических монографиях [1-4].

В 1855 г. Либих [5] опубликовал работу, в которой сформулировал три закона физиологического развития растений: закон минимума, закон оптимума и закон максимума. С точки зрения физиологии растений все три закона равноправны, ибо являются частями общей зависимости урожайности растений от питательных веществ. Для математической интерпретации законов Либиха важно, что существует интервал, определяемый законами минимума и максимума, внутри которого находится закон оптимума, с характерной особой точкой – точкой максимума функции урожайности.

Гельрегель, впервые, экспериментально изучил зависимость урожайности растений (ячмень) при изменении только одного внешнего фактора, существенного для жизни растений, влажности почвы. На рис. 1. представлена зависимость урожайности ячменя от влажности почвы. Значения экспериментальных точек приведены в монографии [5]. Функция регрессии (сплошная кривая), аппроксимирующая эту экспериментальную зависимость, определена стандартным методом. Функция регрессии имеет простой вид:

$$Y(x) = a + bx - cx^2, \quad (4)$$

где $Y(x)$ - функция урожайности ячменя в (дг.), x - влагоемкость почвы в (%), a , b и c -параметры функции регрессии, которые соответственно равны: $a = 44.524(\partial г)$, $b = 10.847(\partial г/\%)$, $c = -0.1026[\partial г/(\%)^2]$.

Функция регрессии (4) описывает объективную реальность, которая отображает физиологические закономерности развития растений. Для большего удобства, запишем уравнение (4) в каноническом виде:

$$Y(x) = Y(X^0) - c(X^0 - x)^2. \quad (5)$$

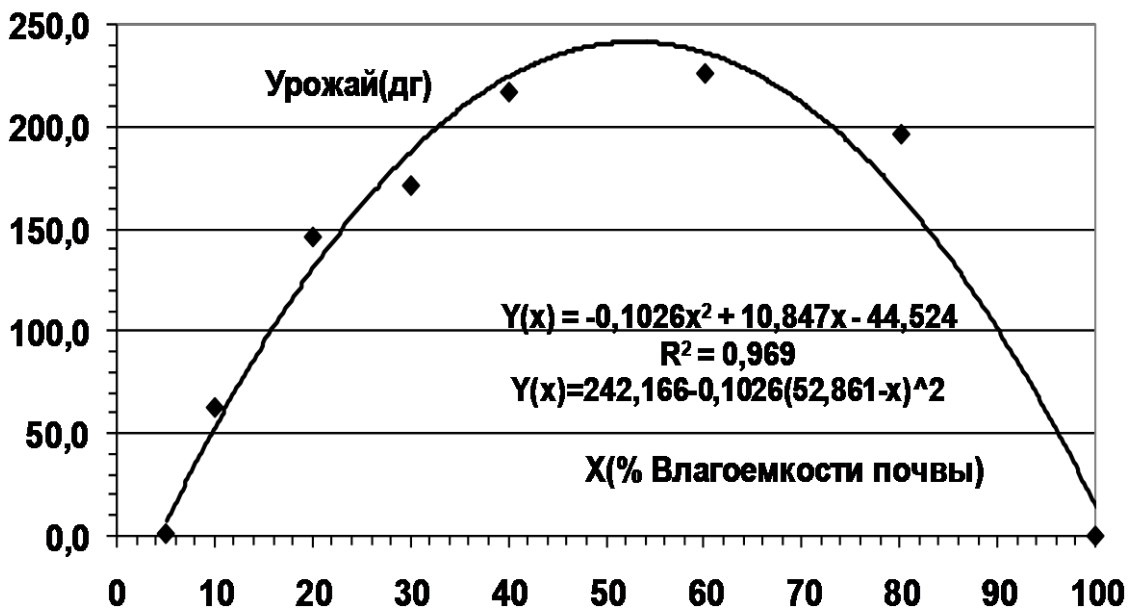


Рис. 1. Зависимость урожая ячменя от влагоемкости почвы [6]

Величина $Y(X^0) = a + b^2/4c = a + c(X^0)^2$ - определяет максимальную величину урожая, которая соответствует генетическому потенциалу растения в данных внешних условиях. Величина $X^0 = b/2c$ - определяет количество питательных веществ, которое усваивает растение в данных внешних условиях и которое соответствует максимуму урожайности. Величины $Y(X^0)$ и X^0 можно непосредственно определить из графика рис.1, не определяя параметры функции регрессии (4).

Таким образом, объективно существующая закономерность физиологического состояния растений – функция урожайности (5) определяется через объективно существующие величины $Y(X^0)$, X^0 и параметр c , который характеризует замедление физиологического развития растения в процессе его выращивания. Параметры a и b в функции регрессии (4) не являются объективно существующими величинами, так как они не могут быть измерены независимо. Аналитическое выражение (5) есть следствие математического закона, согласно которому любую аналитическую функцию в малой окрестности вблизи максимума можно разложить в ряд и ограничиться первым (квадратичным) членом разложения.

Таким образом, законы Либиха позволяют из первых принципов определить аналитическую зависимость физиологического состояния растений от внешних факторов в окрестности максимума урожайности растения в данных внешних условиях.

Законы Либиха является общими для разных сельскохозяйственных растений. Поэтому аналитическое выражение (5) отображает фундаментальную закономерность физиологического развития растений в окрестности максимума урожайности, который количественно определяет генетический потенциал растения в данных внешних условий.

Определим критерии для принятия решений о производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия, которые следуют из общих выражений (1-3) с производственной функцией (5), и определим, какой интервал переменной X в окрестности максимума урожайности существен для экономического анализа.

Функция прибыли W определяется следующим уравнением:

$$W = P_Y[Y(X^0) - c(X^0 - x)^2] - P_M x - Z_1, \quad (6)$$

где P_Y – цена реализации продукции, P_M – цена расходных материалов для обеспечения растений питанием и Z_1 – часть общих затрат $Z(Q)$ без учета затрат на расходные материалы. Из уравнения (6) следует, что функция прибыли имеет максимум в точке:

$$x = X^K = X^0 - P_M / 2cP_Y \quad (7)$$

Из формулы (7) следует, что максимум функции прибыли возможен при технологической норме удобрений X^K , которая меньше технологической нормы удобрений, соответствующей максимуму урожайности X^0 . Технологическая норма удобрений X^K зависит не только от параметров функции урожайности X^0 и c , но и от рыночных цен P_Y, P_M .

В точке максимума функция прибыли принимает значение:

$$\max W = P_Y Y(X^K) - P_M X^K - Z_1, \quad (8)$$

Величина $Y(X^K)$ находится из равенства

$$Y(X^K) = Y(X^0) - c(X^0 - X^K)^2 = Y(X^0) - c(P_M / 2cP_Y)^2 \quad (9)$$

Из формулы (9) следует, что выгодная, с экономической точки зрения, оптимальная величина урожая $Y(X^K)$ зависит не только от максимума функции урожайности $Y(X^0)$, а также от параметра C и рыночных цен P_Y , P_M . Следовательно, при выборе посевного материала необходимо учитывать как генетический потенциал растения $Y(X^0)$, так и отношение рыночных цен P_M / P_Y , и величину параметра C .

Функция окупаемости NI , которая определяется из уравнения

$$NI = P_Y[Y(X^0) - c(X^0 - x)^2] / [P_M x + Z_1], \quad (10)$$

достигает максимума в точке $x = X^{NI}$:

$$X^{NI} = [-(Z_1 / P_M) + \sqrt{(Z_1 / P_M + X^0)^2 - Y(X^0) / c}] \quad (11)$$

Из формулы (11) следует, что функции окупаемости имеет всегда максимум при $Y(X^0) < c(X^0)^2$. Если $Y(X^0) > c(X^0)^2$, то функция NI имеет максимум при условии $Z_1 / P_M > [Y(X^0) - c(X^0)^2] / 2cX^0$. В точке максимума функция окупаемости NI принимает значение:

$$\max NI = (X^0 - X^{NI}) / (X^0 - X^K) \quad (12)$$

Согласно формуле (3) максимум функции экономической рентабельности достигается в точке $x = X^{NI}$ и величина максимума функции ER равна:

$$\max ER = \max NI - 1 = (X^K - X^{NI}) / (X^0 - X^K) \quad (13)$$

На практике величина безубыточной нормы технологического процесса X^K отличается от величины X^0 на (20-35)% и, следовательно, выполняется неравенство $P_M / 2cP_Y X^0 \ll (X^0 - X^K) / X^0$. Последнее обстоятельство дает основание считать, что для экономического анализа существенно аналитическая зависимость производственной функции в малой окрестности ее максимума. Поэтому нет необходимости для экономического анализа использовать производственные функций в виде различных функций регрессии с максимумом [2].

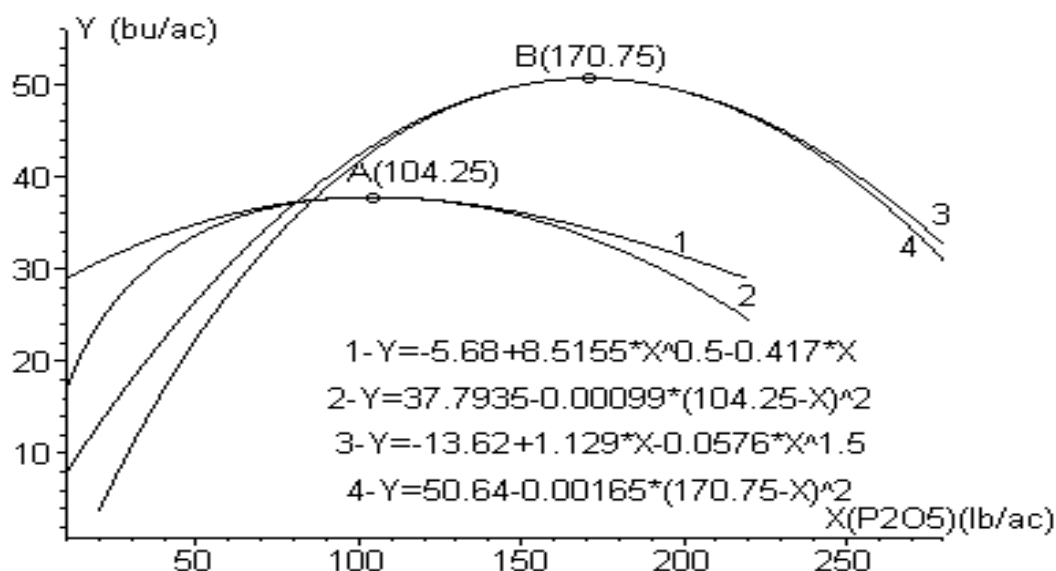


Рис. 2. Зависимость урожайности кукурузы от количества фосфорных удобрений

На рис. 2 представлена зависимость урожайности кукурузы от количества фосфорных удобрений [2]: точки А и В – точки максимума функций (кривые 1 и 3 соответственно), кривые 2 и 4 соответствуют функциям, которые получены разложением функций 1 и 3 в ряд в окрестности их максимума.

Обсудим, какие общие критерии для принятия решений о производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия следуют из полученных результатов (7-13).

1. Если производитель не ограничен капиталом, то, естественно, нужно использовать технологическую норму удобрений X_K^T , которая соответствует максимуму функции прибыли, т.е. $X_K^T = X^K$. Равенство $X_K^T = X^K$ определяет безубыточную технологическую норму технологического процесса внесения удобрений. Точка безубыточности технологического процесса внесения удобрений $X_K^T = X^K$, соответствующая максимуму прибыли, является следствием закона убывающей доходности и находится из условия: $\partial Y(x) / \partial x = P_M / P_Y$.

Формулы (7, 9) – простые и удобные для экспрессного принятия решений о выборе посевного материала и об определении нормы технологического процесса внесения удобрений в условиях нестабильности рыночных цен на получаемую продукцию, на посевной материал и на расходные материалы для обеспечения растений питанием.

2. Если производитель ограничен капиталом, то возможны следующие сценарии для принятия решений.

А). Производитель имеет капитала достаточно, чтобы использовать технологическую норму внесения удобрений X_{NI}^T , которая соответствует максимуму функции окупаемости, т.е. $X_{NI}^T = X^{NI}$. Из выражения (13) следует, что при ограниченном капитале производство рентабельно, если выполняется неравенство $X^K > X^{NI}$. Для выполнения условия $X^K > X^{NI}$, необходимо, чтобы затраты Z_1 и существующие цены P_Y и P_M удовлетворяли этому неравенству.

Разность в прибыли при использовании технологических норм $X_K^T = X^K$ и $X_{NI}^T = X^{NI}$ определяется величиной равной:

$$\delta W = \max W(X^K) - \max W(X^{NI}) = P_Y c (X^K - X^{NI})^2 = \delta C_M \times \max ER/2. \quad (14)$$

Величина $\delta C_M = P_M (X^K - X^{NI})$ определяет экономию затрат на приобретение расходных материалов для обеспечения растений питанием при ограничении на капитал производителя.

Из выражения (14) следует, что при ограниченном капитале и рентабельности производства $\max ER/2 < 1$ фермеру выгодно уменьшить величину прибыли за счет экономии средств на приобретение расходных материалов для обеспечения растений питанием.

Формулы (12-14) – простые и удобные для принятия решений о выборе стратегии управления экономикой и производственным процессом выращивания растений. Эти формулы позволяют определить максимальные величины окупаемости инвестиций в расходные материалы и рентабельности производственного процесса, и экономию затрат при ограниченном капитале.

Б) Производитель не имеет капитала достаточно, для того чтобы использовать технологическую норму внесения удобрений X_{NI}^T , которая соответствует максимуму функции окупаемости, т.е. $X_{NI}^T = X^{NI}$. В этом случае необходимо определить технологические нормы X_B^T для безубыточного объема продукции производства [2,8], которые являются решением (корнями) уравнения (14) при условии $W = 0$:

$$X_{B1}^T = X^K - \sqrt{(\max W(X^K))/P_Y c}, X_{B2}^T = X^K + \sqrt{(\max W(X^K))/P_Y c}, \quad (15)$$

где величины X^K и $\max W(X^K) \geq 0$ определяются из формул (7) и (8).

Заметим, что для определения технологических норм $X_K^T = X^K$, $X_{NI}^T = X^{NI}$ и X_B^T , кроме величин $Y(X^0)$ и X^0 , которые качественно можно определить в экспериментах по выносу питательных веществ из почвы растением в процессе выращивания, необходимо знать параметр c , который определяется только с помощью агрономической системы «cropping system», позволяющей определить зависимость $Y(x)$.

Проведенный экономический анализ основан на знании функции урожайности растений на конкретном поле производителя. Для этого в США и других передовых странах в области аграрных технологий существует агрономическая система «cropping system», которая предназначена для определения параметров функций урожайности растений для конкретных полей практически в реальном масштабе времени и для подбора номенклатуры растений в севообороте.

Действительно, фермер, зная функцию урожайности растения, которое он собирается выращивать, и рыночные цены на произведенную продукцию и расходные материалы, также наличие капитала, легко по формулам (7, 9,12-14) с помощью калькулятора определить оптимальные технологические нормы для обеспечения растения питанием и интервал возможных изменений затрат Z_1 .

Таким образом, если известна функция урожайности растений, то анализ экономической эффективности выращивания продукции растениеводства предполагает оптимизацию прибыли с помощью производственной функции, а минимизацию затрат Z_1 с помощью методов линейного программирования.

В Украине анализ экономической эффективности производственных процессов в растениеводстве основан на методологии отличной от методологии изложенной выше.

Исходной позицией для анализа экономической эффективности производственных процессов в растениеводстве является не функция урожайно-

сти растений, а величина прогнозируемого (планируемого) урожая и норма внесения расходных материалов для обеспечения растений питанием для получения этого урожая. Такая методология анализа предполагает нахождение комбинация «урожай + технологическая норма» методом перебора, при которой величина прибыли $W > 0$. В монографии [2] отмечалось, что такой анализ основан на «явлении дискретности», т.е. анализируется несколько технологических вариантов производства для определения точечных оценок программированного урожая от величины затрат.

В общем случае такой подход, согласно Л.В. Канторовичу[1], позволяет определить только допустимый план производства, т.е. план для которого $W > 0$. Оптимальный план производства, который соответствует максимальной величине прибыли, находится путем оптимизации экономического анализа на основе производственных функций и функций цели.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что, как следствие, отсутствия в Украине агрономической системы «cropping system», все агроэкономические рекомендации товаропроизводителю агрономов и экономистов с большой вероятностью являются убыточными.

Литература

1. Л.В. Канторович. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов, Изд-во АН СССР. – М., 1959.
2. Э.Хеди, Д.Диллон. Производственные функции в сельском хозяйстве. – М.: Изд-во Прогресс, 1965.
3. Э. Хеди, У. Кандлер. Методы линейного программирования. – М.: Изд-во Колос, 1965.
4. О.В.Ульянченко. Дослідження операцій в економіці, Вид-во «Гриф»,Харків, 2002 р.
5. Justus von Liebig, «Die Grundsätze der Agricultur – Chemie mit Rücksicht auf die in England angestellten Untersuchungen», Friedrich Viewig und Sohn, Braunschweig, 1855.
6. Болотова Т.Н. Точки безубыточности в экономике растениеводства / Т.Н. Болотова // Вісник ХНАУ. – 2009. – № 5. – С. 204-213.
7. Болотова Т.М. Економіка технологій точного рослинництва / Т.М. Болотова // Вісник аграрної науки: Науково-теоретичний журнал. – №6 (686). – Київ: Вісник аграрної науки, 2010. – С.64-66.
8. Болотова Т.Н., Лушникова Е.Н. Системы экономического прогнозирования урожайности, планирование и организация производства зерна озимой пшеницы / Палагин А.В., Макаров В.И., Гуков Я.С., Ульянченко А.В., Болотова Т.Н., Лушникова Е.Н. // XVII-th International Conference Knowledge – Dialogue – Solution – September 05 – 09, 2011 (Ukraine), abstracts, p.11.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ НА ОСНОВЕ МОДИФИЦИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ШАРПА

Свою модель У. Шарп предложил для того, чтобы сократить объемы вычислений, необходимых для построения известной модели Марковица. Принципиальное отличие его модели от других подходов в том, что в ней существенно используются результаты эконометрического моделирования. В то же время, на наш взгляд, возможности эконометрического моделирования использованы не до конца. Чрезмерно упрощенные эконометрические модели парной регрессии оставили место для получения модифицированных решений. Чтобы понять смысл изменений, которые предлагается внести в модель Шарпа, рассмотрим подробнее эту модель.

На формальном уровне с помощью одноиндексной модели Шарпа устанавливается взаимосвязь между доходностью активов, включаемых в портфель, и доходностью рыночного индекса

$$r_{it} = \alpha_i + \beta_i r_{It} + \varepsilon_{it}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (1)$$

где r_{it} – доходность i -го актива в момент времени t ;

r_{It} – доходность рыночного индекса в момент времени t ;

α_i, β_i – оцениваемые параметры регрессионной модели;

ε_{it} – ненаблюдаемая случайная величина.

Через параметры линейной регрессионной модели (1) выражаются все величины, используемые при построении модели, с помощью которой формируется оптимальная структура портфеля. Расчетные формулы этих величин выглядят следующим образом:

$$\bar{r}_i = \alpha_i + \beta_i \bar{r}_I, \quad (2)$$

$$\sigma_i^2 = \beta_i^2 \sigma_I^2 + \sigma_{\varepsilon i}^2, \quad (3)$$

$$\sigma_{ij} = \beta_i \beta_j \sigma_I^2, \quad (4)$$

где \bar{r}_i, \bar{r}_I – математические ожидания доходности i -го актива и индекса;

σ_i^2, σ_I^2 – дисперсии доходностей i -го актива и индекса;

σ_{ij} – ковариация доходностей i -го и j -го активов.

Формулы получены благодаря свойствам случайных величин ε_{ti} , которые, в силу того, что сами случайные величины не наблюдаемы, постулируются. Естественность всех предположений, которые были сделаны Шарпом относительно ε_{ti} , не вызывает сомнений.

Для формальной записи модели Шарпа, необходимо формальное представление доходности и дисперсии портфеля. На основе этих двух характеристик строится модель эффективного портфеля.

Как известно, ожидаемая доходность портфеля, состоящего из n ценных бумаг, вычисляется по формуле:

$$E(r_n) = \sum_{i=1}^n w_i E(r_i), \quad (5)$$

где w_i – вес каждой ценной бумаги в портфеле. Подставляя в эту формулу выражение $E(r_i)$, получаем

$$E(r_n) = \sum_{i=1}^n w_i [\alpha_i + \beta_i E(r_m)]. \quad (6)$$

Если в этом равенстве выделить слагаемые, на которые не оказывают воздействия изменения рынка, и слагаемые, которые зависят от рыночных показателей, то можно записать

$$E(r_n) = \sum_{i=1}^n w_i \alpha_i + \left(\sum_{i=1}^n w_i \beta_i \right) E(r_m). \quad (7)$$

Для придания этой формуле компактности Шарп предложил считать рыночный индекс как характеристику условной $(n+1)$ -й акции в портфеле. В таком случае второе слагаемое уравнения (7) можно представить в виде:

$$\left(\sum_{i=1}^n w_i \beta_i \right) E(r_m) = w_{n+1} E(\alpha_{n+1}), \quad (8)$$

где
$$w_{n+1} = \sum_{i=1}^n w_i \beta_i, \quad (9)$$

$$E(\alpha_{n+1}) = E(r_n). \quad (10)$$

При этом считается, что дисперсия $(n+1)$ -й ошибки равна дисперсии рыночной доходности: $\sigma_{\varepsilon, n+1}^2 = \sigma_m^2$. Выражение (9) представляет собой сумму взвешенных величин «беты» каждой ценной бумаги (где весом служат w_i) и

называется портфельной «бетой» (β_n). С учетом выражений (8) и (9) формулу (10) можно записать так:

$$E(r_n) = \sum_{i=1}^{n+1} w_i \alpha_i. \quad (11)$$

Таким образом, ожидаемую доходность портфеля $E(r_n)$ можно представить состоящей из двух частей:

а) суммы взвешенных параметров α_i каждой ценной бумаги – $w_1 \alpha_1 + w_2 \alpha_2 + \dots + w_n \alpha_n$ что отражает вклад в $E(r_n)$ самих ценных бумаг;

б) компоненты $w_{n+1} \alpha_i = \left(\sum_{i=1}^n w_i \beta_i \right) E(r_m)$, т.е. произведения портфельной «беты» и ожидаемой рыночной доходности, что отражает взаимосвязь рынка с ценными бумагами портфеля.

Как известно, дисперсию портфеля можно представить в виде:

$$\sigma_n^2 = \sum_{i=1}^n w_i \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i w_j \sigma_{i,j}. \quad (12)$$

Если вместо значений σ_i^2 и $\sigma_{i,j}$ подставить выражения:

$$\sigma_i^2 = \beta_i^2 \sigma_m^2 + \sigma_{\varepsilon,i}^2, \quad (13)$$

$$\sigma_{i,j} = \beta_i \beta_j \sigma_m^2, \quad (14)$$

провести соответствующие вычисления и воспользоваться условием (9), то можно показать, что дисперсия портфеля представляется в виде:

$$\sigma_n^2 = \sum_{i=1}^{n+1} w_i \sigma_{\varepsilon,i}^2. \quad (15)$$

При этом только необходимо иметь в виду, что $w_{n+1} = \sum_{i=1}^n w_i \beta_i$, т.е.

$(w_{n+1})^2 = (w_1 \beta_1 + w_2 \beta_2 + \dots + w_n \beta_n)^2$, а $\sigma_{\varepsilon,n+1}^2 = \sigma_m^2$. Значит, дисперсию портфеля, содержащего n акций, можно представить состоящей из двух компонент:

а) средневзвешенных дисперсий ошибок $\sum_{i=1}^n w_i^2 \sigma_{\varepsilon,i}^2$, где весами служат w_i , что отражает долю риска портфеля, связанного с риском самих ценных бумаг (собственный риск);

б) $\beta_n^2 \sigma_m^2$ – взвешенной величины дисперсии доходности рыночного портфеля σ_m^2 , где весом служит квадрат портфельной «беты», что отражает долю риска портфеля, определяемого нестабильностью самого рынка (рыночный риск).

Определив выражения для ожидаемой доходности и дисперсии, запишем модель Шарпа в матричной форме:

$$\mathbf{w}'_{n+1} \Sigma_d \mathbf{w}_{n+1} \rightarrow \min, \quad (16)$$

$$\mathbf{w}'_{n+1} \mathbf{a} = \mu, \quad (17)$$

$$\mathbf{w}' \mathbf{i} = 1, \quad (18)$$

$$\mathbf{w}' \mathbf{\beta} = w_{n+1}, \quad (19)$$

где $\mathbf{w}'_{n+1} = (w_1, \dots, w_n, w_{n+1})$ – вектор, компоненты которого определяют структуру расширенного портфеля;

$$\Sigma_d = \begin{pmatrix} \sigma_{\varepsilon,1}^2 & 0 & \dots & 0 & 0 \\ 0 & \sigma_{\varepsilon,2}^2 & \dots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & \sigma_{\varepsilon,n}^2 & 0 \\ 0 & 0 & \dots & 0 & \sigma_m^2 \end{pmatrix} \text{ – диагональная матрица, на диагонали}$$

которой стоят остаточные дисперсии активов и дисперсия рыночного портфеля (индекса) σ_m^2 ;

$\mathbf{w}' = (w_1, \dots, w_n,)$ – вектор, компоненты которого определяют структуру портфеля;

$\mathbf{a}' = (\alpha_1, \dots, \alpha_n,)$ – вектор параметров;

$\mathbf{\beta}' = (\beta_1, \dots, \beta_n,)$ – вектор параметров .

Отметим основные этапы, которые необходимо выполнить для построения границы эффективных портфелей в модели Шарпа:

1) выбрать n ценных бумаг, из которых формируется портфель, и определить исторический промежуток в N лет, за который будут наблюдаться значения доходности $r_{i,t}$ каждой ценной бумаги;

2) по рыночному индексу вычислить рыночные доходности $r_{m,t}$ для того же промежутка времени;

3) определить величину дисперсии рыночного показателя σ_m^2 , а также значения ковариаций $\sigma_{i,m}$ доходностей каждой ценной бумаги с рыночной доходностью и найти величины β_i :

$$\beta_i = \frac{\sigma_{i,m}}{\sigma_m^2}; \quad (20)$$

4) найти ожидаемые доходности каждой ценной бумаги $E(r_i)$ и рыночной доходности $E(r_m)$ и вычислить параметр α_i :

$$\alpha_i = E(r_i) - \beta_i E(r_m); \quad (21)$$

5) вычислить дисперсии $\sigma_{\varepsilon,i}^2$ ошибок регрессионной модели;

6) подставить эти значения в уравнения:

$$\sigma_n^2 = \sum_{i=1}^{n+1} w_i \sigma_{\varepsilon,i}^2, \quad (22)$$

$$E(r_n) = \sum_{i=1}^n w_i \alpha_i = E^*, \quad (23)$$

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1, \quad (24)$$

$$\sum_{i=1}^n w_i \beta_i = w_{n+1}. \quad (25)$$

После такой подстановки выяснится, что неизвестными величинами являются веса w_i акций портфеля.

Выбрав определенную величину ожидаемой доходности портфеля μ , можно решить систему уравнений (22) – (25) с использованием множителей Лагранжа.

Запишем функцию Лагранжа

$$L = \mathbf{w}'_{n+1} \Sigma_d \mathbf{w}_{n+1} + \lambda_1 (\mathbf{w}'_{n+1} \mathbf{a} - \mu) + \lambda_2 (\mathbf{w}' \mathbf{i} - 1) + \lambda_3 (\mathbf{w}' \mathbf{\beta} - w_{n+1}) \rightarrow \min. \quad (26)$$

Продифференцируем ее по \mathbf{w} и множителям Лагранжа

$$L_w = 2 \Sigma_d \mathbf{w}_{n+1} + \lambda_1 \mathbf{I} \mathbf{a} + \lambda_2 \mathbf{i} + \lambda_3 \mathbf{\beta} = 0, \quad (27)$$

$$L_{\lambda_1} = \mathbf{w}'_{n+1} \mathbf{a} - \mu = 0, \quad (28)$$

$$L_{\lambda_2} = \mathbf{w}' \mathbf{i} - 1 = 0, \quad (29)$$

$$L_{\lambda_3} = \mathbf{w}' \mathbf{\beta} - w_{n+1} = 0. \quad (30)$$

Решение системы (27) – (30) позволяет получить структуру портфеля ценных бумаг. Чтобы лучше понять структуру этой системы, запишем ее в матричном виде для случая, когда формируется портфель из трех активов

$$\begin{pmatrix} 2\sigma_1^2 & 0 & 0 & 0 & \alpha_1 & 1 & \beta_1 \\ 0 & 2\sigma_2^2 & 0 & 0 & \alpha_2 & 1 & \beta_2 \\ 0 & 0 & 2\sigma_3^2 & 0 & \alpha_3 & 1 & \beta_3 \\ 0 & 0 & 0 & 2\sigma_m^2 & \bar{r}_m & 0 & -1 \\ \alpha_1 & \alpha_2 & \alpha_3 & \bar{r}_m & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ \beta_1 & \beta_1 & \beta_1 & -1 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \\ w_3 \\ w_4 \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \\ \lambda_3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ \mu \\ 1 \\ 0 \end{pmatrix}. \quad (31)$$

Матричное представление решаемой системы позволяет уяснить необходимый для построения оптимального портфеля перечень характеристик. Среди этих характеристик особый интерес представляют коэффициенты β . По этим коэффициентам можно понять, какой портфель формируется. Если по преимуществу $\beta > 1$, то портфель считается дерзким. В противном случае портфель осторожный. В тех случаях, когда $\beta = 1$, портфель обеспечивает средний уровень доходности на уровне доходности индекса.

Обсуждение возможных вариантов модификации начнем с исследования регрессионной зависимости (1). Первый вопрос, который возникает при рассмотрении этого уравнения: «Что делать, если это уравнение не адекватно?». Однозначного ответа нет. Можно соответствующий актив не включать в портфель, заменив его другим или сократив число включаемых в портфель активов. Это радикальная мера, но она позволяет сохранить модель Шарпа без изменений.

Второй вопрос касается надежности получаемых решений. Складывается впечатление, что неявно предполагается равная статистическая значимость параметров всех моделей, используемых для построения портфеля. Теоретически такая ситуация возможна, но на практике подобные случаи не встречаются. Более того, среди активов есть такие, модели которых без свободного члена, т.е. $\alpha = 0$. В рамках описания модели Шарпа нет рекомендаций для этих не нестандартных случаев. По сути, нет стопроцентной уверенности в корректном построении модели Шарпа.

Кроме отмеченных проблем, имеющих место при построении одноиндексной модели Шарпа, есть замечание принципиального характера. Оно касается не статистической адекватности, а содержательной интерпретации однофакторной модели (1).

По Шарпу динамика доходности актива формируется только в соответствии с динамикой доходности рынка. Те отклонения от этой закономерности, которые имеют место в реальности, относят к случайным, не связывая их с особенностями динамики доходности конкретного актива. На наш взгляд, это не совсем правильная точка зрения. Безусловно, динамика доходности каждого актива испытывает на себе влияние финансового рынка.

Но в то же время у финансовых активов есть и собственные причины изменения доходности. По преимуществу эти причины рождаются вне рынка, они распределены во времени и в реальности не существует показателя, с помощью которого можно было бы описать интенсивность воздействия их на динамику доходности. В подобной ситуации необходимо, на наш взгляд, создать искусственный показатель, с помощью которого можно на статистически значимом уровне отразить воздействие ненаблюдаемой переменной.

Первый вопрос, который возникает при реализации этой идеи, связан с обоснованием механизма формирования значений ненаблюдаемой переменной. Будем предполагать, что значения ненаблюдаемой переменной для каждого актива, включаемого в портфель, пропорциональны случайным отклонениям, которые можно рассчитать после того, как построены соответствующие модели (1), т.е.

$$e_{it} = r_{it} - \hat{\alpha}_i - \hat{\beta}_i r_{It}, \quad t = \overline{1, T}, i = \overline{1, n}. \quad (32)$$

Полученные отклонения в регрессионном анализе считаются случайными, не содержащими информацию о моделируемом показателе. Если рассматривать ситуации в рамках фондового рынка, то с такой интерпретацией полученных остатков следует согласиться. Но если рассматривать события за рамками фондового рынка, то можно практически всегда найти объяснения отклонению доходности от тренда в каждый рассматриваемый момент времени. Причем с течением времени одна причина сменяет другую. Но нам важно знать не природу этой причины, а интенсивность, с которой она может воздействовать на изменение доходности актива. В некотором смысле причина теряет реальность своего содержания, превращаясь в абстрактный фак-

тор, который может воздействовать на доходность актива с различной интенсивностью.

Но, несмотря на абстрактность фактора, он не может быть единым для всех финансовых активов. В один и тот же момент времени на финансовые активы за рамками рынка могут воздействовать различные события. Либо одно и то же событие воздействует на разные финансовые активы с разной интенсивностью. Это означает, что каждый актив имеет свой фактор внешнего воздействия, который необходимо построить, используя соответствующие отклонения (32).

Отклонения e_{it} имеют двойное назначение. С одной стороны, с их помощью удастся все ситуации, имевшие место на историческом периоде, разделить на два класса, в один из которых попадают те случаи, когда доходность финансового актива превышала трендовый уровень, а в другой – те случаи, когда доходность была ниже трендового уровня.

Для отражения в модели такого деления на классы удобно ввести дихотомическую переменную, принимающую значение +1 в случае превышения фактической доходностью трендового уровня, и – значение -1 в противном случае. Выражение для формирования этой переменной записывается следующим образом:

$$x_{it} = \begin{cases} +1, & e_{it} \geq 0 \\ -1, & e_{it} < 0 \end{cases}, \quad t = \overline{1, T}, i = \overline{1, n}. \quad (33)$$

Включение в число регрессоров так сформированной переменной приводит к ситуации, когда динамика включаемого в портфель актива описывается уравнением следующего вида:

$$r_{it} = \alpha_i + d_i x_{it} + \beta_i r_{it} + \varepsilon_{it}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (34)$$

В соответствии с этой моделью доходность актива зависит от доходности индекса и скачкообразных изменений, которые имеют место в динамике самого актива. Эти скачкообразные изменения можно интерпретировать как риск-эффекты, которые не имеют объяснения внутри рынка, но которые в каждый момент времени оказывают воздействие на уровень доходности актива, изменяя ее то в одну, то в другую сторону. Средняя величина этих изменений на историческом периоде равна d .

Если для построения модели Шарпа использовать регрессионное уравнение (34), то структура ковариационной матрицы существенно изменится, в силу чего изменится и сама модель. Кроме того, цель, которую мы преследуем, вводя дихотомическую переменную, не будет достигнута, поскольку нас интересует упреждающий период, для которого необходимо оценить риск-эффект. А для этого, прежде всего, необходимо знать оценку значения внешнего фактора.

Для формирования внешнего фактора, от значений которого зависит дихотомическая переменная, будем использовать те же самые отклонения. Возникает вопрос о корректности такого подхода. На наш взгляд, опасения напрасны. В эконометрике есть прием, предназначенный для построения инструментальных переменных. Этот прием нами, по сути, и используется. Строится инструментальная переменная, которая на историческом периоде выполняет роль факторной переменной, а на упреждающем периоде – роль оценочной шкалы. В этой шкале с помощью экспертов оцениваются ожидаемые ситуации упреждающего периода. Это открывает возможность использования внешнего фактора в качестве объясняющей переменной скачкообразных изменений.

Создание такой шкалы является обязательным в тех случаях, когда есть намерения использовать модель в прогнозных расчетах. С ее помощью удастся адаптировать экспертные оценки к реалиям рынка. Для этого проводится анализ ситуаций нестабильного поведения цен на активы, которое имело место в прошлом. Результаты анализа соотносятся со значениями на построенной таким образом шкале, формируя тем самым у аналитиков представление о субъективных измерениях внешних по отношению к рынку событий, в зависимости от их воздействия на доходность активов, включаемых в портфель.

Последний вопрос, который необходимо решить, чтобы построить модифицированный вариант модели Шарпа, заключается в определении зависимости между дискретной переменной x_{it} и внешним фактором. Понятно, что для этих целей целесообразно использовать аппарат регрессионного анализа, предусматривающий построение моделей с дискретной зависимой переменной. Это логит- или пробит-модель. Возможность построения этих моделей предусмотрена во многих статистических пакетах, например, Statistica,

EViews. С помощью этих моделей рассчитываются вероятности того, что дихотомическая переменная примет одно из своих значений.

Логит-модель более удобна для проведения расчетов. Она допускает обобщение на случай, когда зависимая переменная принимает больше двух значений. Кроме того у логистического распределения более толстые хвосты чем у нормального распределения. Все это позволяет сделать выбор в пользу логистической модели. Для наших целей удобно использовать логит-модель, записанную для случая, когда зависимая переменная принимает значение 0, т.е.

$$P(s_{ii} = 0 | z_{ii}) = \frac{e^{b_0 + b_1 z_{ii}}}{1 + e^{b_0 + b_1 z_{ii}}}, \quad (35)$$

где s_{ii} – зависимая переменная логит-модели, значения которой сформированы в соответствии с выражением

$$s_{ii} = \begin{cases} 1, & x_{ii} > 0; \\ 0, & x_{ii} < 0. \end{cases} \quad (36)$$

Необходимость преобразования x_{ii} в s_{ii} при формировании зависимой переменной обусловлена спецификой записи функции правдоподобия логит-модели.

Таким образом, смысл модификации модели Шарпа заключается в том, что доходность финансового актива, включаемого в портфель, описывается не одним, а двумя уравнениями регрессии: линейным и нелинейным. С помощью линейного регрессионного уравнения реализуется предположение, в соответствии с которым в каждый момент времени доходность актива может находиться на одном из альтернативных уровней

$$\hat{r}_{ii} = \hat{\alpha}_i + \hat{d} + \hat{\beta}_i r_{It} \quad (37)$$

или

$$\hat{r}_{ii} = \hat{\alpha}_i - \hat{d} + \hat{\beta}_i r_{It}. \quad (38)$$

С помощью нелинейного регрессионного уравнения реализуется возможность получения расчетных значений вероятности, с которой реализуется альтернативный уровень доходности. Расчет вероятности того, что доходность i -го актива в момент времени t будет на верхнем уровне, осуществляется по формуле

$$P_i(s_{it} = 1 | z_{it}) = 1 - P_i(s_{it} = 0 | z_{it}) = 1 - \frac{e^{b_{0i} + b_{1i}z_{it}}}{1 + e^{b_{0i} + b_{1i}z_{it}}}, \quad (39)$$

а вероятности того, что доходность будет на нижнем уровне, – по формуле

$$P_i(s_{it} = 0 | z_{it}) = \frac{e^{b_{0i} + b_{1i}z_{it}}}{1 + e^{b_{0i} + b_{1i}z_{it}}}. \quad (40)$$

После обсуждения вопросов, связанных с построением уравнения регрессии (34), лежащим в основе модификации модели Шарпа, становится понятным, что в этом, достаточно простом уравнении, реализуется две идеи. Идея Шарпа о зависимости доходности финансового актива от доходности индекса и идея о скачкообразном изменении цен, а, следовательно, и доходности активов, реализованная в биномиальной модели рынка, которую Кокс – Росс – Рубинштейн используют для расчета риск-нейтральной цены опционов.

После построения модели (34) инвестор может реализовать несколько стратегий управления портфелем ценных бумаг:

- стратегия альтернативной доходности;
- стратегия наиболее вероятной доходности;
- стратегия ожидаемой доходности.

При реализации первой стратегии в модели Шарпа вместо α_i используются скорректированные значения $\alpha_i + d_i$, если инвестор ожидает рост доходности акций, и – значение $\alpha_i - d_i$, если ожидается снижение доходности акций. По сути, в рамках этой стратегии инвестор должен строить два портфеля и отдавать одному из них предпочтение. Формального критерия для обоснования выбора нет, но, как правило, эмпирические исследования позволяют выработать необходимое правило.

При реализации второй стратегии рассчитываются вероятности, с помощью которых определяется перспективные направления вложений в ценные бумаги. Если более высокой является вероятность того, что ожидаемая доходность больше трендовой величины, то при построении портфеля используется величина $\alpha_i + d_i$, в противном случае – $\alpha_i - d_i$. Вероятности обеспечивают формальный выбор стратегии, но сами вероятности являются результатом субъективного мнения, измеренного в экспертной шкале, за которую обычно принимается внешний фактор, о котором говорилось выше. Трудность реализации данного подхода в том, что эксперты должны оценить

поведение доходности на упреждающем отрезке времени каждого актива, включаемого в портфель. Но эта трудность все же преодолима. Хуже другое. Интенсивность воздействия внешнего фактора в этой стратегии, как и в предыдущей не учитывается.

Стратегия ожидаемой доходности в отличие от предыдущих стратегий учитывает интенсивность воздействия на доходность активов внешнего фактора. Реализуется этот механизм путем операции взятия условного математического ожидания. Условие задается субъективным мнением, с помощью которого эксперты оценивают ожидаемую на упреждающем отрезке времени доходность финансовых активов. По каждому активу строится своя экспертная оценка \hat{z}_{i+1i} , $i = \overline{1, n}$, а затем с помощью (40) рассчитываются соответствующие вероятности P_i .

Благодаря так определенным вероятностям удается от альтернативной неопределенности упреждающего периода перейти к *риск-упреждающей оценке, понимаемой как ожидаемое проявление риска*. Риск-упреждающая оценка обеспечивает возврат от модели (34) к модели (1), но с подкорректированным свободным членом

$$\begin{aligned} \hat{r}_{ii} &= \hat{\alpha}_i + \hat{d}_i x_{ii} + \hat{\beta}_i r_{it} = \hat{\alpha}_i + \hat{d}_i [1 \times (1 - P_i) + (-1) \times P_i] + \hat{\beta}_i r_{it} = \\ &= \hat{\alpha}_i + \hat{d}_i - 2d_i P_i + \hat{\beta}_i r_{it} \quad i = \overline{1, n}. \end{aligned} \quad (41)$$

Система (31) в этом случае записывается следующим образом:

$$\begin{pmatrix} 2\sigma_1^2 & 0 & 0 & 0 & \alpha_1 + d_1 - 2d_1 P_1 & 1 & \beta_1 \\ 0 & 2\sigma_2^2 & 0 & 0 & \alpha_2 + d_2 - 2d_2 P_2 & 1 & \beta_2 \\ 0 & 0 & 2\sigma_3^2 & 0 & \alpha_3 + d_3 - 2d_3 P_3 & 1 & \beta_3 \\ 0 & 0 & 0 & 2\sigma_m^2 & \bar{r}_m & 0 & -1 \\ \alpha_1 + d_1 - 2d_1 P_1 & \alpha_2 + d_2 - 2d_2 P_2 & \alpha_3 + d_3 - 2d_3 P_3 & \bar{r}_m & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ \beta_1 & \beta_1 & \beta_1 & -1 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \\ w_3 \\ w_4 \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \\ \lambda_3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ \mu \\ 1 \\ 0 \end{pmatrix}$$

Если обозначить $\hat{\alpha}'_i = \hat{\alpha}_i + \hat{d}_i - 2d_i P_i$, то формально мы оказываемся в условиях модели Шарпа и для получения структуры оптимального портфеля при фиксированном значении вероятности P_i можно использовать модель (16) – (19). Но реально в модели появляется параметр, зависящий от экспертной оценки. В случае, когда эксперты не уверены в своих оценках и все веро-

ятности равны 0,5, модифицированный вариант становится моделью Шарпа. Понятно, что модифицированная модель обеспечивает получение более эффективных портфелей только в том случае, когда экспертные оценки снижают уровень неопределенности упреждающего периода.

Необходимость получения экспертных оценок по всем активам, включаемым в портфель, усложняет процесс получения инвестиционных решений. Для повышения надежности решений, обоснование которых проведено с использованием субъективных оценок, необходимы дополнительные исследования, связанные с анализом их чувствительности к экспертным оценкам.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОГНОЗНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНОК

Основная концепция, в соответствии с которой формируется прогнозная составляющая рейтинга, предусматривает такое представление ожидаемого финансового состояния кредитозаемщика, по которому можно установить происходят или не происходят изменения этого состояния, снижающие его надежность. Для случая, когда будущее описывается одномерным процессом, в работах В.В. Давниса и В.И. Тиняковой [1] предложен подход, который предусматривает построение прогнозного образа в виде многовариантного описания будущего с оценкой вероятности реальности каждого из них. Идеи этого подхода могут быть адаптированы к задаче моделирования прогнозного образа рейтинга. Смысл этой адаптации в том, чтобы использовать в описании будущего не одномерные прогнозные варианты, а многомерные. Кроме того, более сложное описание прогнозного образа делает актуальным вопрос об оценке его устойчивости.

Решение проблемы многомерности связано с разработкой моделей обеспечивающих возможность многомерной экстраполяции. Есть несколько подходов, в рамках которых разработаны такие модели. К моделям этого типа можно отнести многомерную авторегрессию, матричный мультипликатор, структурные эконометрические модели, рекурсивные эконометрические модели. Естественно, построение каждой из названных моделей требует применение специальных методов, реализация которых не тривиальна. Кроме того,

кретная переменная или несколько дискретных переменных, позволяющих описывать моделируемый процесс на разных уровнях возможного финансового состояния. Формально дискретно-непрерывная модель, с помощью которой формируются варианты прогнозного образа, может быть записана в виде

$$\begin{aligned} y_{1t} &= b_{11}y_{1t-1} + d_1x_{1t} + b_{10} + \varepsilon_{1t}, \\ y_{2t} &= b_{21}y_{2t-1} + b_{22}\hat{y}_{1t} + d_2x_{2t} + b_{20} + \varepsilon_{2t}, \\ &\dots \\ y_{mt} &= b_{m1}y_{mt-1} + b_{m2}\hat{y}_{1t} + \dots + b_{m,m-1}\hat{y}_{m-1t} + d_mx_{mt} + b_{m0} + \varepsilon_{mt}, \end{aligned} \tag{2}$$

где d_i – оцениваемый коэффициент при дискретной переменной i -го уравнения рекурсивной системы; x_{it} – дискретная переменная i -го уравнения идентифицируемая на историческом периоде с помощью соотношения

$$x_{it} = \begin{cases} +1, & y_{it} - \hat{y}_{it} \geq 0; \\ -1, & y_{it} - \hat{y}_{it} < 0, \end{cases} \quad i = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T}. \tag{3}$$

Введение дискретной переменной ставит вопрос о структуре, в соответствии с которой формируется многовариантное множество прогнозных расчетов. Структура может быть расширяющейся по числу вариантов, а может быть фиксированной. При расширяющейся структуре расчеты по каждому уравнению осуществляются с использованием всех вариантов, полученных в расчетах по предшествующему уравнению. В простейшем случае, когда в каждом уравнении только одна дискретная переменная, расширяющаяся структура предусматривает расчет двух вариантов по первому уравнению, четырех вариантов по второму уравнению, восьми вариантов по третьему уравнению и т.д. Смысл такого наращивания вариантов не совсем понятен. Поэтому более понятной и хорошо интерпретируемой является схема расчетов, предусматривающая фиксированное число вариантов, генерируемых каждым уравнением.

Реализация этой схемы предусматривает использование в каждом уравнении рекурсивной системы усредненного варианта, получаемого из расчетов по предшествующему уравнению. Возникает вопрос о принципе, в соответствии с которым осуществляется усреднение вариантов. Прогнозный образ, так как он определен в [2], предусматривает не только многовариантное представление будущего, но и вероятностное описание реальности этих

вариантов. Поэтому усредненное расчетное значение по каждому уравнению целесообразно получать как математическое ожидание соответствующих вариантов.

В тех случаях, когда в уравнения рекурсивной системы включается только одна дискретная переменная, вероятности реальности вариантов, генерируемых системой, оцениваются с помощью модели бинарного выбора

$$P_i(x_{it} = -1/z_{it}) = \Lambda(z_{it}) = \frac{\exp(a_{0i} + a_{1i}z_{it})}{1 + \exp(a_{0i} + a_{1i}z_{it})}, \quad (4)$$

где a_{0i}, a_{1i} – параметры модели бинарного выбора, оцениваемые с помощью метода максимального правдоподобия; z_{it} – значение фактора, от которого зависит вероятность реальности вариантов формируемого прогнозного образа.

Значения фактора z_{it} на историческом периоде целесообразно считать пропорциональными отклонениям от тренда или средней величины моделируемого показателя и измерять в специально построенной шкале. Процедура построения этой шкалы предусматривает:

- 1) вычисление отклонений для каждого из моделируемых показателей

$$\Delta y_{it} = y_{it} - \hat{y}_{it}, \quad i = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T}, \quad (5)$$

- 2) нормирование отклонений

$$\Delta_{it} = \frac{\Delta y_{it} - \Delta y_{i \min}}{\Delta y_{i \max} - \Delta y_{i \min}}, \quad i = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T}, \quad (6)$$

- 3) частичная рандомизация

$$z_{it} = (\Delta_{it} + \xi_{it}) \cdot 100, \quad (7)$$

где ξ_k – равномерно распределенная случайная величина с небольшим диапазоном возможных значений.

С помощью случайной величины удастся получить эффект частичной рандомизации, который необходим для построения логит-модели, а с помощью постоянного множителя создается ситуация, когда сформированные значения переменной z_{it} измерены в стобалльной шкале. Создание такой шкалы является обязательным в тех случаях, когда есть намерения использовать модель в прогнозных расчетах. Кроме того, с ее помощью удастся адаптировать экспертные оценки к тем ситуациям, которые имели место в кре-

Вероятности, используемые в этой модели для оценки величины риск-эффекта, определялись в зависимости от экспертных оценок. Для облегчения работы экспертов необходимо исследовать чувствительность риск-эффекта к экспертным оценкам. С этой целью можно построить график, отражающий зависимость риск-эффекта возможных изменений доходности от экспертных оценок, значения которых, по предположению, измерены в специально построенной экспертной шкале.

Все графики, отражающие эту зависимость, имеют одну и ту же конфигурацию, примерный вид которой изображен на рисунке. В этом графике можно без труда выделить три зоны. Если график рассматривать слева направо, то можно увидеть, что первая зона отражает ситуацию уверенных ответов о низком уровне моделируемого показателя. Последняя зона отражает противоположную ситуацию, когда эксперты уверены в высоком уровне моделируемого показателя. Ошибки, допущенные экспертами в этих зонах, мало влияют на окончательный результат. Между этими зонами расположен участок шкалы повышенной чувствительности. Незначительные изменения в экспертных оценках на этом участке приводят к заметным изменениям в моделируемом показателе. Этому участку принадлежит точка нулевого риск-эффекта, которая играет важную роль в проведении экспертизы, так как, по сути, является дискриминационной точкой, разделяющей шкалу экспертных оценок на две части: позитивных и негативных ожиданий.

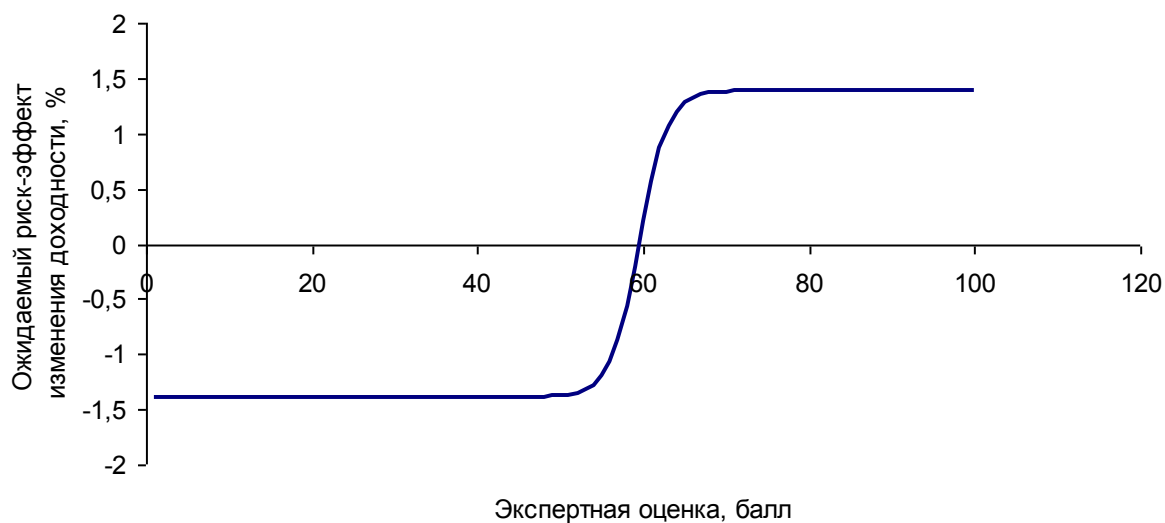


Рис. Зависимость риск-эффекта от экспертных оценок

Многомерный прогнозный образ, формируемый с помощью данной модели, представляет собой структуру из отдельных профилей, взаимосвязь между которыми осуществляется с помощью трендовой составляющей. Причем в этой взаимосвязи реализована логика рекурсивных расчетов, в соответствии с которой каждый расчет зависит только от предыдущих. Эта зависимость может быть прямой, когда результат предыдущего расчета непосредственно включается в данный, а может быть опосредованной, когда включение осуществляется через другие расчеты, предшествующие данному.

Модель легко обобщается на случай, когда число вариантов описывающих прогнозный образ больше двух. Для этого вводятся дополнительные дискретные переменные. Если в модель введена еще одна дополнительная переменная, т.е. всего две дискретных переменных, то с помощью такой модели рассчитываются четыре альтернативных варианта. В этом случае вероятности реальности этих вариантов оцениваются с помощью мультиномиальной логит-модели множественного выбора. Если в модель вводится три дискретных переменных, то в этом случае модель генерирует восемь альтернативных вариантов, при четырех – соответственно шестнадцать вариантов и т.д. Нарастание вариантов, по сути, приводит к ситуации, когда дискретный прогнозный образ превращается в непрерывный. Результаты эмпирических исследований позволяют сделать вывод, в соответствии с которым представление прогнозного образа восьмью альтернативными вариантами обеспечивает высокий уровень адекватности эконометрической модели.

Чтобы подробно рассмотреть детали обобщения модели прогнозного образа рейтинга, рассмотрим случай, когда число вариантов, описывающих тенденции будущего равно четырем. Это позволит избежать громоздких формул, но в то же время позволит сделать понятными специфику и детали обобщения. Обобщенный вариант модели отличается от исходного числом рассчитываемых вариантов и функцией распределения вероятностей реальности вариантов. А это значит, что в обобщенном варианте больше уравнений и по-другому выглядит формула, по которой оценивается величина риск-эффекта. Модель для рассматриваемого случая может быть записана следующим образом:

$$\hat{y}_{t+1}^1 = b_{11}y_{1t} + d_{11} + d_{12} + b_{10},$$

$-d_1 - d_2 \Leftrightarrow 0 = y_0$ – риск-эффект с таким значением свидетельствует о самой неблагоприятной ситуации с надежностью кредитозаемщика;

$-d_1 + d_2 \Leftrightarrow 1 = y_1$ – риск-эффект с таким значением свидетельствует о неблагоприятной ситуации с надежностью кредитозаемщика;

$+d_1 - d_2 \Leftrightarrow 2 = y_2$ – риск-эффект с таким значением свидетельствует о благоприятной ситуации с надежностью кредитозаемщика;

$+d_1 + d_2 \Leftrightarrow 3 = y_3$ – риск-эффект с таким значением свидетельствует об очень благоприятной ситуации с надежностью кредитозаемщика.

Каждому значению риск-эффекта присвоен числовой код, который при построении мультиномиальной логит-модели используется в качестве зависимой переменной. Мультиномиальная логит-модель в данном случае может быть записана следующим образом:

$$P(y_t = j | z_t) = \frac{e^{z_t \mathbf{b}_j}}{1 + \sum_{j=0}^k e^{z_t \mathbf{b}_j}}, \quad j = 0, 1, 2; \quad (8)$$

$$P(y_t = 3 | z_t) = \frac{1}{1 + \sum_{j=0}^k e^{z_t \mathbf{b}_j}}. \quad (9)$$

Модель нелинейная, поэтому ее параметры оцениваются с помощью метода максимального правдоподобия.

Содержательная интерпретация вероятностей рассчитываемых с помощью (8)-(9) становится понятной из следующих выражений:

$$P_{k0} = P(R_{kt+1} = (-d_{k1} - d_{k2}) / z_{kt+1}), \quad (10)$$

$$P_{k1} = P(R_{kt+1} = (-d_{k1} + d_{k2}) / z_{kt+1}), \quad (11)$$

$$P_{k2} = P(R_{kt+1} = (d_{k1} - d_{k2}) / z_{kt+1}), \quad (12)$$

$$P_{k3} = P(R_{kt+1} = (d_{k1} + d_{k2}) / z_{kt+1}) = 1 - P_{k0} - P_{k1} - P_{k2}. \quad (13)$$

Это вероятности того, что риск-эффект примет данное значение при соответствующей оценке надежности кредитозаемщика, которая определяется экспертом.

Рассмотренная схема построения модели для формирования многомерного образа с четырьмя вариантами описания будущего делает без проблем-

ным обобщение этой модели на случай представления будущего любым другим числом вариантов. В этой схеме предусмотрено удвоение числа вариантов на каждом шаге усложнения модели. В принципе это не обязательное правило, но удвоение реализуется с помощью механизм, который является естественным в эконометрическом моделировании.

Для упрощения рассуждений вернемся к случаю, когда формирование прогнозного образа осуществляется путем дихотомического деления на варианты. В этом случае, каждый профиль получается в виде двух альтернативных вариантов с соответствующими профильными вероятностями их реальности, т.е.

$$(\hat{y}_{1t+1}^1, 1-\Lambda(z_{1t+1})); (\hat{y}_{2t+1}^1, 1-\Lambda(z_{2t+1})); \dots; (\hat{y}_{mt+1}^1, 1-\Lambda(z_{mt+1}));$$

$$(\hat{y}_{1t+1}^2, \Lambda(z_{1t+1})) ; (\hat{y}_{2t+1}^2, \Lambda(z_{2t+1})) ; \dots; (\hat{y}_{mt+1}^2, \Lambda(z_{mt+1})) . \quad (14)$$

В данном описании прогнозного образа верхний индекс обозначает номер варианта, а нижние индексы номер профиля и номер периода.

Кроме прогнозных вариантов, модель (6) предусматривает расчет траектории, в которой учтена величина ожидаемого риск-эффекта

$$\hat{y}_{1t+1}, \hat{y}_{2t+1}, \dots, \hat{y}_{mt+1}. \quad (15)$$

Именно эта траектория используется для получения риск-предикторной оценки рейтинга. Для этого используется оцененная логит-модель множественного выбора с упорядоченными альтернативами. Как и рейтинговая оценка, риск-предикторная оценка рейтинга определяется по максимальной величине вероятности или точнее по тому номинальному элементу рейтинговой шкалы, вероятность принадлежности которому кредитозаемщика с данными значениями прогнозных оценок финансовых показателей (15) наибольшая. Другими словами, риск-предикторная оценка рейтинга – это рейтинг, построенный на данных прогнозного образа ожидаемого финансово-экономического состояния кредитозаемщика.

Есть еще одно принципиальное отличие риск-предикторной рейтинговой оценки от рейтинговой оценки. Рейтинговая оценка строится на данных исторического периода и поэтому эта оценка единственно возможная, так как у данных исторического периода нет альтернативы. Риск-предикторная рейтинговая оценка может быть рассчитана не только для траектории, учиты-

вающей ожидаемые риск-эффекты, но и для всех вариантов прогнозного образа ожидаемого финансово-экономического состояния кредитозаемщика. Фактически подобный расчет обеспечивает возможность формирования прогнозного образа рейтинговой оценки. Это в дополнение к риск-предикторной оценке позволяет установить ожидаемую минимально возможную и максимально возможную рейтинговую оценку. По сути, если пользоваться терминологией математической статистики, то эти оценки позволяют определить размах рейтинговых оценок.

Рейтинговый размах естественно отличается от размаха числового. Он может быть нулевым, несмотря на количественные отличия вариантов прогнозного образа, по которым строились рейтинговые оценки. Эта специфика связана с тем, что рейтинг определяется по величине вероятности, указывающей на его принадлежность соответствующему номинальному элементу рейтинговой шкалы. Но вполне возможна ситуация, когда размах не нулевой и рейтинговые оценки, характеризующие концы размаха отличаются друг от друга.

Размах рейтинговых оценок является важной характеристикой прогнозной составляющей рейтинга. Нулевой размах рейтинговых оценок прогнозного образа свидетельствует об устойчивости самого рейтинга. Если же размах рейтинговых оценок отличен от нуля, то вполне возможно следует ожидать изменение рейтинговой оценки. Анализ прогнозной составляющей с помощью размаха рейтинговой оценки дает довольно общее представление об ожидаемой динамике рейтинга. Поэтому детальный анализ прогнозной составляющей рейтинга необходимо проводить с помощью вероятностного распределения. Рассмотрим, каким образом это можно сделать.

Известно, что прогнозная составляющая рейтинга в силу его нечисловой природы является качественной характеристикой. Это учитывается, когда вместе с присвоением рейтинга дается его прогнозная оценка в виде качественной характеристики типа – прогноз позитивный, прогноз стабильный, прогноз негативный. Всем понятно, что позитивный прогноз означает возможное изменение рейтинга в сторону увеличения. Аналогично: стабильный прогноз означает неизменность рейтинга в будущем, а негативный прогноз – изменение рейтинга в сторону снижения.

Естественно, когда на основе рейтинговых оценок принимаются решения, то прогноз тоже учитывается и играет не последнюю роль в их обосновании. В то же время, на наш взгляд, в прогнозных оценках рейтингов чрезмерно сконцентрированы субъективные мнения экспертов и для повышения их объективности необходимы формализованные подходы. Ниже рассматривается описание одного из таких подходов.

Основной смысл этого подхода заключается в следующем. На основе данных, описывающих прогнозный образ, как было описано выше, строится риск-упреждающая рейтинговая оценка. Ее построение осуществляется с помощью модели множественного выбора с упорядоченными альтернативами. Эта модель позволяет рассчитать вероятности отнесения кредитозаемщика к соответствующим классам номинальной составляющей рейтинговой шкалы. Причем по логике получения рейтинговых оценок в этом расчете используются данные траектории прогнозного образа, в которой учтены ожидаемые риск-эффекты.

Полученные таким образом вероятности отнесения кредитозаемщика к классам номинальной шкалы сравниваются с теми вероятностями, по которым этому же кредитозаемщику присваивался рейтинг. Если эти вероятности совпадают или мало отличаются друг от друга, то прогноз можно считать стабильным. Если полученное распределение получилось таким, что вероятности отнесения субъекта к классам высоких рейтинговых оценок изменились в сторону увеличения, а вероятности отнесения субъекта к классам низких рейтинговых оценок стали меньше, то следует однозначный вывод – прогноз позитивный. Противоположная ситуация позволяет сделать вывод – прогноз негативный.

Таким образом, эконометрический подход, усиливая формализацию формирования рейтинговых оценок, повышает их адекватность реальным риск-ситуациям, открывая тем самым новые возможности практического использования.

Литература

1. Давнис В.В. Прогнозные модели экспертных предпочтений / В.В. Давнис, В.И. Тинякова. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 2005. – 248 с.
2. Тинякова В.И. Адаптивно-рациональное прогнозирование экономических процессов: теоретические основы и прикладные аспекты : автореферат дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.13. – СПб., 2008. – С. 24.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРЯЖЕНИЯ МЕЖДУ ЦЕНТРОСТРЕМИТЕЛЬНОЙ И ЦЕНТРОБЕЖНОЙ СИЛАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ В РЕГИОНЕ¹

Для предотвращения изменения равновесия между действием центро-стремительной и центробежной сил в сторону рассеивания экономической активности необходимо проводить моделирование развития процессов концентрации экономической активности в регионе, рассчитывать степень влияния каждой группы факторов на агломерационные эффекты, определять степень напряжения между двумя силами.

Агломерационные процессы в регионе характеризуются экономическими отношениями между производителями, которые ослабевают с ростом расстояния между ними [1]. Развитие таких отношений, с одной стороны, обеспечивает возникновение центростремительных сил, которые стягивают трудовые ресурсы в концентрированные деловые районы. Центростремительные процессы определяют структуру рабочей силы таким образом, что часть работников нуждается в дорогостоящем жилье на территории делового района, когда другая часть совершает ежедневные поездки в эти районы. В данном случае речь идет о компромиссе Фон Тюнена: выборе между расходами на поездки и более высокой земельной рентой. С другой стороны, производство, размещенное на достаточном расстоянии от места концентрации, может привлечь работников на условиях более низкой заработной платы.

Попытка дать характеристику возможному равновесию даже путем простого моделирования является сложной задачей [1]. Агломерационные процессы, в частности процессы концентрации и рассеивания экономической активности в регионе, можно отнести к числу нелинейных явлений, следовательно, развитие взаимосвязи центробежных и центростремительных сил в экономике региона проходит через бифуркацию. Бифуркация – изменение числа и устойчивости решений определенного типа.

Важной характеристикой бифуркации является ее коразмерность, то есть число налагаемых на параметры системы условий, при соблюдении которых происходит данная бифуркация [3]. Число условий (внешних факто-

¹ Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ. Проект № МК-5012.2011.6

ров) может варьироваться от одного – напр., транспортные расходы [4] – до нескольких (стоимость земли, качество и стоимость жизни населения региона и др.).

Случай с одним параметром (пусть это будут транспортные расходы) является наиболее простым и наглядным, так как доказано, что свойством нелинейной систем является то, что тип возникающей бифуркации не зависит от сложности системы [5]. Таким образом, для исследования предпочтительна система более простого порядка.

Соотношение между центробежными и центростремительными силами – количественная характеристика решения (переменная состояния). В том случае, когда объемы производства в двух регионах относительно равны, экономика находится в точке симметричного равновесия. График зависимости соотношения «центробежные / центростремительные силы» от параметра «транспортные расходы» является фазопараметрической диаграммой. По оси абсцисс откладываются значения параметра, по оси ординат – значения количественной характеристики решения [5]. Устойчивые положения традиционно обозначаются сплошной линией, неустойчивые – пунктирной.

Бифуркации возникают по той причине, что в динамике взаимосвязи между центростремительными силами (способствующими развитию концентрации экономической активности в регионе) и центробежными силами (провоцирующими рассеивание промышленной агломерации) наступает точка разрыва, что изменяет качественное поведение экономической динамики.

При изменении параметра положение равновесия сдвигается. В том случае, когда центробежные силы сильнее, чем центростремительные, экономика движется и приходит к точке симметричного равновесия. В обратном случае, симметричное равновесие является неустойчивым, и происходит концентрации производства в одном или другом регионе. Основной задачей проведения анализа агломерационных эффектов является нахождение критической точки или точки разрыва, так как для удержания системы вблизи положения равновесия необходимы внешние воздействия. Влияние внешних факторов может быть актуальным и во время прохождения точки бифуркации. В этот период снижается устойчивость системы по отношению к вариации начальных данных [6].

При рассмотрении поведения сложной системы часто принимается во внимание, что на нее действует случайный шум – малое нерегулярное внешнее воздействие неопределенной природы (в системе присутствуют слабые флуктуации) [5]. Слабые флуктуации не оказывают заметного воздействия на поведение системы, отличающейся высокой устойчивостью. Если же система находится вблизи точки бифуркации, то следствием ее чувствительности к малым изменениям начальных данных является усиление флуктуаций. Усиление флуктуаций может играть конструктивную роль – приводить к образованию упорядоченных структур.

Теоретически взаимодействие центростремительных и центробежных сил в регионе можно объяснить следующим образом. Если λ – это доля производства в одном регионе, а $(1-\lambda)$ – доля производства в другом регионе, то точка равновесия находится в $\lambda=1/2$. В случае, когда центробежные силы сильнее, чем центростремительные, $d\lambda/dt$ стремится вниз по наклонной графика через λ , и экономика сходится в точку симметричного равновесия. В случае, когда центростремительные силы сильнее, и равновесие неустойчиво, ситуация оборачивается концентрацией производства либо в одном регионе, либо в другом.

1) Кривая от выпуклого к вогнутому (единожды пересекающая отметку $d\lambda/dt = 0$) – симметричное равновесие стабильно.

2) Кривая от выпуклого к вогнутому с более выраженной амплитудой (трижды пересекающая отметку $d\lambda/dt = 0$) – симметричное равновесие неустойчиво, но граничит с двумя стабильными равновесиями.

3) Кривая от вогнутого к выпуклому (единожды пересекающая отметку $d\lambda/dt = 0$) – симметричное равновесие стабильно.

4) Кривая от вогнутого к выпуклому с более выраженной амплитудой (трижды пересекающая отметку $d\lambda/dt = 0$) – стабильное симметричное равновесие граничит с двумя нестабильными равновесиями. В случае, когда λ движется от точки равновесия, деловая активность стремится к концентрации в одном из двух регионов.

5) Кривая от вогнутого к выпуклому с единственным нестабильным равновесием.

Возможны некоторые варианты развития [4] (рис. 1).

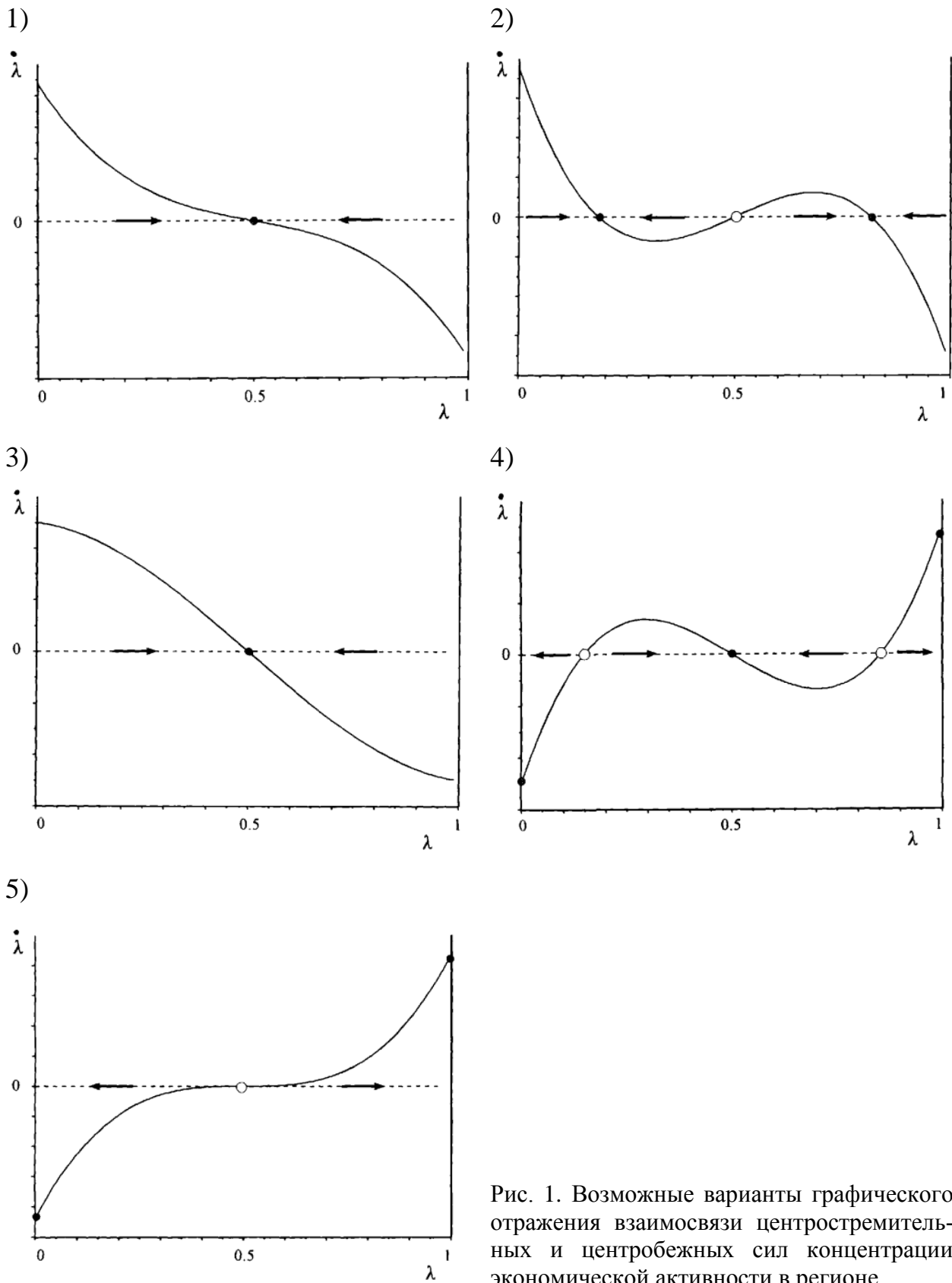
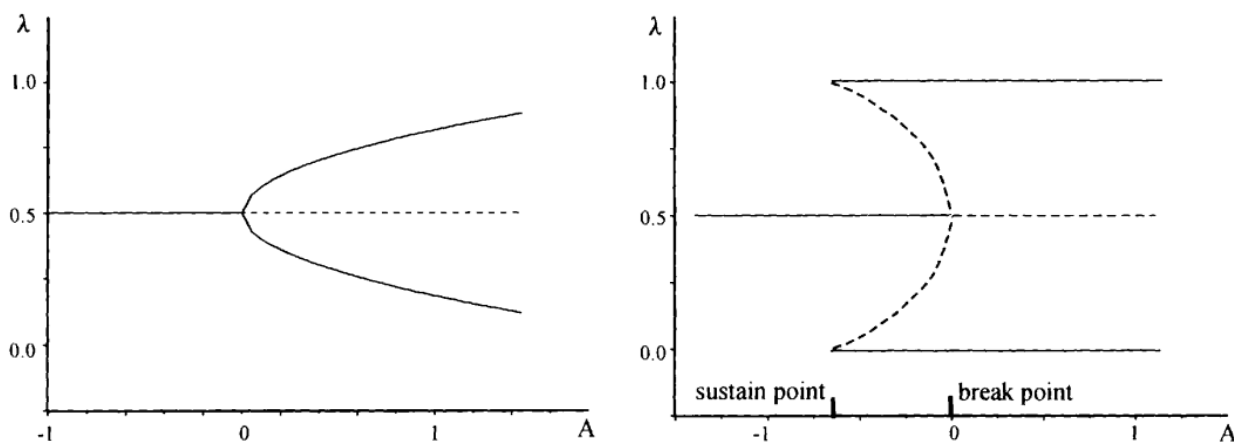


Рис. 1. Возможные варианты графического отражения взаимосвязи центробежных и центростремительных сил концентрации экономической активности в регионе

При этом возможны два варианта развития динамики концентрации экономической активности, когда наступает случай раздвоения (рис. 2).



1) бифуркация типа вил

2) бифуркация типа томагавк

Рис. 2. Типы бифуркации

Если баланс перемещается в пользу центростремительных сил, возникают флуктуации, стимулирующие привлечение в регион еще большего производства, нежели в соседние регионы. Регионы становятся сильно ассиметричными. В данном случае график отражает бифуркацию типа вил (*pitchfork bifurcation*).

Во втором случае возможного раздвоения экономическое развитие региона проходит критическую точку, и возникает два стабильных агломерационных равновесия ($\lambda=0$ или $\lambda=1$). Таким образом, имеются две критические точки в балансе между центростремительной и центробежной силами. Одна точка – точка разрыва, – в которой симметричное равновесие становится нестабильным, и в которой симметрия может быть нарушена. Вторая точка – это точка, в которой агломерация, однажды установленная, поддерживает себя сама (устойчивая точка). Данный случай отражается графически бифуркацией типа томагавк (*tomahawk bifurcation*).

Когда экономика характеризуется бифуркацией типа томагавк, она потребляет центростремительные силы для того, чтобы разорвать сложившееся равновесие, а затем поддерживать равновесие ассиметричное. Следовательно, если экономика начинает развитие с точки симметричного равновесия, а затем постепенно перемещает баланс в пользу агломерации, дальнейшее развитие может привести к точке разрыва.

Апробируем методику определения напряжения между центростремительной и центробежной силами экономической концентрации в регионе на примере регионов Центрального федерального округа.

Для этого рассчитаем разницу в реальной заработной плате работников, вычислим доли регионов в объеме промышленного производства и определим уровень транспортных расходов для всех регионов попарно.

Ввиду того, что на практике перевозка промышленной продукции между регионами осуществляется приблизительно по одним тарифам, дополнительные расходы (внешнеторговые пошлины, сборы, налоги и т.п.) в межрегиональной торговле отсутствуют, основным критерием определения уровня транспортных расходов будет являться расстояние между регионами. Данное расстояние будем определять, как расстояние между областными центрами по автодорогам. Так, самое маленькое расстояние между областными центрами – 79 км. (Кострома-Ярославль), а самое большое – 1023 км. (Кострома-Белгород). Таким образом, низкие транспортные расходы будут иметь перевозки между регионами, областные центры которых расположены на расстоянии 79-394 км.; средние – 395-708 км.; высокие – 709-1023 км.

В наиболее выгодном географическом положении находится г. Тула (низкие транспортные расходы имеют место при торговле с 11 регионами), г. Москва и г. Орел (с 10 регионами), г. Калуга и г. Рязань (с 9 регионами). Менее выгодное положение в округе имеют г. Белгород и г. Смоленск (низкие транспортные расходы имеют место при торговле только с 3 регионами).

Сопоставим показатели уровня реальной заработной платы и промышленного производства Белгородской области и других регионов Центрального федерального округа с учетом транспортных расходов (табл.1).

Нестабильное равновесие возможно при $\lambda=0,5$, то есть, когда промышленное производство поровну разделено между двумя регионами. Качественное поведение экономической динамики изменяется в точке бифуркации. Для Белгородской области за период исследования 2004-2009 гг. мы можем выделить следующие точки бифуркации.

1. С Воронежской областью в 2004-2005 гг. Изменение доли Белгородской области в общем объеме производства с 49,5 % до 55,6 %. При низком уровне транспортных издержек имеет место нестабильное равновесие. Уровень заработной платы более высокий в Белгородской области, по этой причине в регионе наблюдается тенденция концентрации промышленного производства.

2. С Липецкой областью в 2007-2008 гг. В 2007 г. заработная плата работников была выше в Липецкой области (на 307,1 руб.), с 2008 г. – в Белгородской (на 265,5 руб.). Уровень транспортных расходов средний. При низкой доле промышленного производства в Белгородской области (33,1 % в 2007 г., 34,2 % в 2008 г.) имеет место прохождение точки неустойчивого равновесия. Доля Белгородской области в общем объеме промышленного производства растет (в 2009 г. – 39,6 %). Также увеличивается разрыв в заработной плате. Считаем, что при условии выравнивания уровня заработной платы работников двух регионов возможно достижение стабильной точки равновесия.

Таблица

Результаты парного сравнения реальной заработной платы и доли в промышленном производстве Белгородской области и других регионов Центрального федерального округа за 2004-2009 гг.

Регион	Разница реальной заработной платы работников двух регионов, руб.						Доля Белгородской области в объеме промышленного производства двух регионов, %					
	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Регионы, с которыми при перевозке промышленных товаров имеет место низкий уровень транспортных расходов												
Воронежская область	943,8	1111,2	1107,6	1164,6	1214,5	809,2	49,5	55,6	59,3	57,1	58,7	57,4
Курская область	395,3	1011,2	1103,8	1325,2	1727,0	1450,4	74,5	76,5	79,5	75,5	75,0	71,1
Орловская область	891,5	1059,8	1027,2	1018,7	1166,4	942,2	71,0	72,7	75,5	74,9	77,6	80,3
Регионы, с которыми при перевозке промышленных товаров имеет место средний уровень транспортных расходов												
Брянская область	1088,3	1340,7	1456,3	1755,8	2297,6	2114,3	74,2	69,8	73,6	71,2	73,0	74,7
Калужская область	-358,4	-338,7	-287,3	-329,2	-272,0	-588,8	61,5	62,9	66,1	62,1	59,9	57,8
Липецкая область	-200,9	-227,2	-320,8	-307,1	265,5	269,0	22,7	29,4	30,6	33,1	34,2	39,6
Московская область	-2114,8	-2566,2	-3394,4	-4298,7	-5472,0	-5557,8	15,2	15,8	15,4	14,2	15,5	16,3
Рязанская область	319,6	431,2	353,4	549,6	712,0	506,9	61,4	63,2	65,7	62,8	65,7	62,7
Смоленская область	272,4	486,6	676,7	771,2	1247,1	992,8	70,4	69,6	72,8	69,9	72,2	71,7
Тамбовская область	1203,0	1458,6	1551,7	1731,5	1987,3	1323,4	73,6	77,9	80,5	79,9	82,5	79,6
Тульская область	112,1	228,9	225,9	281,1	563,6	120,7	46,8	44,1	48,4	48,7	47,0	51,7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Регионы, с которыми при перевозке промышленных товаров имеет место высокий уровень транспортных расходов												
Владимирская область	533,5	546,8	643,3	531,3	869,1	511,1	51,6	52,9	53,7	52,7	54,9	53,2
Ивановская область	1205,5	1285,5	1523,3	1708,1	2200,2	1600,5	70,0	78,5	81,0	76,4	77,5	80,1
Костромская область	561,2	549,6	597,3	829,7	1065,5	696,3	78,9	77,9	79,6	74,6	76,1	79,7
Тверская область	-101,5	159,4	44,2	23,9	32,2	-355,0	58,5	61,1	62,0	62,5	62,4	66,1
Ярославская область	120,3	-541,1	-473,1	-378,9	68,6	84,2	39,0	44,3	51,9	50,8	55,2	54,5

3. С Тульской областью в 2008-2009 гг. Уровень транспортных расходов – средний. Доля Белгородской области в общем объеме промышленного производства в 2008 г. составила 47 %, в 2009 г. – 51,7 %. Интересно отметить, что разрыв в уровне заработной платы, увеличивавшийся с 2006 г., в 2009 г. значительно сократился. Таким образом, мы можем отметить, что наблюдается тенденция установления стабильного равновесия.

4. С Тверской областью в 2004-2005 гг., 2008-2009 гг. Высокий уровень транспортных расходов. В 2005 г. и в 2009 г. происходит выравнивание уровня заработной платы между регионами. Промышленное производство в большей степени сконцентрировано в Белгородской области. Точка стабильного равновесия между регионами пройдена, в настоящее время наблюдается тенденция концентрации экономической активности в Белгородской области.

5. С Ярославской областью в 2004-2005 гг., 2007-2008 гг. Уровень транспортных расходов – высокий. В 2005 г. и 2009 г. происходило выравнивание уровня заработной платы между регионами. В 2007 г. доля Белгородской области в общем объеме промышленного производства регионов составила 50,8 %. В настоящее время она увеличивается, что свидетельствует о процессе концентрации экономической активности в регионе. Таким образом, мы можем сделать вывод, что в 2004-2005 гг. была пройдена точка нестабильного равновесия, в 2007-2008 гг. – стабильного равновесия, в настоящее время происходит движение к нестабильной точке равновесия между центростремительной и центробежной силами экономической концентрации в регионе.

Следует отметить, что в четвертом и пятом случаях характер напряжения между силами концентрации больше подходит для взаимодействия регионов со средним уровнем транспортных издержек.

Таким образом, обладание информацией о возможном приближении регионального развития к точке разрыва в агломерационном процессе поможет избежать значительных потрясений экономической системы.

Литература:

1. Fujita, M., and H. Ogawa. (1982). «Multiple equilibria and structural transition of nonmonocentric urban configuration.» *Regional Science and Urban Economics* 12: 161-196.
2. Малинецкий Г.Г. Хаос. Структуры. Вычислительный эксперимент. Введение в нелинейную динамику. – М.: Наука, 1997.
3. Анищенко В.С., Астахов В.В., Вадивасова Т.Е., Нейман А.Б., Стрелкова Г.И., Шиманский-Гайер Л. Нелинейные эффекты в хаотических и стохастических системах. – М.; Ижевск: Институт компьютерных исследований. – 2003.
4. The spatial economy: cities, regions and international trade. Masahisa Fujita, Paul R. Krugman, Anthony J. Venables. Cambridge: MIT Press, 1999.
5. Зальпукаров М.-Г. М., Малинецкий Г.Г. Подлазов А.В. Обратная задача теории бифуркаций в динамических системах с шумом: Препринт. – М.: Институт прикладной информатики им. М.В. Келдыша. – 2005, с. 4.
6. Малинецкий Г.Г., Потапов А.Б. Современные проблемы нелинейной динамики. М.: Едиториал УРСС, 2002; Кравцов Ю.А., Бильчинская С.Г., Бутковская О.Я., Рычка И.А., Суровяткина Е.Д. Предбифуркационное усиление шума в нелинейных системах // Журнал экспериментальной и теоретической физики. – 2001. – Том 120. – вып. 6 (12). Стр. 1527-1534.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОНЯТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время инновационная деятельность провозглашена в качестве приоритетного направления государственной экономической политики Российской Федерации. Инновационный потенциал является параметром, позволяющим оценить возможности инновационной деятельности организации, определить стратегию инновационного развития и выработать взвешенные управленческие решения по ее реализации. Развернутое определение понятия инновационного потенциала организации представляется целесообразным начать с рассмотрения социологических интерпретаций понятий «организация» и «потенциала организации».

Термин «организация» в контексте социологических теорий употребляется, во-первых, в значении упорядоченности какого-то объекта, опреде-

ленного строения или типа связей [17]; во-вторых, в значении определенной деятельности, процесса, связанного с сознательным воздействием на объект [3]; в-третьих, организацию определяют как искусственное объединение людей, совместно реализующих интересы, программы или цели на основе определенных норм и правил [14].

Управление развитием организации предполагает определение пути, процесса формулирования стратегии развития. Выбор и реализация стратегии организации развития зависит от потенциала организации. Понятие «потенциал» семантически произошло от латинского слова «*potentia*», что буквально переводится на русский язык как «сила». Потенциал в широком смысле можно определить как средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи; в узком смысле – это возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области. Потенциал организации – это мера её готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной цели, т. е. мера готовности к реализации программы преобразований. Характер потенциала должен быть инновационным [11;77].

Первые попытки анализа и систематизации опыта формирования и управления инновационным управлением корпорации были предприняты еще в начале XIX века в Англии – ведущей в то время капиталистической стране. Они были обусловлены появлением фабрик, концентрирующих инновационные знания в факторах производства [16; 55-61].

В России понятие «инновационного потенциала» стало концептуальным отражением феномена инновационной деятельности с начала 80-х годов XX века. В настоящее время отсутствует аргументированный подход к трактовке состава инновационного потенциала. В результате в зависимости от цели исследования некоторые ученые неоправданно сужают данное понятие до границ непосредственного использования новшества, тогда как другие столь же неоправданно расширяют его отдельные составляющие (например, научно-технический сектор), не принимая во внимание другие составные элементы инновационного потенциала.

Можно выделить несколько причин, в связи, с чем возникают трудности с выявлением сущности этого широко используемого в практике поня-

тия. Прежде всего, это различная соотнесенность понятия инновационного потенциала, отмеченная Л.В. Шаборкиной [21]. Анализ литературы по данной проблематике показывает, что диапазон взглядов достаточно широк: от утверждения, что существующие в экономической литературе определения этого понятия в основном не имеют радикальных различий, до мнения, что данная категория считается одной из наиболее малоизученных в инновационной теории [21; 32-34]. При этом его используют для характеристики инновационной природы разных объектов. Так, говорят об инновационном потенциале внедряемого новшества, инновационном потенциале социокультурной среды, инновационном потенциале организаций, осуществляющих нововведения [21; 32-34].

Второй причиной служит большое многообразие потенциалов. Так, в научной литературе утвердилось представление об экономическом, социальном, народнохозяйственном, научно-техническом, производственном, инновационном и других таких видах потенциала организаций и предприятий [12; 13]. При этом наиболее исследованными являются проблемы, связанные с формированием кадрового, экономического и производственного потенциала. В меньшей степени – проблемы организационного и научно-технического потенциалов. И совсем немного работ, посвященных профессионально-деловым, социально-психологическим и ценностно-нравственным слагаемым инновационного потенциала организации.

Третья причина – имманентная многогранность данного феномена, обусловившая выдвижение различных методов его изучения. Н.И. Диденко пишет по этому поводу, что «теории нововведений должны представлять комплекс взглядов, идей, направленных на истолкование и объяснение явления распространения новшеств. Нововведение – феномен комплексный, даже если ограничиться рамками различных типов используемых знаний. Множественность концепций и понятий мы можем преодолеть, пользуясь уровнем парадигм или общих широких подходов» [15, 8]. Но надо постоянно помнить, что «разные подходы предполагают разную постановку вопросов, в том числе касательно технологии осуществления инновации, и разные способы рассуждения о той или иной конкретной проблеме», – примерно такими словами Д. Хейга можно резюмировать выводы многих авторов по вопросу комплексного характера инноваций [20; 257]. Это и определяет необходимость

применения целого комплекса подходов к анализу инновационного потенциала организации.

Первым и, по сути, основополагающим подходом является физикалистский подход. Наиболее разработанными являются разновидности феноменологического подхода, ресурсный и факторный подходы. Близок к ним антропоморфный подход, изученный в рамках элементаристской парадигмы. Вместе с тем в последнее время определенные предпосылки предпринимаются по формированию концепций инновационного потенциала с позиций деятельностно-системного подхода к определенной тематике.

С физикалистской точки зрения понятие «потенциал» означает запас (объем, количество) некоторого свойства или качества, присущего объекту, способного уменьшаться или увеличиваться в разных случаях, приводя к изменениям самого объекта или окружающей его среды. В физике речь чаще всего идет об уровнях, градиентах различных видов энергии, убывание которой равнозначно совершению работы.

В рамках факторного подхода потенциал представляется как система материальных и трудовых факторов (условий составляющих), обеспечивающих достижение целей производства [2; 40]. В данном случае акцентируется внимание не столько на величину инновационного потенциала организации, сколько на комплекс факторов, способствующих реализации инновационного процесса. Среди них приводят такие: а) ориентация на рынок; б) эффективная система отбора и оценки инновационных проектов; в) эффективное управление проектами и их контроль; г) источник творческих идей; д) адаптивность, восприимчивость организации к нововведениям; е) групповая и индивидуальная сопротивляемость нововведениям; ж) учет выполнения инновационной программы по количеству, затратам, исполнителям, срокам.

Сторонники ресурсного подхода считают, что потенциал – это совокупность необходимых для функционирования или развития организации различных ресурсов, главным образом экономических, непосредственно связанных с функционированием производства. Существующие в экономической литературе определения этого понятия в основном не имеют радикальных различий. Дискуссия в вопросе о сущности инновационного потенциала сводится, главным образом, к его диагностике в плане выявления его элементов, необходимых для решения конкретных производственных задач и отра-

жающих готовность организации к ее решению. Обычно это совокупность кадровых, материально-технических, информационных, финансовых и других ресурсов, обслуживаемых соответствующей инфраструктурой, предназначенной для реализации нововведений.

С позиции антропоморфного подхода, модель инновационного потенциала некоторой организации строят по аналогии с инновационным потенциалом отдельной личности. Он основан на базовом представлении социальной психологии, проводящей параллели между свойствами социальной группы и отдельной личности (традиция коллектива – привычка человека, моральный климат в коллективе – настроение человека, социальное самочувствие – индивидуальное самочувствие и т.д.). Наиболее показательны аналогии трудовых потенциалов организации и работника, творческого потенциала коллектива и человека, корпоративного информационного ресурса и знаний, усвоенных личностью и т.д. Так, например, Л.Я. Косалс, рассматривая деятельность субъектов инновационного процесса, использует такие индивидуально-групповые атрибуты, как инновационное сознание, инновационное поведение, инновационная активность [9]. Такую же индивидуально-групповую значимость имеют и другие понятия инновационного менеджмента: инновационная восприимчивость, инновационная активность, трудовой потенциал, творческий потенциал и др. Действительно, инновационный потенциал любого хозяйствующего субъекта зависит от специфики и масштабов его деятельности, а уровень его развития определяет реальные инновационные возможности, т.е. восприимчивость к нововведениям и, соответственно, инновационную активность.

Системно-деятельностный подход, представляет более широкую интерпретацию деятельности инновационного и неинновационного характера, а также используемого потенциала. Согласно этому подходу, инновационный потенциал организации играет двойную роль: с одной стороны – это роль цели обеспечивающей деятельности по формированию самого потенциала, а с другой, – средства инновационной деятельности по его использованию (рисунки).

Здесь важно подчеркнуть, что потенциал не бывает сам по себе, он определяется характером деятельности и служит комплексом различных средств, обеспечивающих достижение поставленной цели. По нашему мне-

нию, потенциал любой деятельности, в том числе и инновационной, представляет собой совокупность тех разновидностей обеспечения, которые необходимы для ее реализации.

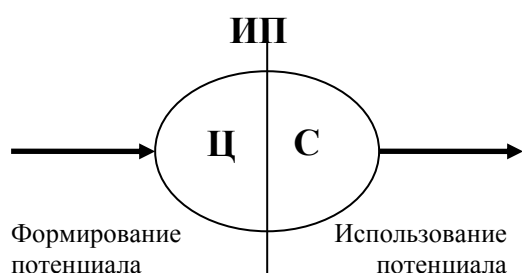


Рис. Двойственная роль инновационного потенциала

ИП – инновационный потенциал;
Ц – ИП как *цель* деятельности по его формированию;
С – ИП – как *средство* деятельности по его использованию.

Понятие обеспечения, как восполняемого или фиксированного средства некоторой деятельности, получило широкое распространение в военном деле (например, навигационное, оперативное, инженерное и другие виды обеспечения боевых действий), в практике разработки АСУ, программных средств, образцов техники, где обычно речь ведется о программном, информационном, алгоритмическом и других видах обеспечения. Р.А. Фатхутдинов, например, детально рассматривает правовое, нормативно-методическое, финансовое, материальное, информационное обеспечение инноваций, хотя и не дает определения самому понятию обеспечения [18; 256-287].

На наш взгляд, обеспечение – это процесс (подготовка средств) и результат (обеспеченность средствами) вспомогательной деятельности, т.е. деятельности, обеспечивающей основную, но не подменяющей ее и не входящей в ее состав. На подобную двойственность понятий применительно к термину нововведения указывает, например, Джон Р. Кимберли, который выделяет в нем значения процесса инновационной деятельности и ее конкретного результата [7; 232]. Обеспеченность деятельности средствами служит одной из форм, в которых проявляется возможность индивидуального или коллективного субъекта по реализации этой деятельности.

Основным содержанием инновационного потенциала организации, на наш взгляд, служит комплекс взаимосвязанных между собой разновидностей обеспечения: ресурсного, организационного и мотивационного.

Ресурсное обеспечение – это процесс и результат подготовки ресурсов различного вида. Обеспечение инновационного проекта ресурсами приводит к ресурсной готовности инновационной деятельности. В этом случае иннова-

ционные ресурсы – это совокупность качественно и количественно определенных изменяемых средств инновационной деятельности, используемых в определенных социально-экономических формах для создания новшеств, удовлетворяющих общественные потребности субъекта. Р.А. Фатхутдинов к ним относит трудовые, материальные, финансовые, организационные ресурсы, а также основные производственные фонды и интеллектуальную собственность [18; 277].

Организационное обеспечение – это процесс организации ресурсов, трудового коллектива и осуществляемой им деятельности, а также результат этого процесса, когда значение инновационный потенциал еще больше повышается, достигая уровня организационной готовности.

Важнейшей особенностью организации является то, что она, с одной стороны, выступает как средство, обеспечивающее инновационную деятельность, а с другой стороны, – как предмет такой деятельности, как цель инноваций. В первом случае организационное обеспечение как результат обеспечивающей деятельности представляет часть инновационного потенциала организации, характеризующую состояние организационно-управленческой структуры организации по отношению к изменениям внешней и внутренней среды, и обеспечивающую на этой основе возможность внедрения новшеств. Многие нововведения осуществляются в организациях, структурные и функциональные особенности которых заметно сказываются на процессе прохождения новшеств [5; 229]. Во втором случае руководитель при осуществлении реорганизации, вызванную разными причинами (стремлением вывести коллектив из кризиса, избежать глубокого внутреннего конфликта, повысить производительность труда, занять желательную нишу на рынке и т.д.), так же осуществляет самостоятельную инновацию.

В обоих случаях центральное место в осуществлении инноваций занимают вопросы организации трудового коллектива и осуществляемой им деятельности. Поэтому в состав организационного обеспечения как специфического процесса входит деятельность по целераспределению ресурсов и организации работ для реализации нововведения, по определению сроков, требований к проведению работ, по обеспечению, обслуживанию и управлению ими, по выделению и освоению новых методов и приемов работы и т.п.

Новые методы оперативного и эффективного решения инновационных задач, новое содержание деятельности, новые запросы к ресурсному обеспечению подразумевают применение нетрадиционного подхода к организационному проектированию. Поэтому в настоящее время существенно меняется как внутреннее, так и внешнее организационное обеспечение.

Внутреннее организационное обеспечение выступает в двух формах: организационно-деятельностной и организационно-кадровой. В первом случае решаются вопросы организации инновационной деятельности. Во втором – осуществляется формирование такой организационно-штатной структуры подразделений, которая определяется спецификой выбранной организации деятельности, способствует ее максимально эффективному осуществлению. В обоих случаях важным организационным средством выступает нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности и формирования оптимальной структуры подразделений.

Мотивационное обеспечение – это процесс (организация и применение методов мотивации) и результат (имеющаяся система мотивации и уровень мотивированности работников) мотивации осуществлению инновационной деятельности, а также работа по преодолению сопротивления нововведениям и для активизации личностного потенциала сотрудников. При этом не следует забывать, что консерватизм служит необходимым условием формирования действительно полезных нововведений, доля которых в общем потоке новаций может быть невелика. В процессе мотивационного обеспечения инновационной деятельности ее инновационный потенциал повышается, достигая в пределе высшего уровня мотивационной готовности, когда значение их инновационной активности становится максимально высоким.

Таким образом, каждый из представленных подходов позволяет достаточно хорошо представить различные особенности процесса формирования и применения инновационного потенциала организации. Так, в рамках факторного подхода можно рассмотреть пять наиболее типичных факторов успеха в области управления инновациями: организационная сплоченность (сотрудничество, способность объединять коллектив и т.д.); степень включенности руководителя в инновационную деятельность; умение и готовность к быстрой перегруппировке персонала, смелость к риску, желание и готовность произвести быстрые изменения; предпринимательский дух; постоянный кон-

такт с сотрудниками, хороший обмен информацией, делегирование права принимать ключевые решения первым, кто столкнулся с проблемой, недопущение организационных барьеров на пути инноваций.

Ресурсное обеспечение инновационного потенциала организации рассматривается с позиций ресурсного подхода, организационное обеспечение инновационного потенциала организации – с точки зрения системного и синергетического подходов, мотивационное – с позиций антропоморфного. Деятельностный подход интегрирует остальные представления о процессах формирования и использования инновационного потенциала организации.

Литература

1. Акулов В., Рудаков П. К характеристике субъекта стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 4. – С. 31.
2. Аренков, И.А., Баум П.Ф., Томилов В.В. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – С.40.
3. Барков С. А. Социология организаций. – М.: МГУ, 2004. – 288 с.
4. Джазовская И.Н. Стратегия повышения восприимчивости предприятий к инновациям: дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 1996. – С 29.
5. Дятченко Л.Я. Социальные технологии в управлении общественными процессами. Белгород: Центр социальных технологий, 1993. – С. 229.
6. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задачу стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2.
7. Кимберли Д.Р. Влияние особенностей организации и конкретных условий внедрения на процесс распространения технических нововведений // Новая технология и организационные структуры. – М.: Экономика, 1990. – С. 232.
8. Колмыкова М.А. Организационная культура производственных предприятий строительного профиля в современных российских условиях: дис. ... канд. социол. наук. – М., 2010. – С. 13-14.
9. Косалс Л.Я. Социальный механизм инновационных процессов. Новосибирск, 1989. С.56.
10. Краюхин Г.А. Шайбакова Л.Ф. Инновации, инновационные процессы и методы их регулирования, сущность и содержание / Лекция СПб гос. Инж-экон.акад. – СПб, 1995. – С.28.
11. Кужева С.Н. Анализ инновационного потенциала организации как элемент управления развитием // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 1. С. 77-80.
12. Монахов С.В. Эффективность использования производственного потенциала сельского хозяйства региона: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2003. – С. 13.
13. Миско, К.М. Ресурсный потенциал региона. – М., 1991. – С.7.
14. Российская социологическая энциклопедия / Под общ. ред. акад. РАН Г. В. Осипова. – М.: НОРМА-ИНФРА, 1998. – С.225.
15. Новая технология и организационные структуры: Предисловие научного редактора Н.И. Диденко. – М.: Экономика, 1990. – С. 8.
16. Причина О.С. Корпоративная культура: потенциал инновационной деятельности. – Ростов н/Д., 2002. – С. 55-61.
17. Троицкая О.В. Теоретико-методологические основы социологического изучения организационной культуры предприятия // Ломоносовские чтения. 2003. Т. 1. Интернет-ресурс: <http://Jib.socio.msu.ru/l/library>

18. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2004. – С. 15.
19. Фролов С.С. Социология: учебник. 3-е изд. М.: Гардарики, 2003. – С 197.
20. Хейг Д. О новой технологии и организационных переменных // Новая технология и организационные структуры. – М.: Экономика, 1990. – С. 257.
21. Шаборкина Л.В. Инновационная стратегия в управлении организацией: дисс. ... канд. эконом. наук. – М., 1998. – С. 32-34.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫПУСКНИКА НА РЫНКЕ ТРУДА

Динамичное изменение общества в России влечет за собой реформирование образования, которое из способа простого воспроизводства рабочей силы трансформировалось в источник возрождения и роста экономически и социально активных групп населения, способных действовать в рыночной среде.

Современный этап развития высшего образования характеризуется переходом на многоуровневую систему. В положениях Болонской декларации, обеспечивающих интеграцию российской высшей школы в пространство европейского высшего образования, среди прочих содержится пункт о необходимости использования компетентностного подхода в образовательных программах новой модели подготовки специалиста, что, в свою очередь, требует формирования базовых компетенций будущего специалиста, способного к позитивной творческой профессиональной деятельности.

Происходит обновление целей, содержания и структуры российского высшего образования, так как исследования в области рынка труда привели к формуле, которую можно определить таким образом: необходим переход от хорошего специалиста – к хорошему сотруднику. Понятие «хороший сотрудник», конечно, включает качества хорошего специалиста, т.е. определённой специальной, профессиональной подготовленности. Но хороший сотрудник – человек, который может работать в команде, может принимать самостоятельные решения, инициативный, способный к инновациям. Одно из требований к «хорошему сотруднику» определяется следующим образом: если раньше от работника требовались сильные мышцы, то сейчас от него требуют-

ся крепкие нервы: психологическая устойчивость, готовность к перегрузкам, готовность к стрессовым ситуациям, умение из них выходить [5].

В настоящее время в педагогике, в педагогической психологии, социологии образования развернулись поиски, направленные на исследование проблемы развития компетентного работника, компетенций специалиста, компетентности как свойства личности, формирование компетентности, как результата образования. Концептуальные основы профессиональной компетентности специалистов раскрыты в работах Э.Ф. Зеера, А.К. Марковой, В.А. Сластенина, А.В. Хуторского, и др.; формирование компетентности педагогов профессионального обучения исследовались Е.П. Белозерцевым, И.Ф. Исаевым, И.А. Колесниковой и др. Исследование вопросов педагогической компетентности находят широкое отражение в работах В.А. Адольфа, В.Н. Введенского, Е.Н. Хаматуровой, Е.В. Хлопотовой, Л.Ф.Ивановой, и др.); информационно-педагогической компетентности учителя – А.М. Орбинский, О.Б.Зайцева. Н.В. Кузьмина на основе анализа деятельности преподавателей выделила виды компетентностей. Во всех имеющихся исследованиях в качестве инструментальных средств достижения целей образования рассматриваются такие метаобразовательные конструкты, как компетентность, компетенция, социально-профессиональные качества личности.

Например, А.К. Маркова, разрабатывающая концепцию профессионализма, определяет следующий состав компетентности: знания, умения, позиция, опыт, навыки, готовность, определенные способности и качества личности [6].

Определяя понятия «компетентность» Э.Ф. Зеер констатирует, что компетентность человека определяют его знания, умения и опыт, а компетенцию характеризует как способность мобилизовывать эти знания, умения и опыт в конкретной социально-профессиональной ситуации [2]. Группа ученых И.А. Зимняя, Н. В. Иванова, А.В. Хуторской констатируют тот факт, что компетентность – общий оценочный термин, обозначающий способность к деятельности «со знанием дела». Компетентность характеризует человека как субъекта специализированной деятельности в системе общественного развития, имея в виду уровень развития его способностей выносить квалифицированные суждения, принимать адекватные и ответственные

ные решения в проблемных ситуациях, планировать и совершать действия, приводящие к рациональному и успешному достижению поставленных целей [3; 4; 11].

Таким образом, под компетентностью понимается устойчивая способность человека к деятельности со знанием дела, которая складывается из глубокого понимания существа выполняемых задач и разрешаемых проблем: хорошего знания опыта, имеющегося в данной области, активного овладения его лучшими достижениями; умения выбирать средства и способы действия, адекватные конкретным обстоятельствам места и времени; чувства ответственности за достигнутые результаты.

Проведенный анализ позволяет констатировать, что компетентность:

а) является интегрированной, так как вбирает в себя ряд однородных или близкородственных умений и знаний, релевантных относительно широкой сфере культуры и деятельности;

б) в отличие от элемента функциональной грамотности позволяет решать целый класс задач;

в) в отличие от навыка – осознана;

г) в отличие от умения – переносима (связана с целым классом предметов воздействия), совершенствуется не по пути автоматизации и превращения в навык, а по пути интеграции с другими компетентностями: через осознание общей основы деятельности наращивается компетенция, а сам способ действия включается в базу внутренних ресурсов;

д) в отличие от простого знания существует в форме осознанной деятельности (реальной или умственной), а не информации о ней;

е) объединяет в себе интеллектуальную и навыковую составляющую образования;

ж) в понятие компетентность заложена идеология интерпретации содержания образования, формируемого «от результата».

Рассмотрим теперь сущность и содержание понятия «экономическая компетентность», которое выступает необходимым элементом высшего образования. В последнее время это понятие все шире используется в практической образовательной деятельности, поэтому исследование понятия экономической компетентности является актуальным.

Проведенный нами анализ научно-педагогической литературы, опыта работы в вузе позволили установить, что показателем экономической компетентности студента является его практическая деятельность, направленная на формирование ключевых и профессиональных компетенций.

Понятие «экономическая компетентность» в современных научных исследованиях трактуется по-разному: оно рассматривается как совокупность умений (М.Л. Малышев); совокупность экономических знаний, практических умений (Л.И. Чистоходова); совокупность знаний, умений и навыков экономической направленности (Н.А. Галушко, Б.П. Шемякин); уровень знаний, умений и навыков их творческого применения, экономически значимые качества личности (О.Г. Горохольская).

В настоящее время, в диссертационных исследованиях, изучена экономическая компетентность, которая определяется на основе таких понятий как знания, умения, навыки, опыт, ценностное и личностное отношение к процессу приобретения и применения экономической информации.

Так, экономическая компетентность учащихся профессиональных училищ трактуется как «степень овладения экономическими знаниями, умениями и навыками, набором возможностей, способностей сознательного поиска путей совершенствования, разрешения и проектирования экономических проблем на основе их системного рассмотрения и анализа; степень обладания экономической компетенцией» [9].

Определена экономическая компетентность студентов вузов физической культуры как «обладания знаниями, навыками и умениями в области экономики и менеджмента физической культуры и способностью их адекватного применения в конкретных общественно исторических условиях» [1].

Как отмечают современные исследователи данной проблемы, концептуальную основу проектирования содержания компетентностного образования составляет система принципов таких как: принцип использования международных стандартов многоуровневого образования; принцип ориентации на наивысшие достижения и наиболее результативные способы деятельности занятых в данной сфере людей; принцип технологического обеспечения уровня компетентности в соответствии со стандартами данной ступени образования; принцип задания обучаемым ориентировочной основы выполнения профессиональной деятельности на уровне базовых компетен-

ций для каждого уровня (ступени) образования; принцип сочетания образовательного стандарта с вариативными образовательными маршрутами студентов; принцип единства обучения и саморазвития специалиста как условия становления профессиональной индивидуальности [8].

Приведем пример миссии произвольной выпускающей кафедры, которая должна являться одним из элементов кафедрального стратегического менеджмента.

Миссия выпускающей кафедры. Кафедра позиционирует себя как ведущая кафедра по данному направлению (указывается область влияния), опирающаяся в своей деятельности, в рамках концепции «треугольника знаний», на интеграцию процессов фундаментальной подготовки специалистов, проведения продвинутых научных исследований и коммерциализации их результатов, и использующая новейший методологический инструментарий – систему качества образования, креативный и инновационный менеджмент, кластерный, компетентностный и междисциплинарный подходы, онлайн-инструменты и математические методы.

Видение кафедры. В связи с вышеизложенным кафедра видит свою миссию:

– в выпуске широкообразованных, фундаментально подготовленных, креативно мыслящих, конкурентноспособных и хорошо адаптированных, к постоянно меняющимся условиям, компетентным специалистов;

– в проведении конкурентноспособных научных исследований по широкому спектру направлений (перечень направлений), продвижении их результатов на постсоветский и мировой рынки научных публикаций и интеграции своей деятельности в мировые сети научных исследований;

– в коммерциализации результатов научных исследований в виде разработки и внедрения различных механизмов, стратегий, политик, программ, проектов и методологических инструментов (другое, согласно специфики деятельности кафедры) [7].

Все вышеуказанные положения и подходы свидетельствуют о том, что компетентностный подход выдвигает на первое место не информированность студента, а умения решать проблемы, возникающие: в познании и объяснении явлений действительности; при освоении современной техники и технологии; во взаимоотношениях людей, в этических нормах, оценке

собственных поступков; в практической жизни при выполнении социальных ролей; в правовых нормах и административных структурах, в потребительских и эстетических ценностях; в овладении профессией в высшем учебном заведении, в умении ориентироваться на рынке труда; при рефлексии собственных жизненных проблем, самоорганизации себя, выбора стиля и образа жизни, разрешения конфликтов [8].

Обобщая различные подходы, мы будем рассматривать экономическую компетентность как результат усвоения экономических знаний и умений, формирования экономически значимых качеств личности, экономического мышления и поведения, включения в социально-экономические отношения. *Экономическую компетентность* студентов мы определяем как интегративное качество личности, характеризующееся единством теоретической и практической готовности и способности студента к осуществлению позитивного опыта в области профессиональной и социально-ориентированной экономической деятельности, позволяющее ему творчески самореализоваться.

Формирование экономической компетентности студентов – процесс многофакторный. Его можно обозначить как процесс выполнения разнообразных видов деятельности для решения теоретических и практических задач при достаточно высоком уровне полученных в вузе теоретических и эмпирических знаний, представленных в форме понятий, принципов, смыслообразующих положений, а также технологий решения профессиональных задач. Однако важнейший компонент компетентности – интеграция в единое целое усвоенных студентом отдельных действий, способов и приемов решения задач – является самым узким местом в современном образовательном процессе высшей школы.

Многоуровневая система подготовки и развития экономической компетентности бакалавров и магистров существенно ориентирована на фундаментальное междисциплинарное образование. Речь идет не только о необходимости профессиональных знаний и практического опыта, требующихся для выполнения тех или иных профессиональных обязанностей, но и о развитии творческих возможностей личности, активизации глубинных источников ее интеллектуального потенциала.

Уровень бакалавриата ведет к освоению ключевых, необходимых для любой профессиональной деятельности компетентностей и базовых, отражающих специфику определенной профессиональной деятельности. Для чего предполагает изучение общих математических и естественнонаучных, гуманитарных и социально-экономических, общепрофессиональных дисциплин направления, а также специальных, формирующих начала специализации и выработки навыков выполнения научно-исследовательских работ, которые углубляются в магистратуре.

Функцией магистерской программы является формирование корпуса научных и научно-педагогических кадров. Двухступенчатая структура предполагает достаточно жесткий отбор студентов на двухлетнюю специализированную подготовку в магистратуре. Такой подход, по нашему мнению ведет к достижению высокой концентрации интеллектуального потенциала студенческого контингента, ориентированного на продуктивную профессиональную научно-исследовательскую и научно-педагогическую деятельность, а это в свою очередь позволяет реализовать программы повышенного уровня сложности, освоение которых по силам только наиболее талантливым и целеустремленным студентам освоение которых способствует формированию специальной компетентности, отражающей специфику конкретной сферы профессиональной деятельности.

Таким образом, выпускник будет готов решать профессиональные задачи, если усвоит соответствующие компетентности, научится выстраивать логику решения возникающих задач и получит достаточный объем практики в их решении, а попав в неизвестную среду, такой специалист не будет искать только аналогов решения проблемы, смоделирует свой вариант решения, создаст по-существу новый продукт, возможно, найдет совершенно новые решения для выполнения существующих или будущих потребностей.

Литература

1. Емтыль Т.Х. (2005) Формирование экономической компетентности студентов вузов физической культуры [Текст]: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.08:/ Емтыль Тахир Хачмафович. – Майкоп, 176 с.
2. Зеер Э.Ф., Павлова А.М., Сыманюк Э.Э. (2005) Модернизация профессионального образования: компетентностный подход: учеб. пособие / Э.Ф. Зеер,. – М.: Московский психолого-социальный институт, 216 с.
3. Зимняя И. А. (2003) Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня, №5.

4. Иванова Н. В. Профессиональная компетентность как условие конкурентоспособности выпускника на рынке труда // Профессиональное образование. – 2005. – №1.
5. Лебедев О.Е. (2004) Компетентный подход в образовании // Школьные технологии, №5.
6. Маркова А.К. (1990) Психологический анализ профессиональной компетентности учителя // Сов. педагогика. № 8.
7. Московкин В.М., Андросова А.В. (2008) Кластеризация университетской деятельности // Университетское управление: практика и анализ, №1.
8. Митяева А.М.(2007) Направленность содержания многоуровневого высшего образования на развитие учебно-исследовательской компетентности бакалавров и магистров // Управление общественными и экономическими системами, №1.
9. Фалевич Л.Н. (2005) Формирование экономической компетентности учащихся профессиональных училищ в современных условиях: дис. ... канд. пед. наук: СПб, 171 с.
10. Хлопотова Е.В. (2005) Формирование экономической компетентности будущего учителя технологии и предпринимательства: дис. ... канд. пед. наук: Челябинск, 183 с.
11. Хуторской А.В. (2003) Ключевые компетенции как компонент личностно ориентированной парадигмы образования // Народное образование №2.

Глава 2. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современном мире поступательное развитие экономики обеспечивается в основном не за счет экстенсивного роста, а за счет научно-технического прогресса. В последние два десятилетия мировую экономику охватила так называемая «инновационная лихорадка» – видные мировые политики и ученые ломают голову над увеличением роли наукоемкого производства в экономиках своих стран, что должно обеспечить государствам главенствующее положение во всем мире.

Наиболее популярной из современных теорий развития экономик становится теория национальной инновационной системы (НИС) как базового элемента инновационного развития стран. Основоположниками этой теории являются западные экономисты Б.-А. Ландваль, Л. Лейдесдорф, Ф. Мейер-Крамер. Развитие теории привело к тому, что создание национальных инновационных систем и развитие их элементов стало главной целью инновационных и экономических политик большинства стран политической карты мира.

Большинство западных исследований в области инноваций описывают инновационную систему по тем же критериям, что и российское законодательство. Так Тамас Паль в своей работе «Производство знаний и национальные инновационные способности в переходной экономике: обзор литературы» дает интегральное определение Национальных инновационных способностей, как возможностей страны производить и коммерциализировать поток инновационных технологий за длительный период. Так же Тамас Паль указывает, что «национальные инновационные способности зависят от крепкой национальной инфраструктуры, инновационной сферы в ведущем промышленном кластере, способности исследовательского сектора к генерации нового знания и укрепления связей между этими тремя областями [12]». Таким образом, национальные инновационные способности отождествляются с понятием самой национальной инновационной системы.

В последующих исследованиях Б. Карлссон выводит определение национальной инновационной системы, опираясь на работы классиков теории инновационной экономики: Ландваля, Фримана, Кантвела, Форей, Меткалфа и др. – «...совокупность институтов, участвующих в разработке и диффузии новых технологий и образующих структуру, в рамках которой государство формирует и реализует политику, воздействующую на инновационный процесс. Это система взаимосвязанных организаций по созданию, хранению и распространению знаний и технологий.[3]» Данное определение указывает на основные параметры отнесения существующей системы институтов, интегрированных по признаку инновационности к национальной инновационной системе.

В российской литературе изучению проблемы становления и развития Национальной инновационной системы посвящено немало трудов современных исследователей.

В частности, согласно точке зрения Ивановой Н.И.: «Национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ... НИС – комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные корни, традиции, политические и культурные особенности». [2]

Вовченко В.В. определяет национальную инновационную систему как «...отношения между элементами национального экономического комплекса (обеспечивающих хозяйственное развитие и рост качества жизни на базе нововведений) и деятельностью, связанной с генерированием, распространением и практическим использованием инноваций».

Согласно мнению Сильвестрова С.Н.: «Национальная инновационная система – это и есть совокупность определенных инструментов, которые должны обеспечить поворот к новому качеству экономического роста и к новой структуре национального богатства». [6]

В диссертационном исследовании В. Гузырь на основе синтеза основных подходов к определению национальной инновационной системы выведено определение НИС, как совокупности «взаимодействующих институтов и субъектов в государстве, которые совместно и каждый в отдельности вно-

сят свой вклад в создание, воспроизводство, хранение и передачу знаний, профессиональных навыков и технических разработок в соответствии с определенной выше целью». [1]

Таким образом, не зависимо от того, какая терминология употребляется: «инновационная система», «национальные инновационные способности», «национальная инновационная система» становится очевидным тот факт, что речь идет об одной и той же экономико-правовой категории. С точки зрения вышеизложенного материала, опираясь на законодательство, представляется возможным привести интегративное определение *национальной инновационной системы* – это специфическая сфера взаимодействия государственных и частных коммерческих и некоммерческих исследовательских учреждений и промышленных предприятий, опосредованная инновационной инфраструктурой и инновационным законодательством, целью функционирования которой является обеспечение стратегических национальных приоритетов государства.

Исходя из предложенного нами определения НИС становится возможным определить ее роль в экономике государства, как механизма внедрения научного продукта, т.е. знаний в производство, и соответственно в жизнь населения. В связи с этим, столь емкая категория НИС преследует своей целью коммерциализацию научных знаний, увеличение благосостояния общества и экономический рост.

В частности, осознание важности инновационной системы в экономиках европейских стран нашло свое выражение в 2000 году, когда Европейский Совет обозначил стратегическую цель Евросоюза в рамках Лиссабонского соглашения. На перспективу до 2010 года с помощью реформ планировалось вывести ЕС на новый этап развития как наиболее конкурентоспособную и динамичную экономику, основанную на знаниях (инновационную) с ощутимым экономическим ростом, улучшенным и расширенным набором рабочих мест и возросшей социальной сплоченностью [7].

При этом Лиссабонский договор, к которому в последствие присоединилось большинство стран Евросоюза ставит во главу угла инновации. В рамках данного документа была разработана методика управления инновационной экономикой ЕС. Ее инструментарий достаточно широк и включает ряд важных мероприятий: мониторинг инновационной активности стран,

ежегодное составление Европейского инновационного табло, создание базы данных по мерам инновационной политики, запуск раз в четыре-пять лет комплексных рамочных программ по исследованиям и технологическому развитию и др.

Национальная инновационная система это комплексное понятие для большинства стран мира. Поскольку нами было определено, что это специфическая сфера взаимодействия хозяйствующих субъектов, то анализ структуры НИС является важным фактором определения тенденций развития глобальной экономики.

Как правило, к структуре НИС относятся: инновационная политика государства, включая нормативно-правовую базу; субъекты инновационной деятельности: исследовательские, образовательные и производственные организации; инновационная инфраструктура; условия рынка знаний, на котором функционируют субъекты инновационной деятельности (рис. 1).

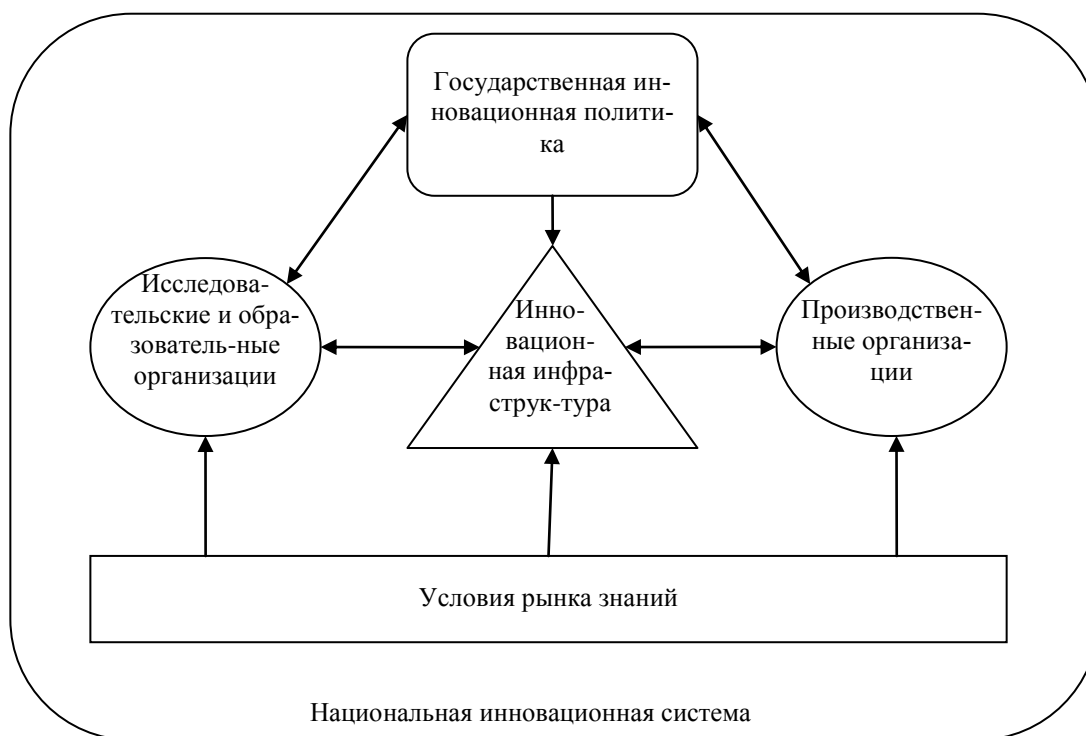

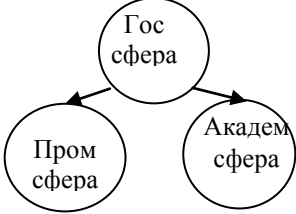
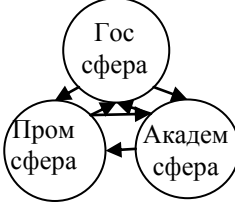



Рис. 1. Схематическая структура НИС

Многие авторы уделяют достаточно внимания структуре Национальной инновационной системы. Крупнейшими элементами НИС считают академическую сферу, промышленную сферу и государственную сферу. Взаимоотношения академического (университетского), производственного и го-

сударственного сектора в инновационной системе являются основой модели тройной спирали, которая достаточно четко отражает всю специфику такого взаимодействия. Основоположниками этой концепции стали западные экономисты Ландваль [10], Лейдесдорф [9], Мейер-Крамер [11] и др. Они достаточно четко и ясно раскрывают суть данной модели, объясняют принципы взаимодействия сфер и выдвигают различные теории трансформации модели тройной спирали.

Существует большое разнообразие видов таких спиралей, они различаются в зависимости от классификационного признака. Как правило, таковым является уровень развития отношений между субъектами модели. Таким образом, российские исследователи И. Г. Дежина и В.В. Киселева в своем труде «Государство, наука и бизнес в инновационной системе России» выделяют четыре типа модели тройной спирали (рис. 2).

А	Б	В	Г
			
<p>Первым уровнем признается изолированное существование сфер. На данном уровне элементы взаимодействуют эпизодически, бессистемно.</p>	<p>Вторым уровнем считается вертикальный способ интеграции, т.е. в рамках такой модели наблюдается интенсивное институциональное воздействие государства на университеты и промышленность. Однако, между ними практически отсутствует кооперация.</p>	<p>В качестве третьего уровня выделяется партнерство при наличии конкуренции. В этой модели субъекты университетско-промышленных связей интенсивно взаимодействуют уже друг с другом.</p>	<p>Заключительным этапом эволюции считаются горизонтальные тройные спирали, которые отражают частичную взаимную интеграцию элементов НИС.</p>

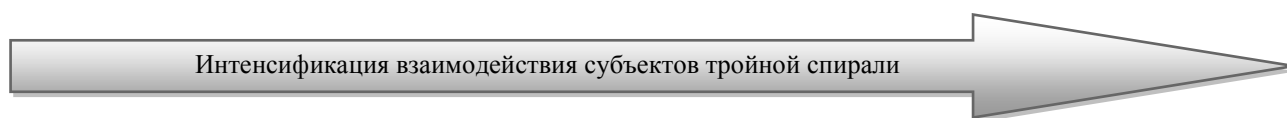


Рис. 2. Эволюция модели Тройной спирали в экономике (составлено автором по материалам И.Г. Дежиной, В.В. Киселевой)

В представленной на рис. 2 градации моделей явно прослеживаются эволюционные этапы становления Национальных инновационных систем.

Самый простой вариант существования НИС – изолированный (рис. 2 А). В этом случае все элементы разрозненны не связаны между собой

и не оказывают существенного влияния на развитие экономики государства в инновационном ключе.

При вертикальном способе интеграции (рис. 2 Б) государство диктует другим участникам инновационной сферы свои условия: академическая сфера проводит исследования в тех областях науки, которые важны с точки зрения правительства, промышленность выпускает те товары, которые предусмотрены государственным планом. Такой тип модели тройной спирали характерен для командной экономики и наряду с изолированным типом является малоэффективным с точки зрения экономики и потребителя. Названные типы модели тройной спирали в экономике являются яркими иллюстрациями линейного способа передачи технологии.

На третьем этапе эволюции национальной инновационной системы – при типе тройной спирали В (рис. 2) – начинает реализовываться интерактивная модель производства и коммерциализации инноваций, которая является достаточно эффективной с точки зрения участников рынка инноваций. Академический сектор проводит исследования, необходимые обществу, не только с точки зрения государства, но также на основе заказа промышленности. Промышленность в свою очередь заинтересована и занимается выпуском продукции, востребованной обществом и государством. Интерактивное взаимодействие академического и производственного секторов заставляет государство создавать благоприятные условия для их деятельности, которые закрепляются законодательно и проявляются в направлениях инновационной политики.

Перспективным направлением эволюции национальной инновационной системы является модель горизонтальной тройной спирали (рис. 2 Г), которая представляет собой полную интеграцию академического, промышленного и государственного секторов.

Характеризуя условия, формирующие благоприятный климат для эволюции национальных инновационных систем мира, выделяют три доминирующие тенденции:

1. Политика правительств, должна быть направлена на стимулирование коммерческой деятельности вузов: предоставление университетам права собственности на изобретения, профинансированные из правительственных источников; предоставление университетам права учреждать собственные

компании [5], поощрение переноса технологий из университетских подразделений в промышленные лаборатории, налоговые льготы на промышленные НИОКР и инновационную деятельность в целом;

2. Заинтересованность университетов в получении дополнительных источников финансирования [13], т.е. коммерциализации своего «продукта». Одним из убедительных показателей того насколько серьезно университет относится к партнерству с промышленно-предпринимательским сектором является наличие в вузах специализированных отделов по трансферу технологий. Организация подобных отделов – сигнал о том, что университетская администрация готова предоставить ресурсы для поощрения лицензирования изобретений и их патентной защиты [8].

3. Еще одним условием успешного университетско-промышленного партнерства является формирование у студентов и персонала университета предпринимательской и инновационной культуры, предпринимательских компетенций. В принципе этой деятельностью должны заниматься университетские бизнес-инкубаторы [4]. Необходима организация систематической подготовки специалистов по трансферу технологий, защите прав и управлению интеллектуальной собственностью и инновационному менеджменту в целом [4].

В целом описанные тенденции формируют современные тенденции развития глобальной экономики и проявляются они в развитии университетского «предпринимательского бизнеса» [13]. Государственная инновационная политика, как элемент внутренней экономической политики направлена на создание благоприятной экономической и правовой среды. Основные ее положения позволяют говорить о формировании, укреплении и развитии НИС, что весьма актуально для большинства стран политической карты мира.

Законодательная база и научные труды национальных исследователей обуславливают предпосылки НТП на современном этапе становления информационного общества в разных странах. Именно за счет инновационного прорыва должно быть обеспечено экономическое и социальное благополучие граждан. Эволюция модели тройной спирали определяет вектор развития взаимоотношений науки и бизнеса. Формирование пояса венчурных компаний вокруг университетов – результат модификации хозяйства стран от индустриального к постиндустриальному. Укрепление и развитие НИС в русле

коммерциализации научного знания как раз и обеспечивают новую веху в развитии мировой цивилизации.

Обозначившийся в результате реализации инновационной политики курс экономического развития на базе создания национальных инновационных систем стремительно наращивает конкурентный потенциал стран мировой экономики.

Литература

1. Гузырь В.В. Национальная инновационная система как основа экономики качества жизни: дис. ... канд. эконом. наук – Томск. – 2007. – 171 с.
2. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. – М., 2001. – №7. – С. 59-70.
3. Карлссон, Б. Интернационализация инновационных систем (обзор литературы) // Сборник научных трудов Экономические и социальные проблемы России. – РАН ИНИОН – М. – №2 – 2006. – С. 55.
4. Московкин В.М. Механизмы стимулирования университетского наукоемкого бизнеса на институциональном и региональном уровнях / В.М. Московкин, Н.П. Зайцева // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – 10(67). – С. 2-7.
5. Российская Федерация. Приказ Федерального агентства по образованию № 504 от 15 марта 2007 г. «О мерах по созданию в 2007 году инновационных бизнес-инкубаторов для студентов, аспирантов и научных работников с использованием недвижимого имущества, находящегося в оперативном управлении федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования, подведомственных Рособразованию» // Российская газета. – № 4364 – 2007 – с. 17-18.
6. Савченко И.Г. Национальные инновационные системы в зарубежных странах и в России // Вестник Московского университета серия 6 экономика. – М. – 2008. – №3. – с.114-11
7. European Commission European Innovation Scoreboard 2007 – Comparative Analysis of Innovation Performance – Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008 – ISBN 978-92-79-07319-9 – 52p. – p.10.
8. Leitch C., Harrison R. Maximising the potential of university spin-outs: The development of second-order commercialization activities // R&D management. – Oxford, 2005. – Vol. 35, №3. – P. 257-272.
9. Loet Leydesdorff The Knowledge-Based Economy and the Triple Helix Model Reading the Dynamics of a Knowledge Economy, Cheltenham: Edward Elgar, 2005.
10. Lundvall, B.-Å. (ed.) (1992), National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London, Pinter Publishers.
11. Meyer-Krahmer, F., Schmoch, U. (1998), Science-based Technologies: University-Industry Interactions in Four fields, Research Policy 27, 835-851. Merton, R.K.1957 Social Theory and Social Structure revised and enlarged edition.
12. Tamas Pal Knowledge production and national innovation capacity in transition transformation of the Central European Research&Devalopment systems 1989-2002 A survey of literature A first draft., p.1
13. Turk-Bicakci L., Brint S. University-industry collaboration: Patterns of growth for low- and middle-level performers //Higher education. – Dordrecht etc., 2005. – Vol. 49, №1/2. – P. 61-89.

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ И ДЕЗИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В теории международных экономических отношений изучению вопроса интеграции и дезинтеграции отведено значительное место. Несмотря на то, что интеграционные процессы изучаются современными учеными достаточно длительно и глубоко, в настоящее время отсутствует понятийное единство интеграции. На наш взгляд, в основе расхождений лежит, прежде всего, неоднородность концепций интеграции, которые часто взаимоисключают друг друга. Следовательно, анализ этого вопроса должен начинаться с изучения философской подпочвы и строится на основе конкретного гносеологического подхода.

Основная проблема исследования интеграционных процессов состоит в том, что задача исследования интеграционных процессов стоит перед разными странами, имеющими специфические проблемы и экономические интересы, поэтому определение интеграции просто не может быть единым. Процесс интеграции характеризуется широким набором признаков и аспектов, включающих экономические, политические и правовые моменты. При этом каждый тип интеграции имеет собственные специфические функциональные особенности.

Для анализа расхождений в понимании интеграции необходимо изучение содержания и сущности интеграционных процессов, их особенностей в широком контексте.

По нашему мнению интеграционные процессы необходимо рассмотреть с точки зрения онтологии, то есть в контексте бытийных концепций. С этой точки зрения концепции эволюции и этногенеза отражают степень зависимости общественного развития от географической среды, именно она создаёт условия при которых общество становится перед выбором, и в дальнейшем перед необходимостью заключения общественного договора. Становление рыночных концепций обусловлено тем, что развитие экономических связей ставит перед отдельными странами проблему рыночной конкуренции и на определённом этапе делают её наиболее действенным способом регулирования интеграционных процессов. Потребность государственного регулиро-

вания экономических процессов обуславливает появление рыночно-институциональной концепции и дирижизма. Необходимость учитывать неравномерность экономического развития стран способствует развитию структурной концепции, а также теории концентрических кругов.

Для изучения явления экономической интеграции необходимо определение, которое бы учитывало изменение бытийных условий. По нашему мнению, экономическая интеграция – это та степень сближения и взаимопроникновения экономик отдельных стран, которая способствует оптимальному развитию каждого государства в рамках существующей бытийной реальности.

Поскольку интеграционные процессы могут иметь длительную прогрессивную динамику, то только в случае их экономической эффективности для всех составляющих, именно этот критерий должен быть взят за основу анализа различных концепций интеграции.

При исследовании процессов интеграции и дезинтеграции важным моментом выступает необходимость определения модели дезинтеграции. По нашему мнению разработка данной концепции должна базироваться на отношениях изоморфизма и гомоморфизма, поскольку именно эта система взглядов лежат в основе формирования интеграционной модели XXI века.

Любое взаимодействие государства с другими государствами – основополагающий принцип международных отношений. От эффективности такого воздействия во многом зависит решение задач взаимодействия в других сферах экономики и политики страны.

Интеграция и дезинтеграция в современных условиях представляют собой наиболее очевидные проявления основных закономерностей международных отношений, имеющих наиболее важное значение на современном этапе среди факторов наблюдаемых сегодня повсеместно.

В теории международных экономических отношений тенденция интеграции представляет собой более высокий уровень взаимодействия между государствами, когда участники данного процесса отчуждают часть своего суверенитета в пользу наднациональных органов. Поэтому в исследованиях дезинтеграции акцентировано внимание, прежде всего, на выявлении ее причин.

Причинами дезинтеграции могут стать неравномерность экономического развития отдельных стран и регионов в рамках интегрирующегося пространства, кризисная ситуация той или иной составляющей, политические моменты.

В этом случае развитие центробежных тенденций в интеграционном объединении могут стать доминирующими. Всякая система стремится к оптимуму, поэтому в каждый конкретный период существует оптимальное соотношение между процессами интеграции и дезинтеграции. Критерием достижения оптимума служит экономическая и политическая эффективность.

Таким образом, современная теория международных экономических отношений указывает на тесные взаимосвязи интеграционных и дезинтеграционных процессов. Направление и форма интеграции зависят от силы не только содействующих ей, но и противостоящих ей причин. В случае если противодействующие причины начинают доминировать, они способны прервать интеграционный процесс, хотя он имеет прогрессивный и исторически предопределенный характер.

Литература

1. Вольский А. Пути экономической интеграции в новых условиях // Внешняя торговля. – 2000. – № 4. С. 3-6.
2. Кравцов Ю. А. Случайность, детерминированность, предсказуемость // УФН. – 1989. – Т. 158, № 1. – С. 92-122.
3. Колер-Кох Б. Эволюция и преобразование европейского управления // МЭиМО. 2001. № 7. – С. 47.
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии. Изд-во: «НУвал – LTD», – 1995. – С.167.
5. Малинецкий Г. Г. За точкой бифуркации // Россия и современный мир. – 1995. №4. – С. 70-74.
6. Николис Г., Пригожий И. Познание сложного. – М.: Мир, 1990. – 344 с.

КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ СТРАН СНГ-4 И ЕС-15 И ТRENДЫ В ЕЕ РАЗВИТИИ

Проблема внешнеторгового сотрудничества России и стран СНГ со странами Европейского союза широко обсуждается в научной печати [1-4]. В тоже время отсутствуют работы по количественному формализованному анализу взаимной торговли между двумя рассматриваемыми группами стран.

При изучении взаимной торговли двух группировок стран удобно использовать базу данных «Trade Map» Международного торгового центра ВТО в том ее сегменте, который касается двухсторонней торговли (Bilateral Trade). Примером количественного анализа взаимной торговли двух группировок стран может служить работа [5], в которой анализировалась такая тор-

говля между странами ЕС-15 и Магриба (пять арабских стран Северной Африки). Мы не будем останавливаться на формализованном матричном инструментарии, приведенном в этой работе, а будем использовать его для анализа взаимной торговли стран СНГ-4 и ЕС-15. В качестве стран СНГ-4 мы возьмем ядро этой группировки, включающее в себя Россию, Беларусь, Украину и Казахстан.

Нами были построены три исходные матрицы для экспорта, импорта и внешнеторгового оборота на уровни 2001 и 2008 года по данным стран СНГ-4. Их анализ показывает, что за рассматриваемый период времени наиболее сильно возрос экспорт России в Нидерланды (в 12 раз), и приблизительно в 5-6 раз возрос экспорт в Бельгию, Данию, Финляндию, Францию, Испанию, Италию. Сокращение экспорта России наблюдалось только в Люксембург и Португалию.

Наиболее сильно возрос экспорт Беларуси в Нидерланды (в 44 раза), а спад экспортных поставок наблюдался в Данию и Грецию.

Украина имела наибольшие приросты экспорта в Ирландию и Люксембург.

Казахстан за рассматриваемый период, на два порядка нарастил экспортные поставки в Данию, Францию, Грецию, Ирландию и Португалию, снизив их немного только в Австрию (на 2%).

Наибольший прирост экспорта во все страны ЕС-15 наблюдался для Казахстана (в 13,8 раз), за ним идет Беларусь (в 10,6 раз), Россия (в 5,4 раза) и Украина (3 раза).

Не рассматривая детально по страновые изменения импорта стран СНГ-4 из стран ЕС-15, отметим только, что наибольший прирост импорта из стран ЕС-15 наблюдается для России (в 6,1 раз), за ней следуют Украина (в 5,3 раза), Беларусь (4,7 раза) и Казахстан (в 4,7 раза).

Ранжированный ряд стран СНГ-4 по уровням прироста внешнеторгового оборота со всеми странами ЕС-15 совпадал с аналогичным рядом стран СНГ-4 по уровням прироста экспорта во все страны ЕС-15. Обращает на себя внимание активизация внешней торговли всех стран СНГ-4 с Нидерландами.

Доли стран ЕС-15 в мировом экспорте и импорте стран СНГ-4 приведены в табл. 4. Из нее видим, что все страны СНГ-4, кроме Украины, повысили свою долю в экспорте в страны ЕС-15. Также отметим, что все страны

СНГ-4 понизили свою долю в импорте из стран ЕС-15. Наибольшее снижение этой доли произошло для России (с 42 до 35,1%) (табл. 1).

Таблица 1

Доля стран ЕС-15 в мировом экспорте и импорте стран СНГ-4

Страны СНГ-4	Экспорт в страны мира				Импорт из стран мира			
	тыс. долл. США		доля стран ЕС-15 %		тыс. долл. США		доля стран ЕС-15 %	
	2001	2008	2001	2008	2001	2008	2001	2008
Россия	99868400	467993952	36,8	42,2	41865360	267051248	42,0	35,1
Беларусь	7450644	32902160	11,0	26,5	8286375	39482892	15,3	15,2
Украина	16264719	66952304	19,8	14,4	15775062	85448384	22,0	21,6
Казахстан	8610963	71171952	23,1	38,7	6439132	37815372	24,1	19,3

На основе матриц внешнеторгового оборота стран СНГ-4 со странами ЕС-15 построены ранжированные ряды относительных попарных внешнеторговых оборотов этих стран (табл. 2). На основе этих рядов, с учетом пар не показанных в этой ранжировке, рассчитаны ведущие внешнеторговые ядра стран СНГ-4 и ЕС-15 размерности (2,2) и (2,3) (табл. 3).

Таблица 2

Ранжированные ряды относительных попарных внешнеторговых оборотов стран СНГ-4 и ЕС-15, %

№	Пары стран	2001 год		2008 год	
		Доля в общем внешне- торговом обороте	Доля в общем внешне- торговом обороте	Пары стран	Доля в общем внешне- торговом обороте
1	Россия-Германия	23,25		Россия-Германия	18,22
2	Россия-Италия	14,13		Россия-Нидерланды	16,73
3	Россия-Нидерланды	8,59		Россия-Италия	14,34
4	Россия-Великобритания	8,19		Россия-Великобритания	6,10
5	Россия-Финляндия	6,82		Россия-Финляндия	6,07
6	Россия-Франция	5,87		Россия-Франция	6,05
7	Россия-Швеция	3,65		Казахстан-Италия	3,56
8	Украина-Германия	3,14		Россия-Испания	2,52
9	Россия-Бельгия	2,33		Украина-Германия	2,44
10	Россия-Испания	2,15		Россия-Бельгия	2,35
11	Россия-Австрия	1,96		Россия-Швеция	2,34
12	Украина-Италия	1,94		Казахстан-Франция	1,68
13	Казахстан-Италия	1,90		Беларусь-Нидерланды	1,60
14	Россия-Греция	1,84		Россия-Австрия	1,47
15	Казахстан-Германия	1,54		Украина-Италия	1,45

Таблица 3

Ведущие внешнеторговые ядра стран СНГ-4 и ЕС-15 размерности (2,2) и (2,3)

2001 год		2008 год	
Ядра размерности (2,2)	Доля в общем внешнеторговом обороте, %	Ядра размерности (2,2)	Доля в общем внешнеторговом обороте, %
Россия, Украина, Германия, Италия	42,46	Россия, Украина, Германия, Нидерланды	38,04
Россия, Казахстан, Германия, Италия	40,82	Россия, Казахстан, Германия, Нидерланды	37,14
Ядра размерности (2,3)		Ядра размерности (2,3)	
Россия, Украина, Германия, Италия, Нидерланды	51,64	Россия, Казахстан, Германия, Италия, Нидерланды	55,05
Россия, Украина, Германия, Италия, Великобритания	51,56	Россия, Украина, Германия, Италия, Нидерланды	53,83

Суть понятия ведущих внешнеторговых ядер двух группировок стран состоит в следующем. Допустим первая группировка состоит из M стран (для СНГ-4 $M=4$), а вторая – из N стран (для ЕС-15 $N=15$), тогда под ведущими внешнеторговыми ядрами размерности (m,n) , где $m < M$, $n < N$, мы будем понимать такие попарные комбинации стран из обеих группировок (m стран из первой группировки, n стран из второй группировки), на которые приходятся максимальные доли от внешнеторгового оборота в системе двух группировок стран.

В табл. 3 представлены по два ведущих ядра размерности (2,2) и (2,3). Хорошо видна трансформация ядер во времени, связанная с усилением внешнеторговых позиций Нидерландов и Казахстана. При этом доля в общем внешнеторговом обороте ядер размерности (2,2) уменьшилась приблизительно на 4%, а для ядер размерности (2,3) возросла приблизительно на 3%. Отметим, что понятие ведущих внешнеторговых ядер при взаимной двухсторонней торговле двух группировок стран предложено в вышецитируемой работе [5].

Перейдем теперь к изучению товарно-страновой структуры внешней торговли стран СНГ-4 со странами ЕС-15. Выделяя из двухсторонней торговли стран СНГ-4 со странами ЕС-15 первые три ведущие двухзначные товарные позиции (товарная номенклатура ВЭД или гармонизированная система кодов, HS codes), можно построить четыре матрицы экспорта стран СНГ-4 в страны ЕС-15 и четыре матрицы импорта стран СНГ-4 из стран ЕС-15 на

уровень 2008 г. В этих матрицах итоговые объемы экспорта и импорта по странам и товарным группам ранжируются в порядке убывания. Дополнительно нами рассчитаны доли первых трех товарных позиций в общем экспорте (импорте) при торговле между двумя странами.

В случае экспорта России в страны ЕС-15 наблюдаются только две технологоемкие товарные позиции (коды 84,81) с относительно небольшими объемами поставок во Францию и Люксембург. Остальные 14 товарных позиций относятся к сырьевой продукции. На первые три товарные позиции российского экспорта в страны ЕС-15 (минеральное топливо, железо и сталь и изделия из них) приходится 47,3% поставок, а на поставки энергоносителей (код 27) – 43,5%.

Количественный анализ показывает, что в странах СНГ-4 отсутствуют мощные экспортоориентированные производства по высокой степени переработки сырья и эти страны рассматриваются странами ЕС-15 в качестве мощной сырьевой базы. В этой связи любопытен тот факт, что крупные поставки древесины (код 44) из России и Беларуси идут в Скандинавские страны, богатые собственными лесами. Украина на фоне других стран СНГ-4 имеет несколько лучшие позиции по экспорту технологоемкой продукции. Она осуществляет довольно крупные поставки электрического и электронного оборудования (код 85) в Германию, Австрию, Бельгию и Швецию. Например, такие поставки в Германию за период с 2001 по 2008 год возросли в десять раз. Сейчас, после прихода новой власти на Украине, Запад с большой настороженностью наблюдает за предложениями России по интеграции промышленных и энергетических комплексов обеих стран, так как это реальной путь избавления от сырьевой зависимости и потеснения западных производителей на мировых рынках. Естественно, что создание единого экономического пространства в рамках стран СНГ-4 было бы мощным прорывом этих стран на мировые рынки технологоемкой продукции.

Наши расчеты показывают, что на первые три, в основном сырьевые, товарные позиции приходится 70-90% экспорта стран СНГ-4 в страны ЕС-15, а в Казахстане доля экспорта этих товарных позиций достигает 100%.

Что же касается постсоветского импорта из стран ЕС-15, то отчетливо виден его технологоемкий характер. Страны СНГ-4 сильно зависят от импорта из стран ЕС-15 разнообразной машиностроительной продукции (коды 84,

85, 87), а также лекарств (код 30). Этот импорт носит значительно более диверсифицированный характер (на первые три товарные позиции, в целом, приходится от 40-60% от общего импорта), по сравнению с экспортом стран СНГ-4 в страны ЕС-15.

Особый интерес вызывает российский экспорт в Австрию, в котором отсутствует товарная группа 27. Отметим, что в прошлые годы (2006, 2007 гг.) экспорт по этой товарной позиции был на уровне одного миллиарда долларов США и составил от 42 (2006 г.) до 60 (2007 г.) процентов от общего российского экспорта в эту страну. Импортирующая австрийская сторона по этой товарной группе в 2008 г. в своем отчете показала величину в 250007 тыс. долл. США, но при этом сумма по всем товарным группам (781532 тыс. долл. США) и близко не соответствовала общему австрийскому импорту из России (3668726 тыс. долл. США).

На наш запрос по этому поводу подразделение рыночного анализа и исследования (Market Analysis and Research team) Международного торгового центра ВТО ответило, что, в целом, агрегированные данные выше фактической суммы по товарным позициям, так как некоторые данные не фиксируются на страновом уровне (Country Level), в отличие от агрегированного уровня (Aggregated Level). Данное утверждение было проиллюстрировано нами расчетами, представленными в табл. 4.

Таблица 4

Расхождения (более 5%) между агрегированными (All products) и суммарными данными (по товарным кодам) по экспорту и импорту России со странами ЕС-15

Страна	экспорт	
	Доля первых трех товарных групп, %	Расхождение между агрегированными и суммарными данными (по товарным кодам), %
Австрия	3,9	78,7
Германия	49,7	40,9
Франция	54,6	41,6
Греция	65,1	28,0
Италия	74,3	23,5
Великобритания	74,4	17,8
Финляндия	77,0	9,6
импорт		
Страна	Доля первых трех товарных групп, %	Расхождение между агрегированными и суммарными данными (по товарным кодам), %
Франция	33,2	11,9

Из табл. 4 видим четкую закономерность, которая показывает, что при увеличении доли первых трех товарных групп в экспорте России в страны ЕС уменьшается расхождение между агрегированными и суммарным (по товарным кодам) данными, причем первые всегда больше вторых. В письме вышеуказанной команды было отмечено, что имеется более тридцати причин расхождения экспортных и импортных данных, главные из которых:

1) реэкспорт или транзит;

2) транспортные и страховые издержки, включенные в отчеты импортирующей стороны (CIF: Cost Insurance and Freight), но исключенные из отчетов экспортирующей стороны (FOB: Free on Board).

Из литературных данных известно, что расхождение в стоимости экспорта и импорта, связанное со вторым пунктом, может достигать 5-10%, а также отсутствие четкой модели по конвертации FOB-стоимостей в CIF-стоимости, и наоборот.

Возвращаясь к ответу полученному нами от Market Analysis and Research team, изложим ее позицию относительно реэкспорта. Отмечено, что реэкспорт может быть верифицирован с помощью контролирования источников данных и их описания. Например, одни страны допускают записи в таможенных процедурах для идентификации временного признания товаров в качестве реэкспортных, другие нет. В нашем случае, мы не наблюдаем российского экспорта по товарной группе 27 в Австрию, так как Россия берет в расчет только пункты назначения, то есть определенные порты, встречающиеся перед достижением австрийской границы, например, нидерландские порты. В российском отчете будет показано, что Россия экспортирует товар в Нидерланды, но фактически Нидерланды не будут иметь запись импорта из России, так как чуть позже товар будет переправлен в Австрию. Учитывая эти расхождения, следует предположить, что импортные данные (окончательное место назначения товара, как в случае Австрии) является более надежными.

Из этого объяснения становится ясной причина преобладания российского экспорта в Нидерланды на фоне других стран ЕС-15. Отсюда, следует, что Нидерланды за рассматриваемый семилетний период резко усилили свои позиции в качестве транзитной страны при торговле со странами СНГ-4.

В заключении сделаем следующие выводы по нашему исследованию:

1. За рассматриваемый семилетний период (2001-2008 гг.) все страны СНГ-4, кроме Украины, повысили свою долю в экспорте в страны ЕС-15, и понизили, включая Украину, свою долю в импорте из стран ЕС-15.

2. За рассматриваемый семилетний период произошла существенная трансформация ведущих внешнеторговых ядер стран СНГ-4 и ЕС-15, что связано с усилением внешнеторговых позиций Нидерландов и Казахстана. Помимо этих стран основные ядра размерностей (2,2) и (2,3) в 2008 г. формировали Россия, Германия, Италия и Украина.

3. Страны СНГ-4, в основном, экспортируют в страны ЕС-15 сырьевую продукцию (минеральное топливо, железо и сталь, древесину), а импортируют из этих стран, в основном, машиностроительную и фармацевтическую продукцию.

4. Рассмотренные в работе матричные способы анализа и представления информации из базы данных «Trade Map» могут быть использованы в системе внешнеторгового бенчмаркинга при отслеживании взаимной торговли между произвольными группами стран.

Литература

1. Винокуров Е. Проблемы создания общего экономического пространства ЕС-Россия // *Мировая экономика и международные отношения*. – М., 2006. – № 3. – С. 49-53.

2. Дабровски М. Обновленный Европейский союз и СНГ: реалии экономического сотрудничества // *Неприкосновенный запас*. – М., 2007. – № 6.

3. Лихачев В. Россия и Европейский союз // *Международная жизнь*. – М., 2002. – № 12. – С. 30-37.

4. Оболенский В. П. Внешняя торговля России: Темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее // *Мировая экономика и международные отношения*. – М., 2006. – № 1. – С. 76-87.

5. Московкин В. М., Ямани Х. М. Х. Матричный анализ взаимной торговли между странами Магриба и ЕС // *Бизнес Информ*. – Харьков, 2005. – № 5-6. – С. 14-21.

О ВХОЖДЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ВТО В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

До обрушившегося на Россию финансового кризиса во второй половине 2008 г. в публикациях отечественных ученых и специалистов вопросу вхождения страны во Всемирную торговую организацию (ВТО) не было альтернативы, кроме небольшого числа публикаций против этой процедуры, высказываемой отдельными политиками и предпринимателями. Их мнения, как

правило, содержали те или иные практические замечания по поводу сроков, механизма, правил вступления в ВТО и т.п.

Однако после вхождения мировой экономики в полосу финансовых и экономических кризисов мнения российских ученых, политиков предпринимателей радикально изменились.

Поэтому имеется необходимость рассмотрения особенностей деятельности ВТО как с исторической, организационной, так и с политической, экономической точек зрения.

ВТО с 1 января 1995 г. является преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле. ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения членов организации в сфере международной торговли на основе пакета соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.).

У истоков создания ВТО после Второй мировой войны стояли страны-победители. Лидером среди этих стран явились США, которые за счет военных поставок получили главный выигрыш по итогам войны. В 1944 г. в Бреттон-Вудсе доллар был объявлен мировой валютной, затем был создан Мировой валютный фонд, Мировой банк, а в 1947 г. – Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) [14, с.8].

В связи с отказом США предоставить СССР заем в 6 миллиардов долларов правительство СССР отказалось сотрудничать с указанными выше организациями, а вскоре между СССР и западными странами разразилась «холодная война» после речи Черчилля в Фултоне в 1946 году [14, с.8].

После развала СССР начался форсированный переход России к рыночной экономике. По мнению реформаторов, в начале девяностых годов якобы появилась реальная возможность быстрого вхождения Российской Федерации в ВТО.

Благодаря вхождению России в ВТО политики ожидали добиться для страны таких преимуществ:

- создание более благоприятных – не дискриминационных, стабильных и предсказуемых условий для развития торговли и прочих форм ВЭД;
- доступ к механизму ВТО по разрешению торговых споров как весьма эффективному инструменту защиты торговых интересов стран-членов организации от их несправедливого ущемления;

- внедрение на основе правил и норм ВТО в российскую практику ВЭД международного опыта в области регулирования торговли;
- развитие экспортных возможностей страны и «облагораживание» структуры российского экспорта;
- обеспечение достаточной защищенности отечественных производителей в условиях разумно открытой экономики на основе применения норм и правил ВТО.

В соответствии с установленной процедурой присоединения к ВТО Россия начала сложный, многоэтапный, долговременный процесс по оформлению членства в этой влиятельной международной организации, что предусматривает подготовку и проведение многосторонних и двусторонних переговоров со всеми членами ВТО.

В ВТО решения принимаются на основе консенсуса, а в случае его отсутствия – путем голосования. В настоящее время полноправными членами ВТО являются почти 150 государств, а еще более 10 стран имеют статус наблюдателя, в том числе и Россия.

Страны-члены ВТО имеют обязательство по выполнению почти тридцати основных соглашений и нормативных актов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения» (МТС), которыми в своей деятельности руководствуется более 90% участников мировой торговли товарами и услугами. Но фактически ВТО в первую очередь наряду с регулированием всех правил международной торговли главным образом снимает торговые барьеры на пути товаров, произведенных в США [14, с.8]. ВТО предоставляет зеленую улицу готовым, технически сложным товарам, химической, фармацевтической продукции и другим, в которых сильны позиции производителей США.

В средствах массовой информации (СМИ), в публикациях ведущих ученых и политиков не стихали дискуссии об особенностях вхождения России в ВТО (таблица).

В 1993 году Россия подала заявку о присоединении к Генеральному соглашению по тарифам и торговле. В 1998 году после представления Россией предложений по доступу на рынок товаров и по уровню поддержки сельского хозяйства начались переговоры на двустороннем уровне. И с 2000 году пере-

говоры были развернуты в полном масштабе, однако до настоящего времени они так и не завершены.

Таблица

Основные мнения специалистов и политиков о необходимости вхождения в ВТО

[12, с. 1,3; 1, с. 9,10]

№ п/п	Ф.И.О. специалистов, политиков	Год	За вхождение в ВТО	Оговорки, проблемы вхождения в ВТО
1	Министр Экономразвития РФ Греф Г.О.	2004	При вступлении в ВТО в самом выигрышном положении окажется отечественное сельское хозяйство	
2	Руководитель Департамента по торговым переговорам МЭРТ Медведков М.	2004	Вступление в ВТО должно быть в ближайшее время, что целесообразно и полезно для АПК	
3	Академик РАСХН Э. Крылатых	2005		Размер ущерба от присоединения к ВТО ежегодно составит 3,3 млрд. долларов из-за несбалансированности внешней торговли
4	Академик Ушачев И.Г. – вице-президент РАСХН, директор ВНИИ экономики сельского хозяйства	2005		а) 24 наиболее развитых стран мира на поддержку сельского хозяйства расходуют 274 млрд. долларов в год, что составляет 38% от стоимости валовой продукции этой отрасли; б) расчеты показывают уязвимость российского сельского хозяйства. После вхождения в ВТО ожидается спад в легкой (7-11%) и пищевой (3,5-15,8%) промышленности. Кроме падения производства возрастет безработица в экономике страны.
5	Горбунов Г.А. – председатель Комитета Совета Федерации по аграрно – промышленной политике и рыбохозяйственному комплексу	2009		Уровень господдержки сельхозпродукции: а) в ЕС составляет 37%, что соответствует 125,1 млрд. \$; б) в США – 18%, что составляет 38,9 млрд. \$; в) в РФ – всего 6,0 %, что составляет 90 млрд. руб. или всего около 3 млрд. \$. Поэтому в России принята госпрограмма поддержки АПК к 2012 г. в объеме 9 млрд. \$, что нельзя будет выполнить при вхождении в ВТО до 1012-2015 гг.

Вхождение России в ВТО до 2012-2015 гг. может существенно затруднить развитие сельского хозяйства в стране. В настоящее время имеется большой разрыв в продуктивности и весьма слабой материально-технической базе АПК, большинство отраслей сельского хозяйства России являются неконкурентоспособными на мировом рынке.

В это же время США, являясь лидером в ВТО, используют двойной стандарт к учету правил и принципов этой организации. С одной стороны, США настаивают, чтобы члены ВТО максимально сокращали государственную поддержку производителям сельхозпродукции. С другой стороны, по указу Буша на развитие сельского хозяйства США было выделено 190 млрд. долларов на 2008 г. такое решение получило название «катастрофы для крестьян всего мира» [12, с.3].

В статье депутата городского Совета г. Белгорода Скидановой В.И. вполне справедливо и документально утверждается, что причиной обвального кризиса мировой экономики является перепроизводство долларов США [11, с. 19]. С 1971 года после отмены привязки доллара к золотому содержанию печатный станок США стал их печатать в неограниченных количествах.

Главным доказательством создания инвестиционными банками США виртуальной экономики, финансовых пирамид, дезинформации мирового сообщества является создание виртуального фондового рынка объемом в десятки триллионов долларов.

В настоящее время ВВП США составляет 20% от мирового ВВП, а потребление 40% производимых в мире товаров и услуг. И этот разрыв вынуждены перекрывать предприятия и граждане большинства стран мира, использующие доллары в своих финансовых системах [11, с.19].

Также США – страной-виновницей современного кризиса в мировой экономике считает известный российский экономист Хазин М. Он, на наш взгляд, совершенно правильно считает [13, с.5]: «Главная причина современного кризиса – так называемая «рейгономика», то есть политика стимулирования в США конечного спроса, как государственного, так и частного. Вывод же производства из США в Китай был ответом на начинающиеся сложности в американской экономике. Доллар выполняет сразу две функции: он и мировая резервная и торговая валюта, единая мера стоимости, в конце концов. А с другой стороны – это национальная валюта США. США печатают доллар для

улучшения внутреннего экономического положения, но при этом ослабляют его как мировую валюту. От того и проблемы во многих странах, где влиятелен доллар».

Огромные долги США перед странами мира уже составляют триллионы долларов. Однако кредиторы не очень заинтересованы в срочной оплате долгов, так как в банкротстве США не заинтересована ни одна страна-кредитор. Но зато имеются разные экзотические пути поддержки этой страны в уходе от долгов. Например, в книге Колесникова А. [3]: «Анатолий Чубайс. Биография» изложен такой процесс возвращения долгов Соединенными Штатами Америки Китаю:»... Какой процесс имеется в виду? Конечно, «реструктуризация России» Ведь не зря американские друзья Чубайса (Хилари Клинтон, Бжезинский, Киссинджер, Саммерс и другие) уже вовсю обсуждают возможность выплатить свои долги перед Китаем российскими активами. А для этого нужно ее еще раз расчленить – как расчленили Советский Союз в начале 90-х годов. И как совсем недавно тот же Чубайс расчленил единую энергетическую систему России».

Можно, конечно, пожать плечами и отмахнуться от этих полубредовых рассуждений, но в последние годы уж слишком многое удавалось добиваться «младореформаторам», воспитанным в полном соответствии с их советниками и кураторами из Вашингтона. Что же касается политиков Китая, то их мудрые и взвешенные решения ни в коей мере не позволяют им, с одной стороны, делить шкуру не убитого медведя (Сибирь) и, с другой стороны, требовать срочную оплату кредитов от США. КНР уверен в своих силах и возможностях продолжить свое укрепление в мировой экономике, но не на основе идей и бредовых советов из США, а за счет собственного понимания развития мировой экономики, роли и места Китая в ней.

На наш взгляд, в весьма оригинальной по стилю изложения статье известного ученого Кургиняна С. «Кризис и другие», сформулирована вполне справедливая и довольно жесткая критика деятельности финансового спекулянта Джорджа Сороса и его сторонников [4, с. 2].

По мнению Кургиняна С., Дж. Сорос весьма специфически анализирует Россию и все события, которые в ней происходят. Если внимательно всмотреться в особенности анализа и оценок, то поневоле возникает ощущение

ние, что обедают не с нами, а нами. Речь идет о вполне корректной и давно математизированной теории «слабого звена».

При этом элита России, являясь «слабым звеном», упорно считает, что ничего страшного не происходит. Ну, кризис, так кризис. По образному сравнению Кургиняна С. элита сопоставляется с гусем [4, с. 2]: «Гусь разгужливает, важничает, гогочет, воображает себя огнедышащим драконом. Но его уже представляют в виде аппетитного блюда, с поджаристой корочкой. И обсуждают, как подавать».

Вот такова позиция Дж. Сороса и его сторонников по отношению к тем реформаторам, которые смотрят ему в рот и внимательно исполняют все его советы. Таким образом, по мнению Кургиняна С., нынешняя реформа – это и есть изготовление гуся в яблоках и его подача на глобальный стол. С выносом «а ля рюс». С подачей к гусю соответствующего набора закусок, приправ, спиртного [4, с.2].

Конечно, такие резкие критические высказывания Кургиняна С. представляют несомненный интерес в палитре мнений современного положения российской экономики в условиях финансового и экономического кризиса, начало которому, как уже принято считать, положил крах Lehman Brothers 15 сентября 2008 года. В состав правления этого банка входил родственник Джорджа Буша, которого наряду с другими лидерами в ходе слушаний в конгрессе США обвинили в недальновидности и финансовой некомпетентности [15, с.12].

В феврале 2009 г. на заседании экономической секции форума «Стратегия 2020» один из объективных критиков нынешних сторонников полной открытости экономики, телекомментатор М. Леонтьев отметил, «что главной проблемой нашей страны является абсолютная зависимость как страны, таких и «убогих» экономистов от американской политики, причем зависимость не финансовая, но интеллектуальная» [2, с.3].

М. Леонтьев справедливо указал на огромные масштабы надутого в экономике США финансового «пузыря», в результате чего разрыв между фондовым рынком и ВВП США докатился до 300 раз. Поэтому, по мнению М. Леонтьева, кризис приобрел системный, а не циклический характер. В этом кризисе погибает вся система, основанная на паразитизме и лишенная сдерживающей силы в связи с крушением СССР [2, с.3].

Одним из важных методов преодоления финансового кризиса является борьба с коррупционно-мошенническими операциями с деривативами. В США обвиняется в финансовом мошенничестве с использованием средств инвесторов один из основателей биржи NASDAQ и глава крупнейшей инвестиционной компании Бернард Медофф. Сумма убытков составляет 50 млрд. долларов США [7, с.2]. Медофф – создатель финансовой пирамиды глобальной коррупции в финансовой системе. Власти США совершенно справедливо, на наш взгляд, арестовали Б.Медоффа для того, чтобы после следственных мероприятий этот уже немолодой преступник мирового масштаба предстал перед судом.

Во многих странах мира осуществляется борьба с коррупцией и организованной преступностью в условиях кризиса. Например, в Италии власти в 2008 г. конфисковали у мафии незаконно приобретенной собственности на сумму более 4 млрд. евро, что в три раза больше, чем в 2007 г. [7,с.2].

Причин финансового кризиса довольно много, и разобраться с этим феноменом как можно с большей точностью пытаются и зарубежные, и отечественные ученые и специалисты. Представляет большой интерес точка зрения директора НИИ статистики Роскомстата Симчеры В. По его мнению, «... основным источником кризиса является кратное превышение обязательств по сравнению с активами. Ни контроля за обязательствами, ни инвентаризации активов в мире не существует уже после войны 1914-1918 гг. Нет органа, который хотя бы внешне этот контроль осуществлял только для вида, формально [10, с.4]».

Симчера В. утверждает, что авализованных обязательств, учтенных банками и другими финансовыми организациями в мире, имеется на сумму 600 триллионов долларов, а активов в мире имеется всего на 60 триллионов долларов. Проблема заключается в том, как сблизить эти цифры, иначе выйти из кризиса не удастся [10, с.4].

Трудно не согласиться с утверждением Симчеры В. и о том, что необходимо систематизировать все имеющиеся обязательства, выяснив все фиктивные обязательства, и отделить их от реальных. На эту процедуру понадобится всего два-три месяца. Затем по результатам такой инвентаризации не-

обходимо открывать уголовные дела. Без процедуры инвентаризации нельзя точно выяснить, какая организация увела с рынка реальные активы и подменила их фиктивными. Только в этом случае удастся справиться с кризисом.

По поводу США Симчера В. сообщает, что долг этой страны составляет 14 триллионов долларов, в том числе 2 триллиона долларов – долг Китаю, который необходимо вернуть через два года [10,с.4]. Хилари Клинтон не случайно уговаривает руководство Китая продолжать покупку ценных бумаг США. Но руководители Китая прекращают их закупки и объявляют о формировании «зоны юаня» в Юго-Восточной Азии, что ставит Японию и Южную Корею перед сложным выбором: либо оставаться под финансовой оккупацией США, либо все-таки переходить на тесное сотрудничество с Китаем [6, с.1]. Китаю не нужны фиктивные активы, которых полно в США.

В январе 2009 года в Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты состоялось расширенное заседание правления ТПП РФ, в котором приняли участие депутаты Государственной Думы РФ, ученые, работники ряда отраслей экономики.

Доклад выполнил президент ТПП РФ академик Примаков Е.М. С сообщениями выступили академик Глазьев С., руководитель Института проблем глобализации Делягин М., депутат Госдумы Дмитриева О, член правления ТПП РФ Юргенс И., председатель Комитета Госдумы РФ по экономической политике и предпринимательству Федоров Е., президент Ассоциации российских банков Тосунян Г., член правления банка ВТБ -24 Сучков С., президент Союза транспортников России Ефимов В., начальник аналитического управления Госдумы РФ Белоусов А., академик, директор Института мировой экономики и международных отношений РАН А. Дынкин и др.

На этом весьма авторитетном заседании был рассмотрен, обсужден вопрос чрезвычайной важности: «Об участии предпринимательского сообщества в преодолении финансово-экономического кризиса в России».

По результатам заседания был сделан ряд выводов [8, с.2], с которыми, безусловно, следует согласиться, о чем свидетельствует рассмотренный нами материал в данной статье:

1. Кризис поставил точку в споре, нужна ли регулирующая роль государства в движении России к рынку. По мнению отечественных и зарубежных экспертов, мировой кризис возник потому, что американские власти, на-

деясь на стихию рынка, способствовали созданию гигантских спекулятивно-финансовых пирамид. Когда финансовые пузыри начали лопаться, в условиях глобальной зависимости появились кризисные волны, обрушившиеся на весь мир.

Не случайно в США и в других развитых странах с рыночной экономикой начали национализировать ряд предприятий и банковско-кредитных организаций.

2. Необходимо решить проблему выплаты в срок внешнего корпоративного долга. Поэтому правительство России выделило 50 млрд. долларов на покрытие внешнего корпоративного долга. Намечено в 2009 г. на оплату долга направить на нужды бюджета одну треть Резервного фонда.

3. Необходимо добиться усиления контроля за кредитной политикой отечественного банковского сектора в связи с тем, что в условиях кризиса внешние источники финансирования российской экономики чрезвычайно сократились. При этом следует исходить из того, что банки, получившие государственные средства, не должны выступать как коммерческие структуры, чтобы достичь запредельную маржу, а обязаны действовать как агенты государства.

4. Для быстрейшего преодоления последствий кризиса необходимо приложить максимум усилий для обеспечения экономического роста в 2009 г. Для решений этой проблемы необходимо пересмотреть систему налогообложения организаций, стремящихся обеспечить экономический рост на основе инновационного развития.

5. Крайне целесообразно обеспечить господдержку 1500 предприятий России, создающих 80 процентов ВВП России. При этом особое значение приобретают меры против коррупции, рейдерских захватов, экономической преступности. Важно осуществлять обязательную независимую экспертизу госзаказов, если сумма контрактов превышает 50 млн. рублей.

6. Развитие малого бизнеса должно стать одним из важнейших средств преодоления растущей безработицы. Целесообразно привлекать людей к общественным работам, осуществлять переквалификацию кадров.

7. Пока еще достаточно спорным является пересмотр вопроса о плоском подоходном налоге. Ряд специалистов считают, что для лиц с высокими

доходами весьма желательно ввести более крупный процент подоходного налога. Меры подобного рода принимаются в Великобритании и США.

На наш взгляд, последовательное преодоление негативных явлений финансово-экономического кризиса в мировой экономике и в России создает необходимые условия для дальнейшего рассмотрения вопросов по вступлению в ВТО, которые со временем позволят решить этот вопрос.

Данная точка зрения вполне совпадает с мнением премьер-министра Путина В.В. [9, с.4], который неоднократно отмечал в своих выступлениях, что Россия еще с 1993 г. взяла на себя целый ряд обязательств по вступлению в ВТО. За прошедшие шестнадцать лет экономика России, организации страны, выполняя требования ВТО, несут большую нагрузку, но никаких плюсов пока никто в стране не получил.

Чрезвычайно актуальной эта проблема стала в связи с резкими колебаниями цен на мировых рынках. Конечно, решено не отвергать стратегическое направление вступления в ВТО, хотя Правительство России обеспокоено импортом сельхозпродукции [5, с.2]: свинины, говядины, «ножками Буша». За 2008 г. в Россию ввезено почти 29 тыс. тонн говядины, 445 тыс. тонн свинины и 1,2 млн. тонн мяса птицы.

Как сейчас обстоят дела с вступлением в ВТО бывших республик СССР? Членами ВТО стали: Украина, Грузия, Киргизия. Которые не испытывали особых трудностей в процессе вхождения в ВТО. Также без проблем были приняты в Евросоюз бывшие прибалтийские республики. Однако Республика Беларусь, Казахстан, Россия, которые проводят независимую экономическую политику и не стремятся идти в кильватере США, пока не являются членами ВТО. На наш взгляд, современные политические деятели западных стран пока не желают сотрудничать на равных условиях со странами, способными оказать им конкуренцию по ряду отраслей в экономической деятельности.

Поэтому в России решено не отказываться от стратегического движения в сторону ВТО, продолжать переговоры, временно выйти из соглашений, противоречащих экономическим интересам России. Имеется твердая уверенность в том, что только на основе взаимопонимания между странами и взаимовыгодного партнерства удастся последовательно решить проблемы вступления России в ВТО.

Литература

1. Горбунов Г.А. Почему Россия не спешит вступить в ВТО? «Сибирская кооперация» 32, 29 января 2009.
2. Делягин М. Чума на оба их дома. «Завтра», №9 2009.
3. Колесников А. Анатолий Чубайс. Биография. – М.: АСТ, 2008, 350 с.
4. Кургинян С. Кризис и другие. «Завтра», №10, 2009.
5. Леонидов И. ВТО подождет. Невыгодные России торговые ограничения разумно заморозить. «Российская газета» № 182, 2008.
6. Нагорный А., Коньков Н. А поутру они проснутся. «Завтра», № 10, 2009.
7. Овчинский В. Криминология кризиса. «Завтра», № 6, 2009.
8. Примаков Е., Преодолеть кризис в реальном секторе экономики. «Торгово-промышленные ведомости» № 2, 2009.
9. Путин В. Никаких плюсов от вступления в ВТО мы не видим. «Комсомольская правда» № 125, 2008.
10. Симчера В. «Давайте разберемся...». «Завтра». №12, 2009.
11. Скиданова В.И. Во времена экономических потрясений главное – остаться человеком. «Комсомольская правда» №32-т/10, 2009
12. Ушачев И.Г. Конечно же, я «за» вступление в ВТО, «но...» «Российская кооперация» №34 25 августа 2005 г.
13. Хазин М. Все еще впереди. «Российская газеты» №259, 18 декабря 2008 г.
14. Черных Е. Какая валюта может сменить доллар: юань, евро или амеро? Газета «Комсомольская правда» № 36-т/11, 2009
15. Шестаков Е. Ответственным за финансовый кризис конгресс назвал родственника президента США. Нашли «стрелочника». «Российская газета» №212, 9 октября 2008.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Понятие интеграция (от латинского «*integratio*») означает состояние связанности отдельных дифференцируемых частей и функций системы в целое, а также процесс, ведущий к такому состоянию. Интеграционные процессы протекают в различных сферах (науке, экономике, финансах, технике и технологии, биологии, политике, культуре и т. д.) с целью обеспечения достижения состояния устойчивости той или иной системы. Интеграция – процесс характерный для всех исторических периодов и времен. Человечество с момента своего возникновения постоянно объединялось, руководствуясь при этом самыми различными интересами: военными, политическими, экономическими и прочими. Эти интересы во многом определяли особенности интеграции на конкретный период и, в частности, характер ее эффективности – экономический, политический, институциональный, экологический и т.д. Часто результаты проведенной интеграции дополняют друг друга и, в этом случае, мы можем рассчитывать

на синергетический эффект, перекрывающий сумму отдельно взятых эффектов. Поэтому на каждом историческом этапе, в каждом конкретном случае представляется очень важным определить особенности данного процесса интеграции в целях выявления приоритетных направлений его развития для получения максимального результата. Особенности интеграции хозяйствующих субъектов в мировое хозяйство во многом определяют инструментарий, формы, методы, этапы и последовательность вовлечения их в проходящий процесс глобализации. Эти особенности позволяют выявить современные приоритеты в развитии, перспективные направления интеграционных процессов, обеспечивают учет ситуационных факторов, позволяющих повысить эффективность хозяйственной деятельности предприятий на текущий момент [3].

В данной статье мы ограничимся исследованием особенностей интеграционного процесса в сфере развития производительных сил. Однако, принимая во внимание эзотерическую связь между всеми явлениями, происходящими в реальной жизни, не можем не затронуть другие проблемы в той или иной степени, касающиеся этого процесс. На характер и движущие силы интеграции влияют много разных внешних и внутренних факторов. В самой интеграции можно условно выделить два уровня: интеграция на уровне стран и интеграция на уровне предприятий и фирм. Оба уровня находятся между собой во взаимообусловленности и взаимодействии. Так, интеграция стран создает благоприятные и необходимые условия для эффективной интеграции фирм. В свою очередь, интеграция предприятий (фирм) способствует объединению государств [10].

Таким образом, интеграция может производиться по инициативе «сверху», то есть государства, а также «снизу», по инициативе так называемой «первичной ячейки хозяйственного комплекса», то есть предприятия, объединения, фирмы и т.д.

В конце XX века интеграция стала мощным средством повышения национальной конкурентоспособности. Внешними проявлениями интеграции являются: взаимопроникновение и переплетение национальных производственных процессов; создание общего рынка товаров, услуг, рабочей силы, капиталов; глубокие взаимосвязанные изменения в структуре национальных хозяйств; проведение согласованной внешнеэкономической политики и це-

ленаправленное регулирование объединительных процессов с помощью наднациональных (надгосударственных) структур [2].

Отличия интеграции от традиционного международного экономического сотрудничества заключаются в следующем:

- во временной стабильности – формируются постоянные объединения государств, ориентированных на достижение общих экономических целей, сближение их хозяйственных механизмов;

- в организации управления – создаются межнациональные и наднациональные органы, которым государства (члены интеграционного объединения) передают значительно больший, чем в обычном случае, объем полномочий по координации и регулированию хозяйственных процессов;

- в расширении возможностей – устанавливается специальный режим для движения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, который в определенной степени может даже не соответствовать как внутренним, так и международным правовым нормам.

Движущей силой интеграции выступают фирмы, заинтересованные в достижении оптимальных масштабов производства на основе сотрудничества и кооперирования в производственной, сбытовой, научно-исследовательской и проектной сферах.

Интеграция дает участникам следующие преимущества: облегчает фирмам стран-участниц более свободный доступ к ресурсам (финансовым, материальным, трудовым), новейшим технологиям других субъектов; увеличивает спрос и позволяет производить продукцию в расчете на рынок всей интеграционной группировки, а следовательно, оптимизировать их размеры и размещение, использовать эффект масштаба; защищает производителей от конкуренции со стороны компаний третьих стран; снижает издержки сбыта, в том числе за счет отсутствия необходимости содержать торговые представительства в странах, уничтожения торговых барьеров; выступает фактором подтягивания уровня экономики менее развитых государств к уровню более развитых и ускоряет либерализацию ими своих внешнеэкономических связей; облегчает совместное решение наиболее острых социальных проблем и способствует глобализации, подготавливая экономики объединяющихся стран к активному участию в глобальной конкурентной борьбе, облегчает более активное включение в мировую экономическую систему.

В то же время интеграция имеет определенные негативные последствия: усиление конкуренции; перераспределение ресурсов в пользу более сильных партнеров; облегчение олигополистического сговора, возникновение качественно новых проблем, которые могут привести к распаду всего интеграционного сообщества (например, события в Греции в 2010-2011 годах представили опасность для всего Европейского Союза) и т.д.

Интеграционные процессы в отдельных регионах мира различаются по характеру, движущим факторам, темпам развития. Во многих развивающихся странах реальные интеграционные процессы еще очень слабы, отсутствуют тесные связи на уровне предприятий и национальных хозяйств, не развиты рыночная и финансовая инфраструктуры. В реальной жизни одновременно действуют две тенденции – к интеграции и к дезинтеграции. Кроме того, в силу ряда причин различные элементы интеграции в разных странах получают неодинаковое развитие [12].

Экономическая интеграция может быть эффективной, если ее осуществляют государства, имеющие больше точек соприкосновения или примерно одинаковый уровень развития и уже тесно связанные между собой в экономическом отношении. Более эффективными оказываются интеграционные группировки, насчитывающие небольшое количество входящих в них государств, например ЕС, АСЕАН, АТР, ШОС, МЕРКОСУР, НАФТА, «COMESA» и т. д. Необходимым условием эффективной интеграции являются существование четких правовых и политических решений, создающих для нее условия, координация процессов со стороны межгосударственных и надгосударственных органов [7].

В специальной литературе выделяются различные формы интеграционных процессов. Так, рассматриваются пять основных форм (ступеней) развития интеграционных процессов: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз, политический союз. На наш взгляд, соглашаясь в принципе с данной классификацией, следует выделить военно-политический союз, как основу всех последующих форм интеграции, и политический союз заменить сетевым межгосударственным союзом, как наиболее адекватным действительности (таблица).

Нам представляется, что в основе всех интеграционных форм лежит *военно-политический союз* с целью совместных действий для достижения

общих задач и, прежде всего, задачи национальной безопасности. Он стал прообразом всех последующих объединений.

Таблица

Ступени развития экономической интеграции

Ступени	Сущность	Примеры
1. Военно-политический блок	Соглашение государств для решения общеполитических, экономических и военных задач	Антиассирийская коалиция (Вавилон, Элам, Мидия) - 691 г. до н.э.
2. Зона свободной торговли	Отмена таможенных пошлин в торговле между странами – участниками интеграционной группировки	ЕЭС в 1958–1968 ЕАСТ с 1960 НАФТА с 1988 МЕРКОСУР с 1991
3. Таможенный союз	Унификация таможенных пошлин в отношении третьих стран	ЕЭС в 1968–1986 МЕРКОСУР с 1996
4. Общий рынок	Либерализация движения ресурсов (капиталов, рабочей силы и т.д.) между странами – участниками интеграционной группировки	ЕЭС в 1987–1992
5. Экономический союз	Координация и унификация внутриэкономической политики стран-участников, включая переход к единой валюте	ЕС с 1993
6. Сетевой межгосударственный союз	Проведение единой инновационной политики	Пока примеров нет

Экономическая интеграция начинается с заключения *преференциальных торговых соглашений* (preferential trade agreement) между двумя или несколькими государствами, отдельным государством и объединением с целью создания более благоприятного режима взаимной торговли, ее либерализации. Они составляют основу *зоны свободной торговли* (free trade area). Цель подобного объединения – укрепление позиций компаний данных стран в конкурентной борьбе с фирмами других, не входящих в группировку стран, использование выгод международной специализации и повышение жизненного уровня своего населения [9].

Таможенный союз (custom union). Это соглашение двух или более государств об объединении их таможенных территорий, упразднении пошлин в торговле между ними и проведении *единой внешнеторговой политики* по отношению к третьим странам (главным образом в сфере торговых правил и процедур). Однако подобные соглашения не затрагивают всех товаров (оборонная промышленность, энергетика и др.).

Когда таможенные тарифы в отношении третьих стран различны, то это дает возможность фирмам стран вне зоны свободной торговли проникать через ослабленную границу одной из стран-участниц на рынки всех стран экономического блока. Унификация внешних тарифов дает возможность надежнее защищать формирующееся единое региональное рыночное пространство и выступать на международной арене в качестве сплоченного торгового блока. Но при этом страны-участники данного интеграционного объединения теряют часть своего внешнеэкономического суверенитета. Поскольку создание таможенного союза требует значительных усилий по координации экономической политики, не все зоны свободной торговли «дорастают» до таможенного союза. Примером таможенного союза служит ЕС и Восточное Африканское сообщество; России, Казахстана и Беларуси.

Общий рынок (common market). Его создание позволяет реализовать задачи, которые невозможно решить в рамках таможенного союза. Но одного устранения таможенных барьеров недостаточно. Необходимо решать задачу разработки и согласования общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики, исходя из того, насколько они важны для дальнейшего углубления интеграционных процессов [4].

Теперь к минимизации внутренних пошлин добавляется устранение ограничений на перемещение из страны в страну различных факторов производства – инвестиций (капиталов), работников, информации (патентов и ноу-хау). Это усиливает экономическую взаимозависимость стран – членов интеграционного объединения. Свобода передвижения ресурсов требует высокого организационного уровня межгосударственной координации. Общий рынок создан в ЕС; НАФТА приближается к нему.

Для формирования единого рыночного пространства мало свободы передвижения через границы государств товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Чтобы завершить экономическое объединение, надо еще выровнять уровни налогов, унифицировать хозяйственное законодательство, технические и санитарные стандарты, скоординировать национальные кредитно-финансовые структуры и системы социальной защиты. Выполнение этих мероприятий ведет, наконец, к созданию подлинно единого внутрирегионального рынка экономически объединившихся стран. Данную ступень интеграции принято называть *экономическим союзом* (economic union). Он предпола-

гает проведение странами-участницами системы мер межгосударственного регулирования социально-экономических процессов. В Европейском сообществе это Европарламент, Совет министров, Еврокомиссия, Европейский суд, Совет Европы. Западноевропейская интеграция на сегодняшний день уже обеспечила плавный переход от единого рынка к экономическому и валютному союзу, основанному на единой валюте – евро.

По мере развития экономического союза в странах могут сложиться предпосылки для высшей ступени интеграции, соответствующей духу XXI века – *сетевого межгосударственного союза*. На сегодняшний день таких союзов нет. Они будут формироваться на новой, принципиально качественной основе. Объединение государств будет возникать на условиях кооперации и взаимных гарантий. В ближайшей перспективе это могут быть энергетический и валютный межгосударственный союз. При этом объединяющиеся страны будут терять свой государственный суверенитет; формируется общая налоговая система, единые стандарты, трудовое законодательство, усиление и расширение сферы «наднационального» метода регулирования, единое экономическое пространство с соответствующей политической надстройкой по образцу Швейцарской конфедерации.

На практике границы между различными видами интеграционных объединений весьма условны. Таким образом, можно сделать вывод о том, что зона свободной торговли является наиболее простой формой экономической интеграции, сложнее по своей организации считается общий рынок, и, наконец, самые сложные формы межгосударственной интеграции – это сетевые союзы.

В современной внешнеэкономической деятельности доминирует уже не внешняя торговля, а организация производства товаров и услуг непосредственно на зарубежных рынках. Цели международной экономической интеграции конкретизируются в зависимости от той формы, в которой происходит интегрирование. Процесс глобализации предлагает интеграцию отдельных стран и хозяйствующих субъектов мировой экономики, однако эта интеграция имеет свои особенности.

Особое, на наш взгляд, место в интеграционных образованиях принадлежит транснациональным корпорациям. Транснациональная корпорация (ТНК) – это (в соответствии с Конвенцией о транснациональных корпораци-

ях, подписанной рядом государств СНГ 6 марта 1998г.) юридическое лицо (совокупность юридических лиц), образованное юридическими лицами двух и более государств СНГ или имеющее в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более государств-участников СНГ. В связи с тем, что вышеприведенное определение имеет ряд неточностей и ограничений его применения, транснациональная корпорация может быть определена (исходя из имеющихся научно-практических отечественных разработок), как:

1) совокупность юридических лиц, ведущих на основе договорных отношений и/или объединения активов совместную научно-производственную, финансово-хозяйственную, торговую, иную коммерческую деятельность на территориях двух и/или более стран, предусмотренную уставными документами; участников ТНК, в целях реализации их коммерческих интересов, а также приоритетных социально-экономических интересов государственных территорий их деятельности;

2) отдельное юридическое лицо, осуществляющее инвестиционную или производственно-хозяйственную деятельность на территориях двух и/или более стран через свои обособленные подразделения [8, 11]:

Как показывает мировой опыт, в большинстве развитых стран, в том числе в США, где господствует не либеральная рыночная система, а смешанная экономика с мощным государственным вмешательством, промежуточным звеном между макро- и микроэкономикой являются именно крупные и крупнейшие многоотраслевые корпорации.

Опыт развития мировой экономики доказывает, что развивается она не столько благодаря рынку, сколько на основе целенаправленных государственных усилий по ее структурированию в двух основных взаимодополняющих друг друга формах. Один вид структурирования осуществляется в форме образования и развития крупных корпоративных финансово-промышленных образований типа ТНК, по объему производства и товарооборота сопоставимых со средними странами. Другая форма структурирования осуществляется через развитие региональной интеграции стран (ЕС и др.), а также путем формирования различных международных организаций. Указанные две формы структурирования равновесны и взаимно дополняют друг друга [5, 13].

ТНК превратили мировое хозяйство в международное производство и во многом обеспечили прогресс во всех направлениях: от повышения техни-

ческого уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и управления предприятиями.

Анализируя деятельность ТНК в 90-х годах, следует заметить, что она по-разному воздействовала на экономику принимающей стороны. С одной стороны, позитивные результаты присутствия в стране ТНК – расширение притока капитала и экспорта, модернизация методов управления и маркетинга, приток новых технологий, улучшение поставок на внутренний рынок, рост доходов местных работников корпораций и субпоставщиков. С другой стороны, немало и негативных последствий присутствия ТНК. Те корпорации, чья цель сводится к завоеванию внутреннего рынка страны, справедливо подвергаются критике за наращивание интенсивного импорта в данную страну и вытеснению местных товаров и компаний.

Вообще отношения между принимающими странами и ТНК всегда сложны и неоднозначны. Это обусловлено частыми несовпадениями интересов, а также асимметрией власти. Такая асимметрия ощущается сразу же, как только обе стороны пытаются максимизировать свои выгоды. ТНК, как правило, экономически намного сильнее, чем большинство принимающих стран.

Все вышеотмеченное позволяет сделать главный вывод о том, что процесс интеграции мирового хозяйства в начавшемся тысячелетии останется жестким в смысле конкуренции, асимметричным с точки зрения вопиющего неравенства победителей и побежденных. И по-прежнему он во многом будет зависеть от ТНК.

В основе российской экономики на современном этапе находятся различные интегрированные объединения компаний (интегрированные корпоративные структуры), которые представляют большой научный и практический интерес для исследования особенностей процессов отечественных слияний и поглощений, поскольку образование корпоративных объединений имеет свою внутреннюю логику [6].

Особенности слияний и поглощений в России объясняются также условиями, в которых наши компании приватизировались и управляются. Например, в США акционерный капитал распылен между множеством акционеров, ни один из которых не обладает контрольным пакетом. В России крупными компаниями управляют, как правило, группы, обладающие большинством голосов (более 50% голосующих акций), которые очень часто действуют через сеть подчиненных им прочих акционеров [1].

Россия переживает в последние годы уже вторую волну слияний и поглощений. Первая была создана долговым кризисом 1998 г., девальвацией, удешевлением активов и переключением спроса на внутреннее потребление. Вторая волна вызвана высокими ценами на нефть, большими доходами от экспорта. Компании, особенно экспортного сектора, создали значительные резервы и стремятся вложить их в другие отрасли. В настоящее время надвигается третья волна интеграционного процесса, вызванная последствиями протекающего мирового кризиса. Очевидно, что российским компаниям не удастся избежать тенденции к укрупнению капитала, если они хотят быть конкурентоспособными как на локальном, так и на международном уровне, и вполне логично допустить, что будут сделаны верные выводы из предыдущих этапов интеграции и в основу этого процесса положен технологический подход там, где это целесообразно.

Таким образом, анализируя современный интеграционный процесс в экономике, можно выделить его следующие особенности:

- все более активную роль в этом процессе играет государство, используя свои различные структуры;

- не менее важное место в интеграционном процессе отводится ТНК, которые по своей экономической мощи намного превосходят экономику многих стран пребывания. Несовпадение их интересов может вызвать резкое обострение ситуации;

- на смену континуальным международным союзам приходят сетевые союзы, как инновационная форма сотрудничества, соответствующие духу XXI века и формирующиеся на условиях кооперации и взаимных гарантий. Потенциально это энергетические и валютные союзы;

- к особенностям интеграционного процесса в России следует отнести его определенный криминальный характер;

- интеграция – это, как правило, реакция на форс-мажорные ситуации. Будь то кризис, военный конфликт, высокий рост цен и т.д.;

- Россия находится на пороге третьей волны интеграционных преобразований.

Первая волна была вызвана кризисом 1998 года, когда спрос был переключен на внутреннее потребление. Вторая волна обусловлена высокими ценами на нефть и соответствующим накоплением капитала. Третья волна связана с протекающим кризисом, выход из которого представляется на качест-

венно иной основе интеграционных процессов, базирующейся на обеспечении завершеного технологического цикла.

Литература

1. Белова, О. Роль человеческого фактора в слияниях и поглощениях [Электронный ресурс] / О. Белова // HRM.RU : ведущий портал о кадровом менеджменте / Websoft ; рук. проекта Э. Бабушкин. – М., 2000. – Режим доступа: <http://www.hrm.ru/db/hrm/B82B2BEC0CCC6288C32573A9005CB723/category.html>.
2. Бизнес-словарь [Электронный ресурс] / сост. и ред. Е. С. Серый // Альянс Медиа : рос. деловой портал информ. поддержки предпринимательства / НДП «Альянс Медиа». – М., 2003-2010. – Режим доступа: www.businessvoc.ru.
3. Глобализация экономики и российские производственные предприятия [Текст] : материалы III междунар. науч.-практ. конф., Новочеркасск, 28 янв. 2005 г. : [в 2 ч.] / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ) ; отв. ред. Е. Б. Колбачев. – Новочеркасск, 2005. – Ч. 1. – 56 с. ; Ч. 2. – 55 с.
4. Глоссарий.ru [Электронный ресурс] : Glossary Commander : служба тематических толковых словарей / Web-and-Press. – М., 2000-2010. – Режим доступа: www.glossary.ru.
5. Ефремов, В. С. Транснациональные бизнес-системы [Текст] / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 3-17.
6. Козырев, В. М. Основы современной экономики [Текст] : учебник / В. М. Козырев. – 3-е изд. перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 525 с.
7. Ленский, Е. В. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы [Текст] / Е. В. Ленский, В. А. Цветков. – М. : Экономика и жизнь, 1998. – 294 с.
8. Михайлушкин, А. И. Экономика транснациональной компании [Текст] : учеб. пособие / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – М. : Высш. шк., 2005. – 335 с.
9. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 478 с. – (Б-ка словарей ИНФРА-М).
10. Семенов, К. А. Международная экономическая интеграция [Текст] : учеб. пособие / К. А. Семенов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Логос, 2001. – 127 с.
11. Титов, К. В. ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС [Текст] / К. В. Титов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 10. – С. 47-53.
12. Цыпин, И. С. Мировая экономика [Текст] : учебник / И. С. Цыпин, В. Р. Весник. – М. : Проспект, 2005. – 248 с.
13. Чечевицина, Л. Н. Экономика предприятия : учеб. пособие / Л. Н. Чечевицина. – 4-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 384 с.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ КАК ХАРАКТЕРНАЯ ЧЕРТА ГЛОБАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Современный мир вступает в эпоху качественных преобразований, фундаментальным основанием которых стало исчерпание возможностей развития индустриальной цивилизации и формирование в недрах современной глобальной среды постиндустриальной информационной цивилизации с принципиально новой системой хозяйствования, в которой роль главного

производственного ресурса играет информация, а решающим фактором производства становятся знания.

Современное общество все в большей мере определяется как общество взаимодействия между людьми в отличие от предыдущих периодов развития, когда определяющими являлись соответственно, взаимодействие человека с природой и с природой, преобразованной человеком.

Обобщение общественной практики современных качественных преобразований порождает соответствующие научные концепции «постиндустриального общества» Д. Белла, «супериндустриального общества» О. Тоффлера, «постцивилизационного общества» К. Боулдинга, «технотронного общества» Бжезинского, «программируемого общества» А. Турена, «многомерного общества» К. Керра, в работах Ф. Махлупа, П. Друкера как представителей традиций индивидуализма и неоклассических подходов, и Р. Тибольда, Дж. К. Гелбрейта, Ж. Эллюля [1, 10].

В основе фундаментальных изменений, которые подготовили современные цивилизационные сдвиги лежат технологические изменения:

- очевидных пределов использования достигло производство на основе традиционных индустриальных технологий, поскольку результаты их использования могут привести к необратимым последствиям среды обитания человека;

- освоение новых технологий, по мощности сопоставимых с мощностью природных процессов, привело к возникновению константной угрозы физического уничтожения человечества в результате действий каких-либо социальных групп;

- появление принципиальной технологической возможности изменять биосоциальную природу человека (генная инженерия);

- становление глобального информационного пространства создает технологический фундамент для формирования принципиально новой альтернативной системы социальных связей, позволяющей получить доступ к использованию накопленного человечеством интеллектуального богатства; вместе с тем происходит формирование личности, для которой альтернативой непосредственного общения становится виртуальное общество, абсолютно свободное от социальных барьеров, временных и пространственных ограничений;

– массовое распространение и постоянное совершенствование телекоммуникационных технологий приводит к созданию беспрецедентных в истории человеческой цивилизации условий для взаимодействия и взаимовлияния между отдельными людьми и социальными группами различных уровней, что порождает феномен глобальной экономики.

Основным фактором производства становится интеллект человека, развитие производства с его прогрессирующим усложнением общественных структур и связей привело к осознанию стратегического значения информационных ресурсов в какой бы то ни было области человеческой деятельности.

Нарастающая атомизация общества и альтернативность социального поведения приводят к нарастанию поливариантности их развития.

Если в предыдущие периоды развития происходит последовательное удовлетворение базовых, а, затем и фрагментарных потребностей, то на современном этапе все более устойчивой является тенденция к созданию продуктов, удовлетворяющих потребность в «индивидуализации удовлетворения потребности» причем, как с точки зрения ее качественных характеристик, так и с точки зрения ее цены. Так, принципиально новым этапом в развитии современных технологий являются так называемые облачные сервисы (технология распределённой обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис) концепция которых предполагает оказание такого типа услуг как *Everythingas a Service* (все как услуга). Суть их заключается в формировании и перманентном изменении в зависимости от текущих потребностей клиента набора сервисов, необходимых для работы: программное обеспечение, организация рабочего места, организация бизнес-процессов [4].

Важнейшей характеристикой нового состояния общества, рассматриваемого как глобальное информационное, является изменение содержания труда и способа включения индивида в производственный процесс. Все более утрачивается зависимость непосредственного производителя с конкретным персонифицированным капиталом, поскольку существует возможность производить информационный продукт за его пределами. Это, в свою очередь, изменяет систему актуальных для современного работника стимулов к труду, восприятие форм и методов организации труда, на первое место выходят такие мотивы выбора, как опора на собственные интеллектуальные силы, сво-

бода от институциональных ограничений, характерных для конкретной организации и даже страны базирования. Все большее число специалистов предпочитают работать вне постоянного штата организации без заключения долговременных соглашений с работодателем. Так, только в США в начале 90-х гг. такие работники, называемые фрилансерами, составляли 5% от всей рабочей силы, к 2011 году их число выросло до 25% (это 45 млн. чел.) от всего экономически активного населения [2].

В результате происходящих изменений происходит дифференциация и индивидуализация предложения рабочей силы, как следствие, формируются новые модели поведения работника и фирмы, нарастает неопределенность на рынке ресурсов [7, с. 34-30; 8, с. 15-16].

Тесно взаимосвязаны с этими тенденциями качественные изменения, в характере и структуре спроса в центрах мирового хозяйства, которому так же все в большей мере присущи ускоренная дифференциация и индивидуализация.

Производители все чаще выбирают стратегию, ориентированную на поиск свободной рыночной ниши. Нормы и правила поведения хозяйствующих субъектов претерпевают существенные изменения. Гибкость и способность к маневренности, пришедшие на смену ориентации на стабильность и равновесие, становятся основными критериями оценки экономической деятельности.

Нарастающая динамичность рынков на новом качественном витке воспроизводит условия эффективной конкуренции, данное Й. Шумпетером, в соответствии с которым таковая возможна только при условии динамичной экономики, где непрерывный поток инноваций трансформирует статическую ситуацию [11].

Данные изменения транслируются в соответствующее им определение приоритетных направлений развития науки: маркетинга, менеджмента, рискологии и других.

Характерными особенностями неэкономике, формирующейся в условиях глобального информационного общества, являются:

– превращение информации в стратегический ресурс, приобретающий приоритетное значение по отношению к природным, трудовым и капитальным, а знаний в определяющий фактор конкурентоспособности националь-

ной экономики в мировом хозяйстве;

- наиболее адекватной структурой информационного ресурса является сетевая, без подключения к которой невозможно функционирование и развитие хозяйствующих субъектов, создающих на ее основе собственные информационные технологии;

- распространение информационных технологий вызывает устойчивые качественные изменения в поведении индивидов, национальных экономических систем, мирохозяйственной системы в целом, способствуют развитию сетевых форм экономической деятельности;

- устойчиво высокие темпы изменения условий хозяйствования и факторов, на них влияющих приводят к доминированию ключевой компетенции современного хозяйствующего субъекта — умения не столько только адаптироваться к ним, сколько прогнозировать общие направления изменений, реализовать эффективную стратегию опережения, что и становится главным источником конкурентных преимуществ;

- главной ценностью для фирмы становится уникальный интеллектуальный потенциал индивида, способный продуцировать новые знания на базе постоянно обновляющейся широкодоступной информации;

- доминирующее положение в структуре мирового хозяйства переходит к информационному сектору и его особому сегменту — экономике интеллектуальных продуктов;

- главным условием результативного функционирования традиционных индустриальных рынков товаров и услуг становится динамичное развитие рынка информационных товаров, услуг и технологий.

В целом переход к новому способу производства в условиях информационной экономики:

- приводит к изменению структуры отраслей;

- порождает принципиально новые виды бизнеса, в связи с наличием технологической возможности их организации и стимулированием производного спроса на новые товары, услуги, знания;

- создает новые виды продукции в рамках традиционных видов деятельности – информацию, знания;

- формирует и динамично изменяет ожидания хозяйствующих субъектов.

Формирование информационной экономики, как снятие кризиса индустриальной экономики;

стриального способа производства, изменяет нормы и правила поведения хозяйствующих субъектов, поскольку:

- принципиально трансформируются условия эффективного включения работника в производственный процесс: изменяются его место и роль, а, также, мотивы поведения;

- изменяются содержание конкурентных преимуществ и формы взаимодействия между фирмами и внутри них, формируются сетевые отношения.

Очевидно, что нарастающий динамизм изменений проявляется в росте взаимосвязанности, сложности, подвижности, и, как следствие, неопределенности среды функционирования хозяйствующих субъектов информационной экономики. Принципиальные отличия в скорости продуцирования новой информации и возможностями ее усвоения и преобразования в эффективные решения приводят к институционализации неопределенности в условиях глобального информационного общества.

Эти положения, рассмотренные со структурной точки зрения, означают, что глобальное информационное общество выходит на уровень закономерностей, временной и пространственный масштаб которых все более превосходит масштаб деятельности отдельного человека, а сложность и разнообразие неуклонно возрастают.

Реакцией на неопределенность внешней среды становится новая форма организации, которая базируется на отношениях взаимозависимости, а характерным признаком ее является постоянная изменчивость.

Так возникает своего рода безотраслевая, сетевая экономика, построенная преимущественно на горизонтальных связях. Сетевые структуры различного типа – это главное отличие информационной экономики от экономики индустриальной, в которой доминировали вертикальные иерархические структуры.

Неопределенность становится нормой поведения хозяйствующих субъектов и обуславливает правила их взаимодействия:

- постоянная изменчивость и развитие экономических агентов превращается в императив их существования;

- доминантным признаком экономических агентов становится способность к опережающим, а, следовательно, инновационным изменениям;

- способность к расширенному воспроизводству интеллектуальных

ресурсов одновременно становится условием, следствием и индикатором инновационных изменений.

Таким образом, формирование информационной экономики, превращение знаний в фактор производства коренным образом трансформирует потребности, способности человека, мотивы его поведения, хозяйственную среду, важнейшей характеристикой которой становится ее неопределенность.

Становление информационной экономики в масштабах мировой хозяйственной системы проявляется в качественно новом состоянии ее среды, которое проявляется в:

1) глобализации информационного пространства;

2) расслоении мирового хозяйства на две основные группы:

– страны с информационной экономикой

– страны с традиционной индустриальной экономикой —при одновременном процессе чрезвычайного переплетения национальных экономик.

Материальной инфраструктурой информационной экономики являются, прежде всего, информационно-коммуникационные сети, в рамках которых возникает транснациональное информационное пространство, функционирующее за пределами национальных рынков, что приводит к качественно новому состоянию рынка валют, банковских операций, ценных бумаг и т.п.

Главными следствиями данных нововведений являются:

– существенное сокращение возможностей государственного контроля и регулирования финансовых операций;

– появление дополнительных возможностей для спекулятивных операций с валютами и ценными бумагами, для выведения их из поля действующего законодательства, что, способствует нарастанию общей неустойчивости мировой хозяйственной системы;

– снятие временных и пространственных ограничений в области производственной деятельности и предоставления услуг;

– возникновение феномена так называемого информационного поля, который является показателем значительно более высокой степени интеграции множества носителей информации и способов ее передачи в единую сеть с принципиально новыми свойствами;

– снятие временного и пространственного буфера в конкурентной борьбе благодаря обеспечению стремительной циркуляции товаров, информации и денег в коммуникационных сетях;

– возникновение новой «электронной культуры» как новой формы международного общения; именно этот феномен содержит в себе наиболее сложную и развернутую структуру общения и состоит из:

- людей (туристы, иммигранты, иностранные работники);
- физических активов (машин, оборудования, товаров);
- финансовых потоков;
- потоков сообщений СМИ;
- потоков идей.

Такая «электронная культура» общения та обмена информацией объективно приводит к серьезным структурным изменениям в мировом сообществе. Прежде всего, все больший динамизм обретают общественные и производственные процессы.

Характерной особенностью становления информационной экономики становится появление у стран-носителей нового уклада возможности осуществлять стремительные и эффективные маневры в любых отраслях финансовой и экономической деятельности.

На этой основе в пределах современного мирового хозяйства происходит дифференциация стран, которые стоят на различных уровнях технологического и экономического развития.

Ассиметричный характер распространения информации, обусловленный асимметрией технических возможностей аккумулирования данных, асимметрией интеллектуальных возможностей ее преобразования в знания в глобально-региональном аспекте, дополненный искусственно созданной асимметрией, что в условиях глобального информационного общества может приносить значительные прибыли. Об этом свидетельствует усилившая в последние годы тенденция к ускорению процесса и повышению надежности защиты прав интеллектуальной собственности. Так, Microsoft инициирует создание глобальной патентной системы, чтобы упростить и ускорить для корпораций процесс обеспечения соблюдения их прав интеллектуальной собственности по всему миру, поскольку «...портфель нерассмотренных заявок на патенты в международном масштабе уже составил 3,5 млн. единиц, включая 750 тыс. только в США» [16].

В этой связи показательным является стремительное преодоление данного неравенства странами, экономические системы которых относительно недавно вступили на путь трансформации на постиндустриальной основе, и на современном этапе своего развития являются фактором ужесточения конкуренции в данном секторе. Так, по данным Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (ВОИС), происходит «существенный сдвиг в географии инноваций... Государства Северо-Восточной Азии (например, Китай и Республика Корея) бросают серьезный вызов другим странам, продолжая стремительно развивать сферу инноваций. Так, за последние 15 лет суммарная доля международных патентных заявок, поданных в соответствии с договором ВОИС о патентной кооперации (РСТ) заявителями из Японии, Китая и Кореи, возросла с 7,6% до 29,2%» [6].

Именно способность продуцировать новое знание становится основой формирования национальных конкурентных преимуществ. К сектору развитых стран с высоким уровнем инновационности в последние годы присоединяются новые. Так, по данным 2011 года первое место в Глобальном инновационном индексе-2011 заняла Швейцария (63,82 балла из 100 возможных), далее в число первых 10-ти стран вошли — Швеция, Сингапур, Гонконг, Финляндия, Дания, США, Канада, Голландия, Великобритания. Более половины из 20 ведущих высокотехнологичных держав находятся в Европе [9].

Именно эти страны, имея развитый аппарат информационной экономики, выходят на ведущие позиции в мировом хозяйстве, поскольку они:

- являются источником и собственником интеллектуальных ресурсов, производителем информационных технологий, продуцентом культурных и социо-гуманных ценностей;
- формируют и развивают могущественные консорциумы, в основе которых лежит кооперация в финансовой, технологической и других сферах;
- определяют правила и условия конкурентной борьбы, которые приобретают силу закона экономического поведения для остального мира.

Взаимосвязь между уровнем инновационности и глобальной конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной информационной экономики подтверждает и тот факт, что из 10-ти стран-лидеров в области инноваций 6 вошли в число десяти наиболее конкурентоспособных (табл. 1).

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011-2012 г.г.

Экономика	TheGlobal Competitiveness Index 2011-2012		TheGlobal Competitiveness Index 2010-2011	Изменение позиций 2010-2011
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Изменение
Швейцария	1	5,74	1	0
Сингапур	2	5,63	3	1
Швеция	3	5,61	2	-1
Финляндия	4	5,47	7	3
США	5	5,43	4	-1
Германия	6	5,41	5	-1
Нидерланды	7	5,41	8	1
Дания	8	5,40	9	1
Япония	9	5,40	6	-3
Великобритания	10	5,39	12	2
Гонконг	11	5,36	11	0
Канада	12	5,33	10	-2
Тайвань	13	5,26	13	0
Катар	14	5,24	17	3
Бельгия	15	5,20	19	4
Норвегия	16	5,18	14	-2
Саудовская Аравия	17	5,17	21	4
Франция	18	5,14	15	-3
Австрия	19	5,14	18	-1

Источник: [3].

Рост конкурентоспособности постиндустриальных стран определяется тремя факторами:

- во-первых, высоким уровнем концентрации уникального научно-исследовательского потенциала;
- во-вторых, изменением характера инвестиционной деятельности ведущих американских и европейских компаний;
- в-третьих, высоким уровнем внутреннего потребления товаров и услуг в развитых странах: США, Великобритании, большинства развивающихся стран Европы; так, объем внутреннего потребления в США составляет более 70% от совокупного национального спроса и около 16% – от спроса глобального, поэтому данный индикатор остается ключевым фактором экономической динамики США и всего мира [5].

В условиях современного мирового кризиса сокращение расходов в

этих странах рассматривается как один из ключевых факторов, тормозящих выход из него, несмотря на наблюдающийся рост внутреннего спроса со стороны развивающихся странах Азии и Латинской Америки, ряда других стран еврозоны.

Параллельно с процессом расслоения существует и активно набирает силу обратная тенденция – к втягиванию менее развитых стран в русло единого мирового развития.

Согласование деятельности в валютно-финансовой, экономической сферах, поиски совместимости в технологической области во многом продиктованы стремлением найти возможные плоскости сотрудничества между странами разного уровня развития.

В этой связи речь идет о поиске уникальных технологических ниш в новой системе международного разделения труда, продиктованном информационной экономикой. Конкурентные преимущества страны, экономика которой развивается преимущественно на индустриальной основе, могут быть сформированы на основе уникального сочетания использования собственных ресурсов с освоением новейших технологических продуктов.

Главным арсеналом конкурентной борьбы, который определяет устойчивость развития хозяйствующих субъектов в условиях информационной экономики, является повышение суммарного интеллектуального капитала нации, его динамичное развитие. Об этом, в частности, свидетельствуют показатели развития человеческого потенциала (табл. 2).

Таблица 2

**Индекс развития человеческого потенциала – 10 стран-лидеров,
2010 г.**

Страна	ИРЧП
1. Норвегия	0,938 (-)
2. Австралия	0.937 (-)
3. Новая Зеландия	0.907 (+ 17)
4. США	0.902 (+ 9)
5. Ирландия	0.895 (-)
6. Лихтенштейн	0.891 (+ 13)
7. Нидерланды	0.890 (- 1)
8. Канада	0.888 (- 4)
9. Швеция	0.885 - 2)
10. Германия	0.885 (+ 12)

Источник: [13].

Среди факторов, которые в современных условиях определяют направления развития информационной экономики и порождают неопределенность, ведущую роль играют факторы взаимодействия новых акторов на метауровне, которые действуют на территории национальных государств.

В 1990 г. СССР занимал в данном рейтинге 23-место, США – 17-е [14].

Это предопределяет качественные изменения в глобальной экономической среде – формируется информационная экономика.

Ее персонификацией становится элита доминирующей «информационно-экономической корпорации», которая диктует правила распределения мировых ресурсов и глобального дохода при переходе от торговых отношений к формированию целостных воспроизводительных комплексов, конкурентным преимуществом которых является не только развитие принципиально новых производственных технологий, но и умелое построение информационно-логистических сетей, которое объединяет различные условия производства в разных регионах в пределах одного хозяйственного организма.

Интеграция сопровождается интенсивной специализацией, что связано с качественно новым уровнем мирового разделения труда. Таким образом закрепляется новая географическая диверсифицированность экономической деятельности.

Межгосударственное и межрегиональное соперничество дополняется конкуренцией различных видов экономической деятельности, способов, стилей производства, форм ведения хозяйства.

Развитие мирового финансового рынка непосредственно влияет на все национальные экономики.

Формирование единого экономико-информационного пространства способствует созданию единственных стандартов потребления.

Мировая экономика переходит на качественно новый этап своего развития, что связано с глобализацией экономических процессов. Глобализация выступает в качестве следствия интенсификации обмена товарами, трудовыми ресурсами, знаниями, культурными ценностями, моральными нормами, которые, достигнув такого качественного уровня, способны изменять уклад жизни населения.

Происходят детерриторизация и дематериализация богатства, а либерализация торговли, снижения тарифных барьеров и сокращения ограничений

на движение капиталов лишили национально-территориальные государства части их полномочий относительно контроля над экономикой и части их суверенитета в экономической сфере.

Национальная территория больше не является эксклюзивным экономическим пространством.

Произошедшая глобализация финансовых рынков стимулировала переход национальных экономик к новой парадигме взаимодействия – воспроизводственно-информационно-экономической.

Информационная экономика, представляя собой современную форму мирового хозяйства, демонстрирует тенденцию преобразования в определенную целостность, порожденную взаимодействием, взаимопроникновением национальных экономик.

Происходящие изменения детерминант экономического развития, приводят к тому, что определяющую роль начинают играть мировые процессы, доминирующие над национальными.

Интенсификация мирохозяйственных процессов, инверсия факторов национального развития приводит, в свою очередь, к активизации рискпорождающих факторов на мега-уровне и увеличению осязаемости глобальных и региональных рисков, к изменению их количественной и качественной структуры. Все большее внимание ученых и политиков привлекает к себе проблема глобальных рисков, в частности, риска глобального кризиса, которая стала наиболее очевидной в условиях современного финансового кризиса. В 2010 г. эксперты всемирного экономического форума в Давосе подготовили доклад [12], где определили свыше 40 различных опасностей, которые увеличивают вероятность еще одного полномасштабного экономического кризиса, поскольку уязвимость мирового экономического пространства выросла на фоне отсутствия наднациональных механизмов прогнозирования и сдерживания действия факторов опасности и снижения вероятности реализации рисков, которые, в свою очередь, приобретают системный характер.

Резюмируя вышеизложенное, можно утверждать, что современные изменения, происходящие в глобальном информационном обществе в настоящий момент предопределены тем, что важнейшим производственным ресурсом становится информация. Она приобретает все больший экономический вес, который можно измерить потерянной выгодой из-за ее отсутствия или

убытками, возникающими в связи с асимметричностью ее распространения. Так, рейтинг стран по Индексу экономики знаний и Индексу знаний, рассмотренный по регионам (2009 г.), демонстрирует результаты асимметричности распространения информации (табл. 3).

Таблица 3

Индекс экономики знаний и индекс знаний, 2009 г.

	Из- мене- ние к 2000 г	Регион	KEI	KI	Экономи- ческий режим стиму- лирования	Инновации	Образование	ИКТ
1		Западная Европа	8,76	8,78	8,71	9,27	8,29	8,78
2		G7	8,72	8,91	8,15	9,19	8,75	8,80
3	+2	Европа и Централь- ная Азия	6,45	6,69	5,71	6,99	6,62	6,46
4	-1	Восточная Азия и Ти- хий океан	6,41	6,71	5,52	8,49	5,00	6,64
5	-1	Все страны	5,95	6,19	5,21	8,11	4,24	6,22
6		Ближний Восток и Северная Африка	5,47	5,68	4,86	5,57	3,75	5,71
7		Латинская Америка	5,21	5,37	4,71	5,80	5,05	5,27
8		Африка	2,71	2,72	2,68	4,31	1,38	2,45
9		Южная Азия	2,58	2,55	2,65	3,29	1,92	2,45

Источник: [15]

Информация имеет рыночную цену, социальную организацию, ее преобразование в знания превращается в капитал, продуктом которого является инновационная прибыль.

Следствием данных трансформаций становится рост сложности поведения хозяйствующих субъектов, претерпевает изменения актуальная структура потребностей, ценностей, мотивов поведения субъекта. Большое значение приобретает стремление к саморазвитию и самореализации. Производственный процесс все больше приобретает черты свободной творческой деятельности, а место человека в социальной структуре, его жизненные перспективы все больше детерминируются индивидуальными способностями в использовании информации и продуцировании знаний.

Этот процесс характеризуется такими факторами:

- растет потребность в информации, благодаря которой, опираясь на свои ожидания, хозяйствующие субъекты принимают самостоятельные, децентрализирующие решения, строят свое поведение;
- индивидуальная способность к получению и продуцированию новой информации создает конкурентные преимущества, которые имеют устойчивый характер и постепенно могут привести к перераспределению экономических, социальных и политических ресурсов в обществе;
- средой функционирования хозяйствующих субъектов в информационном обществе является глобальное информационно-экономическое пространство.

Неопределенность становится институтом информационного общества вследствие постоянного действия таких тенденций, как:

- лавинообразный рост объемов информации о потребностях, ценностях, мотивах человеческой деятельности, которые испытывают постоянные изменения, а также о темпах и динамизме экономических процессов;
- непрогнозируемое развитие науки и ее технологического приложения с целью получения инновационной прибыли;
- изменения в закономерностях функционирования хозяйственной системы, которые не нашли адекватного отображения в науке и институциональных структурах;
- несоответствие темпов изменения мирового хозяйственного пространства темпам принятия хозяйственных решений;
- асимметрия как в распределении информации в метапространстве, так и асимметрия в преобразовании ее на знание;
- создание технологий производства асимметрии информации и управления сознанием.

Неопределенность развития разделяется:

- на неопределенность, порождаемую становлением нового технологического способа производства;
- неопределенность метауровня, порождаемую глобальными процессами.

Неопределенность становится не просто важнейшей имманентной чертой, а базовым институтом хозяйственной системы глобального информационного общества, который проявляет себя в совокупности норм и правил

взаимодействия экономических субъектов. Правила, которые обуславливают неопределенность как институт, заключаются в том, что экономические агенты должны:

- постоянно изменяться;
- реализовать способности к опережающим, а значит инновационным изменениям, но это возможно только при условии способности к расширенному воспроизводству интеллектуального потенциала.

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер.с англ. – 4 изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
2. Витушкин Д. Свободные копыеносцы атакуют. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.spbvedomosti.ru/article.htm?id=10277046@SV_Articles, свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус.
3. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011-2012 [Электронный ресурс] / Информационное агентство «Новости гуманитарных технологий». Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/3330>, свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус.
4. Гребнев Е. Куда плывут облака? Современные тренды. [Электронный ресурс] / CNews. Режим доступа: http://www.saasworld.ru/phparticles/show_news_one.php?n_id=451, свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус.
5. Десять причин не быть оптимистом [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://slon.ru/articles/198500/>, свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус.
6. Интервью с генеральным директором ВОИС Фрэнсисом Гарри [Электронный ресурс] Режим доступа: http://steptm.com.ua/news/03072010_intervyu_s_generalnym_direktorom_vois_frensisom_garri_3072011/, свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус.
7. Коломиец А. Н. Методологические вопросы совершенствования управления трудом // Вестник ХГУ. – № 328. – 1989. – с.33-36. 115
8. Коломиець Г.М., Жуйлова Я.Н. Высшая цель воспроизводства и особенности ее реализации на современном этапе // Вестник ХГУ. – № 348. – 1990. – С. 14-17. 119
9. Мировая экономика. «Глобальный инновационный индекс-2011» Швейцария объявлена первой. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://iee.org.ua/ru/prog_info/16228/, свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус.
10. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред.В.Л. Иноземцева. – М.: Academia. – 1999. – с.640.
11. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ.ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
12. GlobalRisks 2010. A Global Risk Network Report. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.weforum.org/pdf/globalrisk/globalrisks2010.pdf>, свободный. – Загл. с экрана – Яз. англ.
13. Human Development Index [Электронный ресурс] Режим доступа: hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/, свободный. – Загл. с экрана – Яз. англ.
14. Human Development Indicators [Электронный ресурс] Режим доступа: hdr.undp.org/en/media/hdr_1990_en_indicators1.pdf, свободный. – Загл. с экрана – Яз. англ.
15. KEI and KI Indexes World Bank [Электронный ресурс] Режим доступа: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp, свободный. – Загл. с экрана – Яз. англ.
16. Microsoft выступила за глобальную патентную систему [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.itlicorp.com/news/2765/>, свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус.

КОНЦЕНТРАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ

Каждый кризис вносит свой вклад в понимание природы экономических процессов и экономических показателей.

Мировой финансово-экономический кризис 2007-2009 гг. выявил существенные слабости сложившихся в последние десятилетия экономических институтов. Институт корпоративного управления также оказался неадекватен реальностям современной экономики. Эта неадекватность, на первый взгляд, проявляется, прежде всего, в формировании ложных стимулов корпоративного развития. Формирование таких стимулов происходило в силу ряда причин.

В частности, произошло углубление «агентской проблемы» – традиционного противоречия между преимущественно краткосрочными интересами менеджеров и долгосрочными интересами собственников-акционеров. Нарастание этой проблемы проявлялось в относительном падении эффективности и накоплении рисков в деятельности крупнейших международных компаний, причем такое падение эффективности и такие риски были не видны для внешних инвесторов, что создавало иллюзию стабильности и общего снижения рисков в экономическом развитии. Считается, что механизмы, обеспечивавшие углубление данного противоречия, были весьма разнообразны: это и система стимулирования менеджеров, и система расчета достаточности собственного капитала и/или безопасности уровня долговой нагрузки, и система риск-менеджмента, организация работы совета директоров, реализация прав акционеров и, возможно, система учета обязательств по производным инструментам. Среди этих механизмов, по общему мнению, ведущую роль играла сложившаяся в последние годы система стимулирования менеджеров, ориентированная на сугубо краткосрочные стимулы и исключавшая из рассмотрения иные ориентиры, кроме роста капитализации корпорации. Сдвиг в практике корпоративного управления в сторону названных выше механизмов, порождавших ложные стимулы, имел определенные объективные предпосылки.

Последние годы, сопровождавшиеся чередой корпоративных скандалов и банкротств на развитых рынках, наглядно показали, что без решения вы-

явившихся проблем корпоративного управления невозможен полноценный выход из финансово-экономического кризиса. Для этого в глобальном контексте в области корпоративного управления требуется решение двух ключевых задач:

– переход от краткосрочного целеполагания и стимулирования к долгосрочному, сопоставимому с длиной экономического цикла;

– расширение пространства корпоративных отношений: с включением в их рамки и учетом интересов всех ключевых «стейкхолдеров», а не только традиционных участников в лице акционеров и менеджеров.

«Провалы» применяемых на практике методов и инструментов корпоративного управления осознаются мировым сообществом. Так, в докладе ОЭСР «Финансовый кризис и корпоративное управление: ключевые выводы и основные направления работы» сформулированы достаточно четкие подходы к решению проблем в ряде ключевых областей, включая систему компенсаций, риск-менеджмент, реализацию прав акционеров.

В целом констатируется следующая доминирующая тенденция в оценке «провалов» в сфере корпоративного управления: сформировавшиеся в последние десятилетия и кодифицированные в документах ОЭСР принципы корпоративного управления не нуждаются в изменении, так как в них уже заложены подходы по преодолению выявленных проблем. Основной задачей является надлежащее применение принципов корпоративного управления. Так, в своем докладе «Корпоративное управление и финансовый кризис», опубликованном в июне 2009 г. и посвященном анализу влияния финансового кризиса на корпоративное управление, а также причин неэффективности отдельных ведущих подсистем корпоративного управления (в частности, системы вознаграждения и системы риск-менеджмента) и их влияния на разрастание финансового кризиса, ОЭСР утверждает: «...не существует потребности в ревизии принципов ОЭСР (в области корпоративного управления). Принципы обеспечивают хорошую основу... для достижения целей (корпоративного управления). Наиболее срочный вызов состоит в поддержке эффективного применения уже согласованных стандартов» [1]. Однако остается вопрос в более широкой постановке – насколько сложившаяся система стандартов в области корпоративного управления отвечает сегодня и будет отвечать в ближайшее десятилетие реалиям экономической жизни. Предполага-

ется, что сама сложившаяся «идеальная модель» корпоративного управления и теоретические основы, на которых она базируется, неизменно верны. Иными словами, проблема не в теоретических представлениях о том, каким должно быть корпоративное управление, а в практической реализации сформулированных рекомендаций по использованию лучшей практики корпоративного управления.

Дело в том, что проблемы корпоративного управления, наглядно проявившиеся в условиях кризиса, проистекали не только из возросшего оппортунизма менеджеров, но и из существенного ослабления позиций собственников, размывания самой этой категории участников корпоративного управления. Этот процесс носил объективный характер и был обусловлен логикой конкуренции за привлечение финансовых ресурсов в рамках модели публичной корпорации.

Такая постановка проблемы возвращает исследователей к старой дискуссии о преимуществах и недостатках разных моделей корпоративного управления. Компании с наличием доминирующего акционера скорее могут обеспечить эффективный контроль за действиями менеджмента, но на кратко- и среднесрочном горизонте они, как правило, проигрывают публичным компаниям, привлекающим более дешевые финансовые ресурсы с фондового рынка. В свою очередь, публичные компании с распыленной структурой собственности и контроля сталкиваются с возрастанием оппортунизма менеджеров («агентов») на фоне ослабления позиций акционеров («принципала»). При этом по мере роста масштабов бизнеса все компании сталкиваются с проблемой усложнения структур внутрифирменного управления и падения их эффективности.

Иными словами, та «идеальная модель» корпоративного управления в рамках публичной корпорации, которая, казалось бы, сложилась в последнее десятилетие и которая выступала своего рода целевым ориентиром для фирм из развивающихся и переходных экономик, на самом деле не является идеальной. Эта модель наряду с достоинствами имеет серьезные недостатки, которые будут нарастать по мере того, как будет нарастать разрыв между усилением «агентской проблемы», обусловленным адекватными ответами корпораций на усиление конкуренции в современной экономике, и остающимися неизменными основными постулатами (стандартами) «идеальной модели»

корпоративного управления. Глобальный финансовый кризис показал необходимость поиска новых моделей организации крупного бизнеса.

Корпоративная собственность по своему содержанию представляет собой разновидность коллективной формы частной собственности, которая основана на акционировании, акционерном капитале. При этом особенность состоит в том, что функции управления ею переданы профессиональным управляющим – менеджерам. В конечном итоге это ведет к тому, что в результате ее распределения и контроля происходит трансформация не только объектов собственности, но и ее субъекта – получателя дохода. Благодаря уникальным возможностям, которые создает институт корпоративной собственности, ее субъекты обладают определенной относительной экономической свободой в реализации таких отношений, как распоряжение, владение и пользование акциями. Следовательно, процесс образования корпоративной собственности органично взаимосвязан с системой акционирования, образования акционерных обществ, без наличия которых невозможно представить классическую рыночную экономику.

Среди особенностей корпоративной собственности в первую очередь следует отметить ее многосубъектность. В этом случае в качестве собственников могут выступать: 1) физические лица; 2) юридические лица; 3) государство.

При этом различия в статусе субъектов корпоративной собственности определяется в первую очередь размером доли в капитале компании. Следовательно, большим плюсом корпоративной собственности является то, что она по своему содержанию и структуре проявляется как наиболее удобная форма взаимодействия (объединения) совокупности государственных, коллективных, частных и индивидуальных интересов. Однако следует учесть, что возможности субъекта данной формы собственности оказывать влияние на принятие конкретных практических решений определяется множеством обстоятельств, в том числе:

- 1) величиной пакета акций субъекта данной корпорации;
- 2) характером первоначального распределения объектов корпоративной формы собственности;
- 3) степенью концентрации акционерного капитала в руках различных категорий собственников;

4) конкретными размерами акционерной компании (учет «эффекта масштаба» объединения);

5) уровнем развития и эффективности рынка ценных бумаг данного этапа рыночной экономики и др.

Даже простое перечисление влияющих на корпоративную собственность факторов свидетельствует о необходимости наличия в трансформированной экономике корпоративной собственности, причем высокого уровня ее концентрации. Как показывает практика, большая ее распыленность неизбежно влечет за собой чрезмерное распыление и акционерного капитала, что в конечном итоге ведет к ослаблению контроля за его использованием, получаемым и распределяемым доходом. При этом величина контрольного пакета акций может колебаться в интервале от 3–5% до 75% акций. Однако полный контроль субъекта над корпоративной собственностью может гарантировать лишь обладание контрольным пакетом. Следует также отметить, что, как и другие формы, корпоративная собственность должна рассматриваться не в статике, а в динамике, движении, что отражает процесс ее развития, совершенствования, многообразия происходящих в ней изменений. Это связано с множеством причин как объективного, так и субъективного характера, которые могут создать предпосылки и условия как для ускоренного развития корпоративной собственности, быстрого объединения капитала через систему концентрации и централизации на уровне акционерных компаний, системы участия и др., так и «заторможенности» в его развитии.

Итак, ключевой особенностью корпорации является появление в ее составе нового вида собственника – акционеров, которые отделены от управления собственностью. Помимо этого выделены следующие основные черты современной крупной корпорации:

1. Крупная корпорация состоит из нескольких предприятий (юридических лиц) и может иметь в своем составе в различной степени диверсифицированные виды бизнеса.

2. Крупная корпорация занимает доминирующее положение на рынке, в силу чего она может управлять рыночным спросом и ценами в более или менее долгосрочной перспективе. Важнейшим видом управленческой деятельности в корпорации является планирование ее деятельности.

3. Большие размеры, предполагающие большие доходы, делают крупную корпорацию заметным и влиятельным рыночным субъектом не только для участников данного рынка, но и для участников смежных рынков, а также для государства и его институтов. Крупные корпорации оказывают значительное влияние на государство и общество в целом, то есть играют не только важную экономическую, но и возможно более важную социальную роль. Помимо доходов в бюджет в виде отчисляемых налогов, корпорации предоставляют стабильные рабочие места, служат гарантом исполнения обязательств по договорам (за счет позитивного рыночного имиджа), являются экономической и социальной опорой общества, обеспечивая его стабильное развитие и безопасность.

4. Обладая значительными ресурсами, крупные корпорации являются инициаторами создания и внедрения технологических новшеств, именно они развивают научно-технический прогресс, обеспечивая техническую базу для развития общества с вытекающими из этого позитивными и негативными последствиями для него же.

5. Будучи средоточием большого числа сотрудников, организованных для достижения определенного набора целей, корпорации создают специфическую индивидуальную внутреннюю институциональную среду (в том числе корпоративную культуру как ее часть), которая определяет рефлексивные нормы поведения внутри фирмы, а также транслирует эти нормы во внешнюю среду, влияя на формирование внешних рефлексивных норм и институтов, и на институциональную структуру общества в целом.

6. Важной особенностью корпорации является наличие внутри нее нескольких принципиально отличных социальных групп, интересы которых необходимо согласовать таким образом, чтобы обеспечить баланс интересов участников корпорации (внутренних групп) и внешних групп влияния (потребителей, покупателей, партнеров, государства и общества в целом).

Очевидно, что для крупной корпорации в большей степени, чем для мелкой фирмы подходит изучение ее природы с позиций институционального подхода. Корпорация – это пучок контрактов, заключенных между участниками процесса воспроизводства ценностей, а также элемент в системе общественных институтов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы.

Другими словами, корпорация – это институт или спроектированная людьми конструкция, которая служит достижению определенных целей тех групп людей, которые так или иначе с ней связаны. Являясь крупной организацией, корпорация служит интересам акционеров, сотрудников, потребителей, партнеров по бизнесу, общества в целом, включая государство.

Анализ мотивации выделенных социальных групп, имеющих непосредственное отношение к функционированию корпорации, позволил утверждать, что они все получают от ее деятельности два основных преимущества – стабильный рост и безопасность, который не может быть гарантирован в условиях свободного рынка (рыночной стихии). Следовательно, крупную корпорацию следует рассматривать как институт обеспечения стабильности и безопасности рынка для потребителей, акционеров, сотрудников, партнеров и общества.

Крупная корпорация является гарантом стабильности и безопасности рынка (снижения рисков, связанных с его непредсказуемостью). Рынок – это стихия, он неконтролируем, подвержен переменам. Когда на рынке хозяйничают несколько крупных компаний (корпораций), рынок становится более управляемым и предсказуемым. Крупные корпорации диктуют моду, новые тенденции, управляют развитием НТП, а значит и спросом на новую продукцию. И хотя это влияние не однонаправленное и существуют риски непринятия потребителями новых товаров и технологий, все же они существенно ниже, чем в случае осуществления аналогичной деятельности мелкими компаниями на свободном рынке.

Детальный анализ функционирования крупных корпораций приводит к важному выводу: свободный рынок, понимаемый как стихийное взаимодействие спроса и предложения и установление равновесной цены, не выгоден никому из рассматриваемых выше социальных групп. Даже потребители предпочли бы плановый механизм свободному рынку. Плановость значит предсказуемость. На предсказуемом рынке легче жить и планировать свое будущее. Государство тем более заинтересовано в стабильном и плановом характере рынка, гарантирующим выполнение обязательств перед обществом.

Играя роль института по обеспечению стабильности и безопасности рынка для потребителей, акционеров, партнеров, общества и сотрудников,

корпорация призвана согласовать цели и интересы всех этих групп. Цели (мотивы) социальных групп должны согласовываться с целями корпорации.

Несмотря на довольно длительную и содержательную историю развития корпораций и изучения их поведения в разных условиях, в т.ч. в условиях кризиса и после кризиса, по-прежнему не утрачивается интерес к функционированию корпораций с точки зрения ответов на вопросы:

– каким образом и при каких ограничениях можно повысить эффективность работы корпоративного сектора как локомотива экономики?

– каковы основные наиболее значимые факторы корпоративного управления, способствующие удовлетворению интересов различных «стейкхолдеров»?

– как справиться с мимикрирующей проблемой оппортунизма менеджеров и собственников в крупной корпорации?

Поиск ответов на эти и подобные им вопросы очевидно следует начинать с изучения ключевых аспектов собственности. Первый – это идентичность доминирующих собственников. Из теории поведения агента известно, что различные группы крупнейших акционеров могут характеризоваться разными целевыми функциями, разными горизонтами планирования, сталкиваться с разными издержками при налаживании мониторинга и контроля за деятельностью наемных менеджеров. У инсайдеров они могут быть не такими как у аутсайдеров, у физических лиц – не такими, как у финансовых институтов и т.д. Отсюда следует, что поведение и результаты деятельности фирм могут различаться в зависимости от идентичности контролирующих собственников.

Другой ключевой аспект – это концентрация собственности. Как показывают теоретические исследования, ее влияние на инвестиционную активность и поведение фирм неоднозначно. Принято выделять два основных типа конфликтов, которые неизбежно возникают в рамках акционерной собственности: во-первых, между собственниками и наемными менеджерами (классическая проблема «отделения собственности от контроля», впервые выявленная А.Берли и Г.Минзом) и, во-вторых, между мажоритарными и миноритарными акционерами. С одной стороны, чем больший пакет акций сосредоточен в руках крупнейшего собственника, тем жестче и эффективнее при прочих равных условиях оказывается контроль за деятельностью менеджеров и

тем меньше издержки, связанные с их оппортунистическим поведением. С другой стороны, чем больший пакет акций сосредоточен в руках крупнейшего собственника, тем труднее при прочих равных условиях другим акционерам контролировать их деятельность и тем больше издержки, связанные с его экспроприрующим поведением (то есть поведением, направленным на присвоение активов корпорации).

Как известно, начало систематической разработки данного раздела экономических исследований положила классическая работа А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность» [2]. В ней был сформулирован знаменитый тезис об отделении собственности от контроля, из которого следовало, что деконцентрация собственности способна порождать множество трудноразрешимых проблем и резко отрицательно сказываться на экономической эффективности. В условиях распыленной акционерной собственности деятельность наемных менеджеров становится фактически бесконтрольной и они получают возможность преследовать свои личные интересы в ущерб интересам акционеров – работать с низкой отдачей, неоправданно завышать собственное вознаграждение, ввязываться в амбициозные убыточные проекты и т. д. В изображении Берли и Минза современная корпорация представляла в виде крупной фирмы с множеством разрозненных мелких акционеров и горсткой всесильных, никому не подотчетных менеджеров, узурпировавших право на принятие решений и распоряжающихся чужим богатством по собственному усмотрению.

Первую волну исследований, посвященных проблемам корпоративного управления, отличал явно выраженный «американоцентризм». Поскольку они строились почти исключительно на материале США, это было в каком-то смысле неизбежно. Неявно подразумевалось, что во всем мире системы корпоративного управления устроены примерно одинаково, так что проблемы, характерные для корпоративного сектора США, имеют универсальную значимость. Этот односторонний подход стал преодолеваться лишь постепенно, в 1970-1980-е годы, когда в поле зрения исследователей попали две другие крупнейшие экономики мира – Германии и Японии. Предположим, что та или иная модель на порядок эффективнее остальных. В таком случае мы вправе были бы ожидать, что под давлением сил конкуренции менее успешные системы начнут сдвигаться в направлении более успешной, перенимая

наиболее важные элементы ее институционального устройства. Однако на практике подобной конвергенции не наблюдалось. В течение многих десятилетий все три сравниваемые модели двигались по своим собственным траекториям, без видимых попыток с них сойти.

В конце XX в. в поле зрения исследователей наконец попали большие массивы данных, относящихся к разным странам, благодаря чему стало ясно, что в действительности мир корпоративного управления выглядит далеко не так, как казалось раньше [3]. Многие из того, что воспринималось как общее правило, на деле оказалось редчайшим исключением. В свете новых представлений стало ясно, что разграничительные признаки, из которых она исходит, являются производными от более важного и фундаментального фактора. Этот фактор – концентрация собственности.

Новейшие исследования, опираясь на этот основополагающий критерий, выделяют две базовые модели крупной корпорации. Во-первых, это корпорация с распыленной собственностью, или, в иных терминах, с широким владением акциями – модель W (the widely-held corporation model). Во-вторых, это корпорация с концентрированной собственностью, или, в иных терминах, с доминирующими собственниками блокхолдерами – модель B (the blockholder model). Если говорить о наиболее фундаментальном расхождении между моделями W и B, то оно прямо вытекает из неодинакового уровня концентрации собственности. Именно этим определяется, какой тип конфликтов оказывается для них основным. В одном случае это конфликт между акционерами и наемными менеджерами, в другом – между блокхолдерами и всеми остальными акционерами. В рамках модели W речь идет о некомпетентности или оппортунистическом поведении профессиональных менеджеров, в рамках модели B – о некомпетентности или оппортунистическом поведении крупнейших акционеров. В первой существует риск экспроприации богатства инвесторов со стороны наемных менеджеров, во второй – риск его экспроприации со стороны доминирующих собственников. В известных пределах эти конфликты являются взаимопогашающимися: можно ожидать, что по мере нарастания концентрации собственности острота первого должна ослабевать, тогда как второго – усиливаться. В более общей теоретической перспективе, однако, оба эти конфликта можно рассматривать как разновидности одной и той же фундаментальной проблемы – проблемы «окапывания»

(entrenchment). В режиме W «окапывающимися» оказываются профессиональные менеджеры, а в режиме В – блокхолдеры (чаще всего – богатые семьи). В современной теории корпоративного управления проблема entrenchment'a занимает центральное место [4]. Несколько утрируя, можно даже сказать, что в конечном счете смысл различных механизмов корпоративного управления как раз и состоит в том, чтобы способствовать ее решению.

Какие теоретические аргументы можно выдвинуть в пользу моделей с концентрированной и децентрализованной собственностью? Этот поставленный в абстрактной форме вопрос о предпочтительности того или иного варианта корпоративного управления не имеет однозначного ответа. Все определяется конкретными экономическими, институциональными и технологическими условиями. В зависимости от них иным будет оказываться и оптимальный уровень концентрации собственности: в одних случаях лучших результатов можно ожидать от модели W, в других – от модели В. Этот вывод подтверждается новейшими исследованиями, которые показали, что в разных странах концентрация собственности и тип корпоративного управления могут существенно отличаться друг от друга.

Чем объясняются национальные предпочтения, определяющие выбор той или иной модели? По-видимому, решающими здесь являются несколько факторов.

1. Важнейший из них – сам уровень экономического развития. «Прародительницей» любых, более сложных форм организации бизнеса является семейная фирма. Многие страны еще не достигли той стадии экономической зрелости, на которой стали бы возможны столь сложные организационные структуры. Качество институциональной среды остается в них крайне низким. Многие важнейшие институты, необходимые для успешного функционирования рыночной системы (включая институты корпоративного управления), находятся в зачаточном состоянии или вообще отсутствуют. В подобных условиях концентрация собственности становится компенсаторным механизмом, восполняющим многочисленные институциональные пустоты. При низком уровне доверия, слабой контрактной дисциплине, ограниченности и непрозрачности экономической информации, отсутствии независимых судов, ненадежности механизмов инфорсменты, высокой коррупции и т. д. семейные и родственные связи помогают создавать полуавтономную бизнес-

среду, в которой оказываются возможны достаточно сложные сделки, рассчитанные на длительную временную перспективу. Когда участники экономического взаимодействия принадлежат к одной семье или одному родственному клану, возрастает уровень доверия, уменьшается риск оппортунистического поведения, повышается действенность неформальных механизмов инфорсменты, снижаются трансакционные издержки.

2. Однако концентрированная собственность преобладает не только в развивающихся, но и в большинстве развитых стран. «Правовая» теория корпоративного управления, получившая в последние годы наибольшее признание, связывает вариации в показателях концентрации собственности с особенностями национальных правовых систем, а если говорить более конкретно – с различиями в степени защищенности прав акционеров. В тех странах, где они защищены лучше (США, Великобритания), собственность оказывается распыленной, в тех странах, где они защищены хуже (континентальная Европа), – концентрированной. Отсюда следует, что по мере предоставления акционерам все более широких прав можно ожидать постепенной трансформации модели В в модель W.

3. Как свидетельствует история XX века, выбор модели также обусловлена идеологическими и политическими причинами. И если сегодня корпоративный ландшафт в континентальной Европе выглядит принципиально иначе, чем в США или Великобритании, то во многом это объясняется влиянием идей социализма и национализма, под знаком которых прошла большая часть прошлого столетия.

Эволюция корпоративного управления – это сложный, многогранный процесс. Самые различные факторы – как систематические, так и случайные – действуют здесь одновременно, переплетаясь и накладываясь друг на друга. Не удивительно, что в любой стране организация крупного бизнеса отличается множеством индивидуальных особенностей, которые определяются ее историей, законодательством, структурными характеристиками экономики, политической системой и т. д. Таким образом, выбор в пользу той или иной модели корпоративного управления направляется далеко не только соображениями экономической эффективности, понимаемой в узком смысле.

Анализ вклада разнообразных исторических, правовых, идеологических и политических факторов в формирование национальных систем корпо-

ративного управления важен не только сам по себе. Он наглядно показывает, насколько велика в этой области экономических отношений значимость феномена зависимости от пути (path dependence), когда, вступив на определенную траекторию институционального развития, потом бывает чрезвычайно трудно (а подчас и невозможно) с нее сойти. В результате устойчивые, долговременные различия между национальными моделями корпоративного управления очень часто оказываются обусловлены событиями далекого прошлого, не имеющими, на первый взгляд, никакого отношения не только к корпоративному сектору, но и вообще к экономике.

Как известно, непосредственным результатом приватизационной схемы, реализованной в российских условиях, стало рассредоточение акционерного капитала предприятий среди миллионов мелких и мельчайших держателей. Этому способствовали, во-первых, раздача приватизационных ваучеров всем взрослым гражданам страны и, во-вторых, передача основной части акций приватизируемых предприятий трудовым коллективам. Но практически сразу же после этого началась активная консолидация и Россия очень быстро перешла от дисперсной структуры акционерной собственности к высококонцентрированной.

Здесь, однако, необходимо отметить специфическую, во многом уникальную черту внутренней организации крупнейших и наиболее успешных российских компаний. В большинстве стран мира основой концентрированной собственности служит институт семьи. Российские компании отклоняются от этой модели в одном очень важном отношении. По понятным причинам большинство из них никогда не строились, да и не могли строиться по образцу семейных фирм. Обычно их ядро составляет команда из трех-семи человек, тесно связанных между собой неформальными связями и общим прошлым опытом. По контрасту с семейными фирмами их можно было бы назвать «дружескими» фирмами. Эта особенность российского корпоративного сектора имеет серьезные следствия для его будущей эволюции. Возможно, что в средне- и долгосрочной перспективе сложившаяся в России конфигурация собственности может оказаться менее застывшей и устойчивой, чем в странах, где традиционно преобладает концентрированная собственность в виде семейного бизнеса. Так, нельзя исключить, что российские крупные собственники первого поколения, отходя от дел, не станут выносить

принадлежащие им пакеты акций на рынок, передавать по наследству, а начнут предлагать их другим потенциальным блокхолдерам. Однако следующие поколения российских предпринимателей едва ли будут располагать настолько большими финансовыми резервами, чтобы оказаться в состоянии выкупить эти активы. Вполне реальным представляется также сценарий резкой активизации государства, которое может попытаться тем или иным способом установить над высвобождающимися активами свой контроль, направив развитие российской экономики в русло государственного капитализма. Наконец, если права инвесторов будут оставаться в России такими же незащищенными, как сейчас, то в этом случае, как предсказывает «правовая» теория корпоративного управления, трудно будет рассчитывать на появление публичных корпораций с деконцентрированной собственностью.

Литература

1. Corporate Governance and the Financial Crisis: Key Findings and Main Messages. OECD, June 2009. P. 7.
2. Berle, A., and G. Means. The Modern Corporation and Private Property. (N. Y.: Macmillan, 1932).
3. Капелюшников Р.И. Концентрация собственности и корпоративное управление. Препринт WP1/2005/03. – М.:ГУ ВШЭ,2005. – 40 с.
4. Яковлев А.А., Симачев Ю.С., Данилов Ю.А.Корпоративное управление в российских компаниях: до и после кризиса: Препринт WP1/2010/02. – М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010. – 68 с.

ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДОВ РОССИИ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СО СТРАНАМИ СНГ

Торгово-экономические отношения со странами СНГ имеют жизненно важное экономическое и геополитическое значение для России. Они определяются сохранившейся с советских времен тесной взаимозависимостью экономик России и стран-партнеров, важностью рынка стран СНГ, а также тем обстоятельством, что успешное развитие сотрудничества должно способствовать более эффективному участию России в мировой экономике, нейтрализации негативного воздействия глобализации и регионализации на экономику и внешнеэкономические связи, укреплению позиций в международных отношениях.

Процессы, наблюдаемые в последние годы в СНГ крайне противоречивы. С одной стороны, явно обозначился вектор пророссийской политики большинства ее участников. С другой стороны, углубились противоречия в отношениях РФ с государствами, ориентирующимися на западные центры силы. Сохраняя свои стратегические интересы на постсоветском пространстве, РФ проводит дифференцированную политику по отношению к странам – бывшим республикам Советского союза, осуществляя политику интеграции с Белоруссией и Казахстаном, и политику взаимодействия со всеми остальными странами.

Характерной чертой торгово-экономических отношений в рамках СНГ (как любой другой группировки, ориентированной на экономическую интеграцию участниц) является их преференциальный характер. Во взаимной торговле стран СНГ отменены (преимущественно на двусторонней основе) импортные пошлины и другие ограничения по подавляющему большинству товарных позиций и устранены, таким образом, изъятия из принятого в международной практике и закрепленного в нормах ВТО режима наибольшего благоприятствования.

Наряду с таможенно–тарифными преференциями, предоставляемыми на взаимной основе, Россия как экономически наиболее мощное государство СНГ, предоставляет странам – партнерам и другие преференции, в частности, в поставках ряда товаров (особенно энергоносителей) по льготным ценам, существенно отличающимся от мировых, предоставлении льготных кредитов для обслуживания взаимного товарооборота, а также списании и реструктуризации задолженности хозяйствующих субъектов. По разным причинам, но все страны СНГ едины во мнении о необходимости радикальных изменений в деятельности СНГ, которое в нынешнем виде не отвечает современным требованиям, предъявляемым к взаимному сотрудничеству.

В истекшие годы сотрудничества преодоление противоречий во многом связывалось с обеспечением преференциального характера взаимных экономических отношений. Однако события последних лет показывают, что преференции оказались недостаточно эффективным механизмом содействия расширению и укреплению взаимных торгово-экономических связей стран СНГ и не оправдали возлагавшихся надежд.

Предоставление Россией торгово-экономических преференций странам Содружества неоднозначно по своим последствиям для экономики России и ее отношений с партнерами. С одной стороны, преференции государствам СНГ способствуют развитию жизненно важного для России экономического взаимодействия. С другой стороны, преференциальный режим экономических отношений со странами-партнерами ведет к существенным потерям для России: фактически преференции, предоставляемые Россией странам СНГ, значительно больше по объему, чем преференции, предоставляемые ей этими странами.

Необходимость теоретического и практического осмысления опыта интеграции России и стран СНГ и анализ особенностей подходов России к ценообразованию во внешней торговле со странами СНГ на современном этапе приобретает особую актуальность.

Россией поставлена и реализуется с 2006 г. задача постепенного перевода экономического сотрудничества со странами СНГ на подлинно рыночные отношения. Льготы, преференции сохраняют свое значение в практике сотрудничества в рамках стран, стремящихся к реальному проведению согласованной политики экономической интеграции.

В настоящее время ценообразование во внешней торговле России осуществляется большей частью на основе свободных рыночных цен, определяемых участниками товарооборота. При этом в отличие от ценообразования в мировой торговле можно выделить следующие особенности ценообразования в торговле на постсоветском пространстве.

До середины 1993 г. основной валютой платежа в странах СНГ в рамках рублевой зоны являлся рубль. Соответственно цены на внешнеторговых контрактах устанавливались в рублях. Впоследствии распад рублевой зоны привел к тому, что внешнеторговые контракты начали заключаться в свободно-конвертируемой валюте (прежде всего в долл. США). Роль российского рубля и валют стран СНГ постоянно снижалась. Особенно ярко эта тенденция проявилась после кризиса 1998 г. Всего на валюты стран СНГ приходится около 5-10% всех расчетов, на долю российского рубля – около 15%. Практически все страны СНГ пережили период спада товарно-денежных отношений и господства натурального обмена. Соответствующие тенденции нашли свое отражение и во внешнеторговом обороте. По некоторым данным, в середине 1990-х гг. до 10% расчетов осуществлялось с использованием неденежных форм платежа. В соответствии с некоторыми оценками, уже в кон-

це 1990-х гг. доля бартера в торговле со странами СНГ была, по меньшей мере, в два раза выше, чем в мировой торговле. В торговле России с Украиной и Белоруссией удельный вес бартерных сделок составлял 40% и 90%. Соответственно, модифицировались и принципы ценообразования. Во-первых, речь идет о разрыве между валютой платежа и валютой цены. Вне зависимости от валюты платежа (или же использования неденежных форм обмена) в качестве валюты цены используется преимущественно сравнительно устойчивая валюта или же расчетная единица. При этом использование неденежных форм обмена далеко не всегда отражается в формальном ценообразовании.

За прошедшие 15 лет страны СНГ прошли достаточно длительный путь экономических реформ, часто протекавших в принципиально различных направлениях. Поэтому сегодня хозяйствующие субъекты отдельных стран зачастую используют различные методики ценообразования, что находит отражение в международной торговле. Например, в России ценообразование осуществляется преимущественно на основе свободных цен. В Беларуси государственный контроль над ценами сохранялся куда более длительный период времени: только в 2002 г. было принято постановление Совета министров, в соответствии с которым хозяйствующие субъекты получили право свободно формировать рыночные цены в свободно конвертируемой валюте или национальной валюте, причем возможно установление цен даже ниже себестоимости. Если в различных странах существуют различные механизмы ценообразования, то в международной торговле не формируются оптимальные рыночные цены, сопровождающиеся оптимальным распределением ресурсов. Таким образом, формально «свободное рыночное ценообразование» в торговле между странами может оказаться неэффективным. Между тем некоторые тарифы и цены до сих пор регулируются государством. Речь идет преимущественно о деятельности естественных монополий (например, о тарифах на железнодорожные перевозки). Безусловно, уровень и структура цен во взаимной торговле стран СНГ и их торговле с дальним зарубежьем существенно различаются. Выделяются некоторые структурные особенности ценообразования в торговле России со странами СНГ [4, с. 161-162].

Ценовая политика является важнейшим направлением экономической политики в отношении стран СНГ, а главными ее инструментами служат применяемые во взаимной торговле преференциальные, т.е. существенно заниженные по сравнению с мировыми, цены, особенно на экспортируемые

энергоносители – нефть и природный газ. Ценовые скидки Россия предоставляла почти всем своим торговым партнерам по Содружеству, вне зависимости от их участия в пророссийских интеграционных группировках. О масштабах «нефтяного субсидирования» можно судить по данным табл. 1.

Таблица 1

Средние экспортные цены на российскую нефть в 2000-2009 гг.
долл. США/т

Поставки	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Поставки в дальнее зарубежье	180	344	430	485	637	557,3
Поставки в СНГ	140	253	309	377	486	410,1

Источник: [1, с. 45].

Как показывает официальная статистика, среднегодовые экспортные цены на сырую нефть при ее поставках в страны СНГ в период 2000-2008 гг. были на 32%, а в отдельные годы этого периода почти наполовину (в 2004 г. – на 47%) ниже. После 2000 г. дешевое российское сырье стало источником крупных реэкспортных доходов для Белоруссии и Украины. Обладая мощностями лучших на постсоветском пространстве нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), эти страны наладили эффективную схему переработки дешевой российской нефти с последующим экспортом нефтепродуктов в Европу. Так, в 2003-2004 гг. Украина экспортировала на внешние рынки в виде нефтепродуктов до 40% поступавшей в ее распоряжение российской нефти, или почти 10 млн. т.

Не менее благоприятные, чем в торговле нефтью, условия Россия создала странам СНГ в торговле природным газом. Из года в год экспортные цены для соседних стран существенно занижались в сравнении с ценами, по которым Россия продавала газ европейским потребителям (табл. 2).

Таблица 2

Цены на газ, экспортировавшийся из России в страны СНГ
в 2005-2010 гг., долл./1000 куб. м

Страны	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Белоруссия	47	47	100	125	150	168
Украина	50	95	130	179,5	310	240
Молдавия	80	130	170	213	260	233

Источник: [2, с. 47].

Всевозможные скидки с рыночной цены действовали и в 2008-2009 гг., в первую очередь в тех случаях, когда страны СНГ соглашались передать пакеты акций своих газотранспортных предприятий «Газпрому». Так, доля последнего в «Молдовагазе» в 2009 г. достигла 50%, в связи с чем Россия и Молдавия договорились о плавном переходе на европейские цены, растянутом на период до 2011 г.; цена на газ для этой республики формируется с учетом понижающих коэффициентов и за вычетом стоимости транспортировки. В Армении российская газовая корпорация владеет контрольным пакетом акций (75,5596) в компании «АрмРосгазпром», что тоже дает стране право на скидку в цене [2, с. 46-48].

После «нефтегазовых конфликтов»-2006 «Газпром» и «Белтрансгаз» подписали новый контракт на поставку и транзит газа в период 2007-2011 гг. Этот документ определяет так называемую расчетную формулу цены для газа, учитывающую рост мировых цен на нефть, – точно так же, как это делается в контрактах со странами Европы.

Однако двусторонние договоренности не помогли избежать очередного «газового скандала» между Россией и Белоруссией в 2010 г.: последняя продолжала платить за газ по ценам 2009 г., не учитывая повышающий коэффициент, и накопила долг перед «Газпромом».

Долгое время считалось, что льготные цены на газ помогут удерживать экс-советские республики в зоне влияния Москвы. Однако энергетическая зависимость от России не спасла эти страны от «цветных революций» и от антироссийских настроений (возобладавших прежде всего в политических элитах), реакцией на которые стал всплеск в отечественной литературе критики в адрес политики ценового субсидирования.

Точные размеры финансовых потерь России в торговле с партнерами по Содружеству от заниженных в сравнении с мировыми ценами на энергоносители определить весьма сложно.

Тем не менее отдельные квалифицированные экспертные оценки на этот счет существуют, и в соответствии с одной из них «упущенная выгода» нашей страны только за первое десятилетие функционирования СНГ превысила 70 млрд. долл.США.

В целом уровень цен экспорта в страны СНГ ниже, чем уровень цен экспорта в страны вне Содружества (по некоторым оценкам, в 1,5 раза). При

этом следует учесть, что на практике выручка от экспорта в страны СНГ, учтенная статистикой, не тождественна выручке от экспорта в страны дальнего зарубежья в статистическом выражении в связи с наличием многочисленных льгот, неденежными операциями и др.

Ценовые структуры в торговле со странами СНГ свидетельствуют о том, что внешняя торговля России со странами СНГ становится выгодной прежде всего в экспорте. Импорт по-прежнему не выгоден по сравнению с торговлей с дальним зарубежьем. Однако этот вывод не должен рассматриваться как основание для утверждения о нецелесообразности углубления интеграции. Во взаимной торговле стран СНГ имеются значительные ресурсы эффективной экономической деятельности. Необходимо лишь обеспечить эффективность ценообразования в торговле со странами Содружества.

Есть и еще одна причина ценовых диспропорций – особенно в области сельского хозяйства. Сельскохозяйственная сезонная продукция часто является скоропортящейся и ее перевозка на значительные расстояния связана с большими расходами. Поэтому альтернатива «импортировать из Китая» или «импортировать из Украины» для регионов Европейской части России в принципе не стоит – из-за огромных расстояний.

Частично проблема может состоять и в недостатке информации о потенциальных торговых партнерах. Особо следует выделить ценообразование на углеводородное сырье, экспортируемое Россией в другие страны СНГ. Одним из основных направлений критики СССР был именно неблагоприятный характер обмена между республиками – углеводородное сырье поставлялось по ценам в 50 раз ниже мировых. Но и сегодня разрыв между мировыми ценами и ценами внутри СНГ по нефти и особенно по газу весьма значителен.

В связи с изменением внешнеполитической и экономической ориентации Украины и Молдовы на Запад российские государственные и внешне-торговые органы с 2005 г. приступили к пересмотру системы формирования цен на углеводороды, прежде всего на газ, в направлении сближения с уровнем мировых цен. Также повышение экспортных контрактных цен на газ затронет экспорт и в другие страны СНГ.

Таким образом, основные принципы ценообразования, используемые во взаимной торговле стран СНГ, следующие:

- самостоятельное формирование экспортно-импортных цен субъектами экономической деятельности;
- использование в качестве валюты цены преимущественно свободно конвертируемых валют, в меньшей степени – валют стран СНГ;
- активное использование большинством предприятий принципа ценообразования, исходя из издержек и определенной нормы прибыли;
- государственное ценообразование в отдельных областях (например, железнодорожный транспорт);
- государственное (в том числе политически мотивированное) вмешательство в механизмы ценообразования в некоторых критически важных отраслях, например, при торговле углеводородным сырьем.

С 2006 г. фактически было положено начало повышению экспортных цен на углеводородные ресурсы до мирового уровня (Россия, Туркменистан, Казахстан, Узбекистан) [4, с.98-99].

Следует учесть, что все большая доля межгосударственной торговли осуществляется в соответствии с теми же принципами, что и мировая торговля в других регионах. Таким образом, постепенно исчезает «специфика» ценообразования стран СНГ, и торговля между ними идет уже на общих принципах. Однако данная тенденция охватывает далеко не весь спектр товарообмена и не со всеми странами СНГ.

Если рассматривать эволюцию подходов России к ценообразованию в торгово-экономических отношениях со странами СНГ, то можно проследить следующие тенденции. На протяжении 1990-х гг. государственная политика России в отношении ценообразования со странами СНГ претерпела ряд существенных изменений. Можно выделить следующие факторы, оказывавшие воздействие на принятие государственных решений в этой сфере:

- интеграционная политика России на постсоветском пространстве. Дифференцированный подход к установлению экспортных цен на природный газ и другие товары в отношении к странам СНГ, ЕврАзЭС, Союзному государству РФ и Беларуси;
- экономическая трансформация в самой России, связанная с распространением действия рыночных механизмов свободного ценообразования;

– специфические политические интересы отдельных групп влияния, во многом воздействующие, например, на таможенный или налоговый режим, применяющийся в отношении отдельных товаропроизводителей.

Первые два фактора типичны для политики в области торгового ценообразования практически любого государства, тем более что сегодня региональная экономическая интеграция стала глобальным явлением (из стран ВТО только Монголия и Япония не являются членами региональных экономических блоков).

Несмотря на то, что ценообразование (прежде всего, в области природных ресурсов и углеводородного сырья) часто становилось объектом дискуссий и политического торга на постсоветском пространстве, в реальности до последнего времени изменение уровня цен осуществлялось относительно редко. Речь идет скорее о более или менее успешном использовании инструмента политического давления. ГК РФ устанавливает принцип свободы ценообразования, развивающий и дополняющий конституционный принцип свободы предпринимательства, и правовые основания административного ограничения этой свободы (ст. 424). Свобода ценообразования может быть ограничена, но лишь в исключительных обстоятельствах и при наличии надлежащих оснований. Более того, перечень товаров, в отношении которых действуют ограничения, устанавливается только Правительством РФ. Исключения существуют лишь для отдельных групп факторов риска (например, монополистов и субъектов естественных монополий, организаций топливно-энергетического сектора, участников рынка алкогольной продукции) [3, с. 260].

Можно выделить несколько этапов проведения политики России в области ценообразования во взаимной торговле со странами СНГ.

На первом этапе (1991-1992 гг.) экономики стран СНГ еще не были в достаточной степени разъединены. Функционировала рублевая зона с единым эмиссионным центром, что уменьшало проблему определения валюты цены. Помимо этого, несмотря на начавшуюся в России и некоторых других государствах СНГ либерализацию, во многом сохранялись элементы плановой экономики. Соответственно политика России в области регулирования ценообразования в торговле со странами СНГ не приобрела на данном этапе устойчивых очертаний.

Значительная часть торговли до середины 1990-х гг. осуществлялась на основе межправительственных соглашений о поставках, цены в рамках которых определялись на основе переговоров. В 1992 г. был подписан протокол о проведении согласованной политики в области ценообразования, в рамках его предлагалось установить предельные уровни цен по некоторым товарам (топливно-энергетические ресурсы, важнейшие виды сырья, материалов и продовольствия), а также дифференцированные уровни рентабельности продукции государств-монополистов.

Второй этап охватывает 1993-1995 гг. и связан с первой попыткой институционализации отношений в рамках СНГ. В этот период уже стало ясно, что организация постсоветского пространства на основе рублевой зоны не может быть реализована, и необходим переход к иным моделям интеграции. Экономики стран СНГ отделились друг от друга в большей степени; помимо этого более активно начали использоваться механизмы рыночного ценообразования.

Третий этап связан с падением уже к середине 1990-х гг. доли поставок по межправительственным соглашениям во взаимном товарообороте. Доминирующую роль стали играть прямые взаимосвязи между субъектами. Международные расчеты, за исключением торговли государственных предприятий и естественных монополий (например, поставок газа РАО (ОАО) «Газпром»), осуществлялись по свободным рыночным ценам. Все большую роль в регулировании ценообразования играли косвенные меры, прежде всего изменения в системе налогообложения и таможенном законодательстве.

Тем не менее сохранялось и прямое государственное вмешательство в механизм ценообразования. По некоторым сведениям, в 1997 г. до 80% всех регионов России реализовывали дополнительные меры по контролю над ценами, не установленные федеральными органами власти.

Определенную роль играли и поставки на основе прямых межправительственных соглашений. Так, Соглашение между Правительством РФ и Правительством Грузии о торгово-экономическом сотрудничестве на 1996-1997 гг. предусматривало взаимосвязанные поставки важнейших видов продукции на эквивалентной основе между РФ и Грузией на 1996 г.

В этот же период проявилось еще несколько тенденций, ранее не имевших аналога в ценообразовании на постсоветском пространстве:

– получило распространение трансфертное ценообразование между отдельными компаниями в составе транснациональных корпораций;

– регулирование ценообразования во взаимном товарообороте оказалось связано и с конфликтами на основе так называемых «демпинговых цен» и торговыми войнами.

Однако наиболее ярко торговые войны проявились в отношениях России и Украины. В принципе все конфликты строились по одной и той же схеме: в первой половине 1990-х гг. многие российские предприятия оказались «завязаны» на экспорт из Украины в силу традиционных схем хозяйственных взаимосвязей. Кроме того, Украина характеризовалась более низким уровнем цен, что давало ее экспортерам определенное преимущество. После введения гривны и особенно после августовского кризиса последний эффект исчез, однако торговые конфликты продолжались вплоть до новейшего времени и особенно обострились в зимний период 2005-2006 гг. Примеры:

– «сахарная война» 2001 г., когда продукция ЗАО «Укркондитер» была исключена из режима свободной торговли. В 2001 г. была введена сезонная пошлина на сахар;

– «трубная война» 2000-2001 гг., связанная с экспортом труб из Украины в Россию. Украинские производители заняли господствующее положение на российском рынке не в последнюю очередь в силу использования механизма льготного налогообложения. Реакцией на это России стали ограничительные пошлины;

– «нефтяные войны». Особый интерес эти торговые конфликты вызывают потому, что в них Россия оперировала экспортными пошлинами на нефть с целью изменения цены нефти, поставлявшейся впоследствии на Украину;

– «газовая война» зимой 2005-2006 гг., связанная с резким похолоданием и несанкционированным отбором российского газа, предназначенного на экспорт в страны Западной Европы; нежелание, затяжка переговоров Украины с Россией о переходе к оплате российского газа по мировым ценам.

Во многих случаях конфликты были обусловлены политическими факторами. Это вызывает наибольшие опасения, поскольку ведет к исключению с российского рынка конкурентоспособных поставщиков и к большей олигополизации (или даже монополизации) рынка – и, как следствие, росту внутренних цен [4, с. 168-169].

Таким образом, на протяжении всей эволюции российской внешней торговли со странами СНГ Россия полностью контролировала ценообразование государственных или окологосударственных предприятий, роль которых в экспорте в страны СНГ является весьма значительной. Наиболее ярко это проявляется в случаях ОАО «Газпром», ОАО ЕЭС, «Лукойл». Поставки газа в большинство стран СНГ осуществлялись во многих случаях по заниженным ценам, что было обусловлено не только экономической, но и политической целесообразностью. По значительно более низким ценам, чем в «дальнее зарубежье», осуществлялись в последние годы и поставки нефти в страны Содружества. По имеющимся оценкам, только за 1999-2001 гг. общий размер потерь России от продаж этим странам нефти и газа по заниженным ценам (по сравнению с ценами поставок в дальнее зарубежье) составил 7,6 млрд. долл. США., в 2003-2004 гг. – 6,6 млрд. долл. США. В 2005-2006 гг. упущенные выгоды достигли 20 млрд. долл. США. Экспорт энергоносителей по льготным ценам является по своей сути одной из форм торгово-экономических преференции, предоставляемых Россией своим партнерам по СНГ.

Литература

1. Андреев А.В. Особенности взаимной торговли России со странами содружества Независимых государств [Текст] / А.В. Андреев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 7. – С. 51-59.
2. Косикова Л. Экономическая политика России в постсоветском регионе [Текст] / Л. Косикова // Мировая экономика. – 2010. – № 8. – С. 44-63.
3. Миклашевская Н.А. Международная экономика [Текст] / Н.А. Миклашевская. – М.: 2000 – 348 с.
4. Чернышев, В.В. Россия – в СНГ: экономическое сотрудничество и проблемы интеграции [Текст] / В.В. Чернышев, А.О. Кудряшев. – М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2009 – 280 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ХАРАКТЕРНЫЙ ПРИЗНАК ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Функционирование всемирной системы кооперирования и специализации производства с целью создания глобальных продуктов и предоставления услуг, формирование глобальных информационных систем, возрастающее влияние международных организаций и транснациональных корпораций на мировом рынке обусловили возникновение основных тенденций глобализации в начале XIX столетия. Переход мирового хозяйства от индустриального

к постиндустриальному этапу развития является прогрессивным достижением глобализации как процесса создания информационного общества, основанного на принципиально новых технологиях и знаниях, выраженных в инновациях.

Именно научно-технические и технологические процессы в числе основных предпосылок глобализации, наряду с организационными, экономическими, политическими, информационными и социально-культурными предпосылками, занимают передовые позиции и выступают движущей силой роста конкурентоспособности стран на мировом рынке.

Так Владимирова И.Г. [1] к производственным, научно-техническим и технологическим предпосылкам относит: резкий рост масштабов производства; переход к новому технологическому способу производства, основанному на высоких, наукоемких технологиях; быстрое распространение новых технологий, которые оказывают содействие снятию барьеров на пути перемещения финансовых капиталов, товаров и услуг; качественно новое поколение средств транспорта и связи. Однако приведенный перечень был бы неполным без учета динамики миграционных процессов высококвалифицированных специалистов в области инноваций, научных исследований, информационных технологий и т.п.

В работе [2] говорится, что на ускорение и развитие глобализационных процессов также существенно влияют:

усиленная конкурентная борьба как следствие роста масштабов производства и расширение производителями границ своих национальных рынков;

консолидация мирового сообщества в единую целостную систему в следствие определенных политических обстоятельств XX ст.;

последние достижения НТП, которые оказывали содействие созданию мировой экономической инфраструктуры, в том числе транспортной и инфраструктуры связи, а также широкой информационной системы.

Предпосылки развития глобализационных процессов, указанные в работах современных ученых, имеют общие детерминанты влияния на производство и экономику общества в целом, что находит свое выражение в следствиях эффективной деятельности передовых достижений научно-технического прогресса. Это обусловлено, прежде всего, тем, что в современных условиях глобализации классические факторы производства отсут-

пают на второе место, уступая определенной комбинации интегрированных в мировую экономическую систему интеллектуальных и информационных ресурсов, знаний, технологий и т.п.. Благодаря указанным достижениям становятся возможными минимизация экономических рисков, рост скорости международного движения факторов производства, снижение затрат, связанных с перемещением товаров и услуг на мировом рынке и др.

В данном контексте основными чертами глобализации будут выступать развитие и унификация мирового информационного пространства, активизация инновационной сферы развивающихся стран, рост управленческой культуры ТНК, усиление использования иностранных кредитных и инвестиционных ресурсов. В свою очередь, это будет оказывать содействие интеграции экономического и информационного развития национальных экономик на базе внедрения и разработки высоких технологий, способствовать объединению интересов рынков и интересов национальных производителей с помощью развития современных систем менеджмента, а также будет стимулировать инвестиционные процессы на межгосударственном уровне.

Кроме того, глобализация является фактором повышения конкуренции, формирует положительную динамику трансферов технологий, оказывает содействие распространению передового научно-технического и технологического опыта, побуждает к внедрению новых управленческих решений, главным принципом которых выступает минимизация рисков и затрат. Сущность основных характеристик инноваций как основного фактора глобальной конкуренции, раскрытая М.Портером [3], содержится в усовершенствовании старых или использовании новых методов достижения конкурентоспособности, в частности в новых процессах производства, маркетинговых и управленческих решениях, основанных на системе определенных знаний и навыков. Не последнюю роль в укреплении конкурентных позиций играет и информация, которая является залогом первенства на мировом рынке, и вместе с тем выступает предпосылкой поиска новых инновационных идей. Вместе с тем, возрастающая конкуренция побуждает предприятия к активизации инновационных усилий и принуждает их к поиску новых иностранных партнеров, что, в свою очередь, также является признаком глобализации.

Преимущества глобализации, наряду с культурными, политическими и социальными, имеют преимущественно экономический характер и выражаются в положительных эффектах, обуславливающих развитие национальной

экономики страны, в частности эффектах от рационализации процессов производства, основанных на непрерывном внедрении инноваций и распространении передовых технологий.

Однако рядом с такими положительными моментами глобализации возникают и отрицательные последствия, львиная доля которых есть наиболее опасными для развивающихся стран в силу их значительной зависимости от конъюнктуры мирового рынка и стран-инновационных лидеров. Следствием дисбаланса, вызванного повышенной мобильностью товаров и услуг, капиталов, работы и технологий, является неравномерность распределения доходов между государствами. Значительные объемы международной торговли и инвестирования приходятся на такие страны, как США, Япония и страны Евросоюза, транснациональные корпорации которых устанавливают „правила игры» на мировом рынке и являются причиной финансовой нестабильности на национальных рынках менее развитых государств. Кроме того, масштабность технологий в сочетании с их слабо контролируемым использованием приводит к экологическим и техногенным катастрофам, а также к уменьшению социального сознания монополистов.

Глобализация – это мегапроцесс, от отрицательных следствий которого не существует стопроцентной панацеи для отдельно взятого государства. Структурные сдвиги в системе международной экономики требуют от стран-участниц мирового рынка гибкости и способности относительно быстрой адаптации согласно изменениям международной среды. Так, В.Я. Гольдштейн в своей работе „Глобальный стратегический инновационный менеджмент» [4] указал, что основой для глобализации является постоянная новая мировая инфраструктура информационных технологий и политика либерализации управления. Т.е. глобализация является безусловным следствием формирования современного общества, в том числе и за счет научно-технического прогресса в производственной, транспортной, коммуникационной и управленческой сферах.

Наряду этим существует и диаметрально противоположная мысль относительно происхождения глобализации как таковой. Так, в [5] отмечается, что НТП и повышенная доступность его результатов появились в следствие процесса глобализации (они являются следствием расширения связей между отдельными людьми, обществами и целыми нациями).

Таким образом, единого взгляда относительно источников возникновения глобализации не существует, однако большинство исследователей имеют единство относительно ее главных движущих сил и следствий для стран мирового сообщества. В целом можно согласиться с перечнем основных движущих сил глобализации, приведенным в [4], который содержит:

- усовершенствование транспортных технологий, в частности увеличения количества и качества транспортных путей и логистических схем;
- усовершенствование технологий связи, прежде всего, – Интернета;
- уменьшение торговых ограничений (ВТО, NAFTA, MFN Principle);
- снижение барьеров инвестирования (NT Principle);
- интеграцию финансовых рынков за счет их прозрачности и мобильности международного капитала;
- сходство во вкусах потребителей Европы, Северной Америки и Японии, обусловленное сходством доходов на душу населения.

К приведенным факторам следует добавить необходимость значительных финансовых средств для проведения НИОКР, привлечение которых в случае финансовой несостоятельности отдельного предприятия или даже государства возможно за счет инвесторов из других стран. Это стимулирует кооперирование и объединение усилий и капиталов на международном уровне. В качестве примера можно привести общие межгосударственные программы по освоению космического пространства Японии, Германии, Канады со странами-владельцами космических носителей – Россией и США [2]. Кроме того, развитие коммуникационных технологий и транспорта оказывали содействие созданию и активизации деятельности неправительственных организаций, агенств, групп и т.п., деятельность которых направленная на преодоление социальных и экологических проблем в международном масштабе. В частности к таким субъектам международной деятельности можно отнести организацию Amnesty International, Greenpeace, Oxford Committee of the Help Starving [4].

Наиболее распространенными видами международного научно-технического сотрудничества в рамках глобализации являются:

- создание объединенных научно-исследовательских центров, институтов, лабораторий для разработки новейших направлений прикладной науки, для создания совершенных моделей и конструкций, для осуществления расчетов технико-экономической эффективности новых научных разработок;

- проведение общих исследований, разведка полезных ископаемых и определение возможностей использования в экономике других природных ресурсов океанов, морей, рек, лесов и воздушного пространства;
- открытие наиболее эффективных форм организации производства, маркетинговой деятельности с целью повышения экономической эффективности предприятий;
- общая деятельность по исследованию, передаче и внедрению передового опыта в области организации труда и производства;
- общая подготовка и использования квалифицированной рабочей силы для более эффективного ее применения в пределах международного производственного сотрудничества, а также для регулирования на международном уровне численности занятых на различных этапах экономического цикла [2].

Кроме ускорения экономического развития стран на основе глобализационных процессов с использованием международного разделения труда, углублением кооперации, увеличением потоков информации и распространением больших корпоративных структур, нужно принять во внимание и формирование новой философии малого инновационного бизнеса, который является залогом эффективного функционирования современной экономики. По некоторым сведениям [6] в США в конце XX ст. в этой сфере работало 70% занятого населения, в Японии и Италии – 75%. Во многих развивающихся странах предприятиями этого сектора создается до 60% валового внутреннего продукта. Малый бизнес абсолютно необходим для обслуживания научного и производственного секторов. В тот же время только международная интеграция и экономическая глобализация с использованием современных инновационных достижений способны превратить малый бизнес на эффективный сектор национальной экономики, основанный на внедрении мировых стандартов и правовых гарантий защиты интеллектуальной собственности.

Одно из перспективных направлений развития малого бизнеса – предоставление услуг в сфере электронной коммерции, создание и обслуживание НИОКР.

Относительно дешевые и эффективные системы коммуникаций позволяют управлять значительными финансовыми и экспортно-импортными потоками с сохранением географической дислокации и организационной структуры фирмы, минимизируют затраты по обслуживанию оборота това-

ров и услуг, осуществляют замену деловых контактов в реальном пространстве на их Интернет-аналоги.

Что касается участия малых предприятий в НИОКР, то в работе Г.Я.Гольдштейна [4] указано, что в будущем фокусе управления к ими должны относиться:

- систематическое формирование потоков технологических проектов;
- улучшение менеджмента инноваций;
- диффузия новых технологий на более широкие рынки;
- управление знаниями с целью защиты и дальнейшего их использования;
- организационное обеспечение четкого видения предприятия;
- технологическая стратегия как интегральный аспект стратегии бизнеса;
- использование преимуществ глобализации в экономии на масштабах, значительной гибкости бизнеса, связи технологических знаний и бизнес-стратегии.

Таким образом, в перспективе инфраструктура международной инновационной деятельности будет увеличиваться и превращаться во все более интернациональную и интегрированную систему, охватывающую территории многих стран мира по принципу наиболее эффективной реализации имеющегося у них инновационного потенциала и привлечения капиталов.

Характерным признаком глобализации экономики выступает углубление сотрудничества стран на мировой арене, пропорционально созданному имиджу, в том числе и за счет состояния национальных инновационных рынков. Именно поэтому одним из условий полноценного вхождения Украины на мировой рынок является переход к инновационной модели развития общества.

По выводам экспертов, принимавшим участие в оценивании конкурентоспособности Украины по методике международного ранжирования JAA, исходя из оценки состояния экономики, экспорта, инвестиций, финансового сектора, макроэкономической среды, человеческих ресурсов, науки и технологий, инфраструктуры и государственной политики, наша страна демонстрирует относительно высокие показатели качества рабочей силы и имеет довольно приемлемую инфраструктуру. Однако, экономическая ситуация в стране не отвечает „качеству» ее населения. Рейтинг Украины по

объемам иностранных инвестиций, состоянию государственного регулирования и финансового сектора находится на низком уровне. Вместе с тем, принимая во внимание человеческие ресурсы, Украина способна продемонстрировать более высокие показатели в науке и технологиях, а также в секторе НИОКР, что особенно важно для обеспечения конкурентоспособности в долгосрочном периоде [7].

Согласно данным за 2001 г. Украина по показателю наличия ученых и инженеров на душу населения входила в первые 25% ведущих стран мира (количество ученых и инженеров на 1 млн. населения составляло 2 тыс., что отвечало 22 позиции из 60 стран рейтинга), однако только 8% экспорта страны приходилось на продукцию высокотехнологического сектора. Также Украина входила в 3% наиболее образованных наций в мире (была 4-и среди 133 стран) и занимала 10-ту позицию в мире по показателю занятости женщин. Кроме того, наша страна входила в 30% стран с наиболее высокими оценками в средней школе. Украина получила 19 позицию среди 60 стран по уровню математического и научного образования. Однако, по объемам „утечки мозгов» государство занимало 52 позицию из 60 стран рейтинга [7].

В 2005 г. Украина по рейтингу инновационного индекса (показателю изобретательности людей, способности к стимулированию рынка, а также взаимодействию делового и научного секторов) заняла „почетное» 35 место из 44 стран, уступив 6 позиций Польше и 8 позиций России. Кроме того, в Украине довольно высокий показатель использования Интернета на душу населения, хотя доступность компьютеров довольно-таки низкая по мировым показателям [8].

Конкурентоспособность Украины отличается разнонаправленными тенденциями развития, которые выражаются в парадоксе получения Украинской ведущими позициями относительно ее научного потенциала и наиболее низких позиций в мировых рейтингах по состоянию экономики, инвестиций и финансового сектора. Это свидетельствует об отсутствии целостно сформированной инновационной политики государства и, как следствие, значительной потери конкурентных позиций на мировом рынке.

Таким образом, развитие глобализационных процессов непосредственно связано с развитием инновационной деятельности как фактора глобальной конкуренции. Следовательно, возникает необходимость дальней-

шей разработки и усовершенствования теоретических и практических основ стратегического инновационного менеджмента, выраженного путем анализа и синтеза существующих положений теории инноваций в контексте достижения конкурентных позиций на мировом рынке. В свою очередь, глобализация мировой экономики является катализатором инновационных процессов, направленных на конкурентные преимущества.

То есть образовывается стойкая цепь „глобализация – инновационная деятельность», которая предопределяет усилие отдельных стран по достижению стратегических инновационных целей. Установленные в данном случае прямая и обратная связи должны учитываться украинским правительством во время выделения стратегических приоритетов развития государства, а также формирования соответствующих правительственных и межгосударственных программ.

В стратегическом аспекте инновационная деятельность Украины нуждается во взвешенной интеграции в мировое научно-техническое пространство с учетом передового опыта стран-инновационных лидеров и национальной специфики развития украинского общества, в частности особенностей налогового законодательства, существующего рынка труда, социальной и экологической политики и т.п..

Литература

1. Владимирова И.Г Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №3.
2. Шарко М.В. Державне регулювання інноваційних процесів // Актуальні проблеми економіки. – 2003.–№12. – С.168-178.
3. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. –М.: Международные отношения, 1993.–896с.
4. Глобальный стратегический инновационный менеджмент: Рабочие материалы/ Гольдштейн Г.Я. Таганрог: ТРТУ, 2001. <http://www.aup.ru/books/m61/>
5. Ласкин Г.А., Ленчук Е.Б. Промышленно-инновационная политика России в условиях глобализации // ЭКО. – 2004. – №6. – С.32-44.
6. Марышев А.Н., Газизуллин Н.Ф., Черкасов Н.А. Концептуальные и стратегические параметры развития малого бизнеса в ЕврАзЭС // Проблемы современной экономики. – 2004. – №1(5).
7. Цихан Т. Сравнение стран мира методами международного ранжирования // Теория и практика управления. – 2003. – № 4.
8. Мир в цифрах – 2005. Карманный справочник / Пер. с англ.– М.: ЗАО „Олимп-Бизнес», 2005. – 272 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ И ФИРМ НА ГЛОБАЛЬНОМ УРОВНЕ

Степень усиления рыночных позиций на внешних рынках отдельного предприятия все в большей мере смещается от уровня конкурентоспособности продукции (предприятия) к уровням конкурентоспособности государства (региона, отрасли). Устойчивое положение предприятия на внешних рынках, уровень его инвестиционной привлекательности для стратегических партнеров и степень лояльности (доверия) потребителей во многом определяются уровнем конкурентоспособности государства (региона, отрасли) как гаранта создания привлекательных условий предпринимательской деятельности и вложения капитала.

Под конкурентоспособностью страны понимается способность страны производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых рынков, и создавать условия наращивания государственных ресурсов со скоростью, позволяющей обеспечивать устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения на уровне мировых значений

Конкурентоспособность предприятия для разных субъектов рынка толкуется по – своему. Для потребителей – это способность удовлетворять потребности потребителей на основе производства товаров и услуг, превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров. Для конкурентов – это способность производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности. Для инвесторов – это способность использовать ресурсы предприятия для динамичного развития и расширения рынков сбыта, увеличения рыночной стоимости предприятия. Для партнеров – это способность производить конкурентную продукцию и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности на основе инновационных факторов роста

На самом низшем уровне иерархии конкурентоспособности находится конкурентоспособность товара, представляющая собой способность продукции быть более привлекательной для покупателя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения, благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик к требованиям данного рынка и потребительским оценкам [2].

Для того, чтобы товар был приемлемым для покупателя, он должен обладать набором определенных характеристик. Показатели, характеризующие конкурентоспособность товара, подразделяют на две группы: потребительские параметры, характеризующие потребительские свойства товара («жестких» и «мягких» параметры); экономические параметры, характеризующие экономические свойства товара.

«Жесткие» параметры представляют комплекс регламентируемых показателей. Они включают следующие характеристики: технические – параметры назначения, эргономические параметры – характеризуют соответствие товара свойствам человеческого организма, конструктивные параметры – технологические решения; нормативные – параметры соответствия международным и национальным стандартам.

«Мягкие» параметры характеризуют эстетические (дизайн, цвет, упаковку и т.п.) и психологические (престижность, привлекательность, доступность и т. п.) свойства товара [6].

В настоящее время, когда рынок заполнен множеством товаров, у которых «жесткие» параметры в значительной степени схожи, возрастает роль «мягких» параметров, придающих товарам своеобразие и привлекательность.

Экономические параметры связаны с затратами покупателя на приобретение и использование товара на протяжении всего периода эксплуатации (потребления). Сюда входят цена изделия, расходы на транспортировку, установку, обучение персонала, эксплуатацию, ремонт, техобслуживание, налоги, страховые взносы и т.д. Среди экономических параметров можно назвать также действующую систему скидок, условия поставок и платежей, сроки и условия гарантий и т.д.

Выявив сущность конкурентоспособности в теории необходимо разобратся в проблеме ее практической оценки. В оценки конкурентоспособности продукции на сегодняшний день разработаны вполне приемлемые методики оценки конкурентоспособности идентичных товаров и услуг. Сложнее дело обстоит с оценкой конкурентоспособности предприятий. Несмотря на то, что определенные шаги в этом направлении предпринимались и предпринимаются, универсальной и общепризнанной методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятия экономистами в настоящее время не выработано.

Можно выделить следующие наиболее распространенные методы оценки конкурентоспособности предприятия:

Матричные методы, которые базируются на маркетинговой оценке деятельности предприятия с учетом жизненного цикла его продукции.

Методы, основанные на оценке конкурентоспособности продукции предприятия. Т.е. конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции.

Комплексные методы. Оценка конкурентоспособности предприятия ведется на основании выделения текущей и потенциальной конкурентоспособности предприятия.

Аналитические методы предполагают оценку конкурентоспособности предприятия через интегральный показатель, оценку конкурентоспособности на основе расчета рыночной доли и т.д [5].

Каждый из перечисленных методов имеет свои преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать при выборе того или иного метода оценки конкурентоспособности в зависимости от цели исследования.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия во многом базируются на оценке конкурентоспособности производимой продукции. К методикам оценки продукции можно отнести следующие:

Экспресс-анализ. Расчет суммы показателей конкурентоспособности продукции и цены единицы взвешенного качества продукции.

Методика Гребнева Е.Т. и Новикова Д.Т. Конкурентоспособность понимается как сравнительная характеристика потребительских и стоимостных свойств товара. Вводится понятие «модели-эталона».

Традиционная методика. Расчет единичных и групповых показателей, на базе которых определяется интегральный показатель конкурентоспособности товара.

Маркетинговый подход основан на концепции маркетинга: реальная конкурентоспособность товара зависит не только от соответствия критериям потребителей, но и от конкурентоспособности маркетинговой деятельности фирмы [3].

Не безынтересно рассмотреть зарубежный опыт оценки конкурентоспособности фирмы. Во-первых, в зарубежном бизнесе используется индикаторный метод. Система индикаторов – «барометр», позволяющий определить

самочувствие и состояние «здоровья» тех или иных предприятий. Затем предложить рецепты для выздоровления и улучшения их состояния (т. е. повышения конкурентоспособности).

Так, международная организация «Европейский форум по проблемам управления» ежегодно определяет уровни конкурентоспособности потенциалов развитых стран. При этом использует систему индикаторов, насчитывающую около 340 показателей. Схожим методом пользуется всемирный экономический форум, при оценке мирового рейтинга конкурентоспособности стран.

Американскими консультационными фирмами широко применяется матричный метод. В его основе лежит идея рассмотрения процессов конкуренции в их зависимости и динамике. Впервые данный метод был разработан и применен в середине 70-х гг. маркетинговой фирмой «Бостон консалтинг». Главным инструментом исследования является матрица.

В развитых странах большую роль в оценке конкурентоспособности потенциала предприятий играют также и социальные стандарты. Это показатели – нормативы, характеризующие социальную конкурентоспособность потенциала предприятия или социальное качество предприятия. Оценка складывается из пяти своеобразных рейтингов: потребительский рейтинг предприятия – РППф; деловой рейтинг – РДПф; престижный рейтинг – РСПф; международный рейтинг – РМПф. Общий суммарный показатель отражает фактический уровень социальной конкурентоспособности потенциала предприятия (УСКпф). Если обозначить через УСКпн стандарт, принятый среди конкурентов, то при $УСКпф > УСКпн$ предприятие может считать себя на данный момент в социальном отношении весьма престижным и конкурентоспособным [4].

Для укрепления и повышения своей конкурентоспособности фирмы выходят на внешние рынки. Значительное влияние на успех работы фирмы на внешнем рынке оказывает выбранная ей стратегия. Это может быть стратегия завоевания зарубежного рынка, стратегия «старый товар – новый рынок» или стратегия «новый товар – новый рынок», которая является наиболее рискованной и требует значительных затрат. Не безынтересна стратегия лазерного луча, суть которой заключается в том, что фирма использует все имеющиеся возможности на внутреннем рынке, затем внедряется на простые

зарубежные рынки, где нет высокой конкуренции местных производителей, и затем выходит на рынки с высокой степенью конкуренции. Другой не менее интересной стратегией выступает стратегия «накопления боевого снаряжения», т.е. фирма готовит атаку на внешние рынки, но пока занимает выжидающую позицию и отрабатывает «военную технологию» на освоенном внутреннем рынке. Что касается ведущих компаний мира, то они придерживаются стратегии «грабли» – фирма осуществляет агрессивные рыночные действия на рынках конкурентов, отбирая у них практически все основные сегменты [1].

Несмотря на существование большого количества стратегий роста существуют определенные проблемы роста конкурентоспособности предприятий на внешних рынках. Отметим наиболее распространенные проблемы, характерные для России.

Согласно исследованию, проведенному Российско – Европейским центром экономической политики, были выявлены следующие проблемы, сдерживающие рост конкурентоспособности предприятий и их развитие в целом:

- средний возраст технического персонала (инженеров) свыше 50 лет;
- многие успешные предприятия являются выходцами военно-промышленного комплекса;
- к экспорту продукции стремится небольшое количество предприятий;
- у многих компаний нет стратегий развития;
- устаревшее оборудование с большим сроком эксплуатации;
- в конкуренции участвуют компании, которые не соблюдают действующие юридические нормы и правила;
- проблема законодательной защиты малых предприятий.

Для решения поставленных проблем России необходимо начать подготовку управленческих кадров, новых квалифицированных инженеров и техников, повышать значимость инноваций, провести обновление оборудования и развитие инфраструктуры, осуществлять борьбу с коррупцией и ростом стоимости рабочей силы, транспортных услуг.

Главная проблема роста конкурентоспособности России на мировом уровне заключается в том, что мы экспортируем в основном сырье, по которому нельзя судить о конкурентоспособности страны, а импортируем гото-

вую продукции из этого же сырья по более высоким ценам. При сохранении данной ситуации России грозит «Голландская болезнь», т.е. сокращение несырьевого сектора из-за высокой нормы прибыли в сырьевом сегменте экономики. Выходом является развитие обрабатывающих отраслей, выпускающих высокотехнологичную продукцию, как промышленного, так и потребительского назначения, не уступающей по качеству импортной [7].

В целом можно заключить, что конкурентоспособность страны и предприятия взаимосвязаны. Конкурентоспособность страны зависит от способности конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар. Для оценки конкурентоспособности фирмы и продукции разработано множество методик. Так, за рубежом наиболее распространенными методами являются индикаторный и матричный методы, не мало важную роль играют социальные стандарты. Конкурентоспособность фирмы зависит от ее развития и выхода на новые рынки. В этой связи существует множество стратегий роста фирмы при выходе на внешние рынки. Несмотря на это в России существует ряд проблем роста конкурентоспособности предприятий на внешних рынках, в частности отсутствие у большинства фирм стратегий роста. Но наиболее важной является развитость добывающих отраслей и сырьевая направленность экспорта, отсутствие сильных обрабатывающих отраслей, выпускающих высокотехнологичную продукцию. Данная ситуация может привести Россию к «Голландской болезни», но ее лечение известно и надо его придерживаться.

Литература

1. Ноздрева Р.Б., Синецкий Б.И. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. – М: «ИНФРА-М», 2006. – 314 с.
2. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. №2. С.83 – 90
3. Шапошникова Т.Н. Методы оценки конкурентоспособности продукции на предприятии // IV Международная научная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Научный потенциал студенчества в XXI веке» Том третий. Экономика. г.Ставрополь: СевКавГТУ, 2010. 592 С.
4. Менеджмент. Ч. 2. // Studd.ru. URL: <http://www.studd.ru/lib/2/79/21/>
5. Обзор существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия // Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. URL: <http://vds1234.narod.ru/?31.html>
6. Параметры конкурентоспособности товаров // Знайтовар.ru. URL: http://www.znaytovar.ru/s/Parametry_konkurentosposobnost.html
7. Худокормов А. Конкурентоспособность российских предприятий: макроэкономический подход // Российско-Европейский Центр Экономической Политики (РЕЦЭП). 2005. URL: http://www.recep.ru/files/documents/competitiveness_Khoudokormoff_ru.pdf

МИРОВОЙ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА В КОМПАНИЯХ

Долгосрочный успех любой компании во многом зависит от эффективности управления. Качественную информационную основу для принятия взвешенных и своевременных решений создает комплексная и эффективная система контроллинга в компании. Мировая практика показывает, что контроллинг в равной степени востребован как в период роста и процветания компаний, так и в неблагоприятных и нестабильных экономических условиях и является одной из предпосылок для долгосрочного выживания. Для многих российских компаний период безудержного роста закончился. И в современных условиях возникновения новых вызовов, повышения динамичности и неопределенности бизнес-среды, ужесточения конкуренции они ориентированы на повышение эффективности бизнеса за счет поиска внутренних резервов, на первый план выходит прогнозирование будущего вместо тотального контроля прошлых результатов деятельности. Другие компании, успешно пережив кризис, нуждаются в повышении гибкости, прозрачности и управляемости разрастающихся бизнес-империй. Несмотря на то, что комплексная система контроллинга нацелена на решение перечисленных актуальных задач, возникших в последнее время перед российскими компаниями, и является одним из важнейших конкурентных преимуществ современной организации, в России внедрение и использование контроллинга недостаточно распространено.

Исследования проблем внедрения системы контроллинга в российских компаниях имеют возрастающую актуальность. Одной из главных проблем при внедрении контроллинговой системы в российских компаниях, по нашему мнению, является понимание термина «контроллинг». Единого понимания термина «контроллинг» среди экспертов нет. Это во многом затрудняет практическое внедрение системы контроллинга в организации. Поэтому представляется особенно важным выяснить сущность понятия «контроллинг» и задачи, которые решает контроллинг.

В организации контроллинг впервые использован в США в 1880 г. Должность контроллера первой вводит в 1892 году американская компания «General Electric Company» [1, с. 16]. Первоначально контроллеры занимались финансово-экономическими вопросами и ревизиями в силу особенно-

стей национального американского законодательства. Интерес к контроллингу и появление понятия контроллинг в экономической литературе связывают прежде всего с промышленным ростом в США в конце XIX-го – начале XX веков. Развитие американской промышленности и беспрецедентный рост размеров отдельных компаний и сложности производств повлекли за собой соответственно необходимость улучшения методов управления, что в свою очередь затребовало адекватных и научно обоснованных методов производственного учета и более точного финансового контроля.

В значительной мере на развитие контроллинга в то время и его внедрение в организациях оказал влияние мировой экономической кризис. Годы депрессии привели к осознанию того, что успешное руководство компанией неминуемо связано с усилением внимания к внутрифирменному планированию и учету. Это в свою очередь привело к эволюции взглядов на контроллинг. Если сначала преобладало исторически-бухгалтерское видение контроллинга, и контролер выполнял функции ведения учета и ревизии хозяйственных событий, которые уже состоялись, то со временем эти функции были расширены, что привело к необходимости понимания контроллинга и его функций как ориентированных на будущие события. С 1931 года в США функционирует профессиональная организация контроллеров, которая трактует задачи контроллера следующим образом: составление и координация планов фирмы, ведение внутрифирменного учета и отчетности, ведение учета и отчетности для внешних пользователей, разработка перспективных методов управления, вопросы налогообложения и страхования, ревизия, информационное обеспечение, оценка и консультирование.

В современных условиях контроллинг в США отождествляется с управленческим учетом (Management Accountant) и ограничивается поставкой менеджменту оперативной управленческой информации из системы бухгалтерского учета.

В Европу контроллинг пришел из США в послевоенный период в рамках американской экономической экспансии. В современном понимании, как концепция управления, контроллинг успешно применяется в практике с 70-х годов прошлого столетия преимущественно немецкими, австрийскими и швейцарскими компаниями. Последующее развитие контроллинга носило двойной характер, что проявилось в становлении двух независимых моделей

контроллинга: англо-саксонской (американской) и европейской (немецкой). Между этими подходами существуют отличия не только концептуального, но и терминологического характера – в англо-саксонской практике применяется понятие «управленческий учет» (Management Accountant), а «контроллинг» практически не применяется, хотя специалистов, в чьи должностные обязанности входит ведение управленческого учета, называют контроллерами.

В Германии и других странах континентальной Европы развитие контроллинга в этот период обусловлено, с одной стороны, формированием крупных центров прибыли, с другой стороны, возникновением проблем с ликвидностью и изменениями внешнего окружения фирмы. Возникла потребность в улучшении методов и инструментов управления фирмой. И сегодня в большинстве немецких компаний существует либо должность, либо отдел контроллинга, выполняющие весьма разнообразный перечень функций. В немецкоязычной бизнес-среде контроллера иногда называют «счетчиком гороха». Такое понимание деятельности контроллера соответствует отождествлению контроллинга и управленческого учета. В одном англо-немецком словаре термин controller был переведен как «надзиратель». В таком понимании контроллер выполняет функцию не только управленческого учета, но и функцию бюджетирования, сравнения фактических показателей с плановыми, анализа отклонений, поставки информации руководству компании [2, с.9]. В более широкой трактовке контроллер отождествляется с менеджером.

В последнее время в Германии существует иное понимание контроллера – как внутрифирменного советника, который не только предоставляет первичную информацию, но и дает рекомендации, а значит несет ответственность за принятые решения. Опираясь на определение миссии контроллера, сформулированной Международной группой контроллинга (Internationalen Controlling Verein), ведущую роль в которой играет немецкая школа контроллинга, под контроллингом понимается управленческий процесс, который включает в себя определение ключевых целей компании, разработку стратегических и оперативных планов, направленных на достижение этих целей, контроль достижения целей и управление по отклонениям [5]. Основные задачи контроллера согласно миссии заключаются в следующем: обеспечение прозрачности результатов, финансов, процессов и стратегий, способствуя достижению более высокой эффективности, координация подцелей и под-

планов в рамках единого целого и организация системы внутрифирменной отчетности, выстраивание процесса постановки целей, планирования и управления для ориентации сотрудников, принимающих решения, на цели компании, обеспечение сбора необходимых данных и информации, создание и обслуживание контроллинговой системы.

Особо подчеркивается «соответственность» контроллера за достижение целей компании, так как контроллер, с одной стороны, отвечает за правильность собранной им информации, а с другой, содействует принятию управленческих решений [2, с.18].

Рассмотрев американскую и немецкую модели контроллинга, нами выявлены специфика каждой из них, которая учитывает особенности экономик этих стран, построения финансовых систем и систем учета, и ключевые отличия. Американская модель контроллинга, как и типичная американская компания, ориентирована на внешних пользователей (инвесторов, органы надзора), поэтому она базируется на подходах аудита и ревизии. В немецкой модели контроллинга на первое место поставлено оперативное и стратегическое планирование с использованием интегрированной системы планово-контрольных расчетов на базе информации внутреннего управленческого учета, то есть система ориентирована на внутренних пользователей. В американской модели в отличие от немецкой школы в задачи контроллингового подразделения включено ведение финансового (внешнего) учета, вопросов налогообложения и страхования. Американский контроллер ограничивается поставкой менеджменту оперативной стратегической информации из системы бухгалтерского учета. Немецкой школой контроллинг рассматривается как управленческая функция, то есть функция поддержки менеджмента в области стратегического и оперативного управления компанией, а контроллер – как партнер, советник, «лоцман, который за штурвалом не стоит, но несет ответственность за то, чтобы корабль пришел в нужную гавань» [2, с.10]. Эта ответственность, с одной стороны, обусловлена тем, что контроллер несет ответственность за правильность собранной и подготовленной им информации. С другой – ответственность вытекает из того факта, что контроллер, организуя и сопровождая процесс целеполагания, планирования и управления, содействует оперативности и правильности принимаемых управленческих решений.

Применяя выявленные нами отличия понимания контроллинга и его задач англо-саксонской и европейской школами контроллинга к специфике современного этапа развития российских компаний, мы пришли к выводу, что принципы «немецкого» подхода к пониманию контроллинга и его задач наиболее предпочтительны для использования при внедрении контроллинга в отечественных организациях. Во-первых, исторически российская теория и практика управления и учета развивается в тесной связи с европейской, и в первую очередь, с немецкой.

Во-вторых, российский бухгалтерский и налоговый учет детально регулируются законодательством и встраивать его в систему контроллинга трудоемко и нерационально.

Основой для контроллинга может служить исключительно внутренний управленческий учет, который ведется в той или иной мере большинством средних и крупных российских организаций.

В-третьих, учитывая национальный менталитет, для российских компаний актуально рассматривать контроллера как партнера, советника, который несет ответственность за принятие управленческого решения.

В-четвертых, для современных российских компаний, которые используют отдельные, в основном оперативные, инструменты контроллинга, актуальны задачи выстраивания целей и стратегий. Модернизация существующих отдельных инструментов контроллинга в организациях, внедрение необходимых новых элементов контроллинга и увязывание их в единую комплексную систему позволят улучшить эффективность управления, повысить тем самым конкурентоспособность фирмы и обеспечить выживаемость компании в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 256.
2. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование/Horvath&Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 269.
3. Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А. Контроллинг: учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – С. 192.
4. www.controllingportal.de/Fachinfo/
5. www.controllerverein.com/Was_ist_Controllering.50.html

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИРОВОГО ОПЫТА БОРЬБЫ С РЕЙДЕРСТВОМ НА ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В последнее время одним из главных рисков, имеющих наибольшее негативное влияние на деятельность предприятий постсоциалистических государств, а особенно на инвестиционную их составляющую, является риск рейдерского захвата предприятия. В условиях, когда государство фактически не имеет возможности гарантировать инвестору сохранение его средств, вложенных в определенные объекты собственности, он должен сам иметь возможность защитить себя от полулегальных и даже откровенно противоправных действий агрессоров. Поэтому современному предприятию необходима эффективная, с экономической, и действенная, с практической точки зрения, система мероприятий, противодействующих рейдерскому захвату.

Рассмотрим эффективность использования каждого из наиболее распространенных в мировой практике борьбы с рейдерством методов защиты предприятия в условиях реализации против него главных методов рейдерского захвата через акционерный капитал, а также сформируем перечень дополнительных защитных мер, реализация которых будет способствовать повышению уровня безопасности предприятия.

В мировой практике принято выделять следующие главные методы захвата предприятия:

- установление контроля над акционерным капиталом,
- использование кредиторской задолженности предприятия,
- оспаривание законности приватизации,
- использование незарегистрированных нематериальных активов [1, 2].

Соответственно, существуют и наиболее распространенные методы защиты от недружественного поглощения – это так называемые методы:

- «Отпугивание акул»,
- «Драгоценности короны»,
- «Золотой парашют»,
- «Ядовитая пилюля»,
- «Защита Пекмена»,
- «Белый рыцарь»,

– «Макаронная оборона» [3, 4, 5].

Рассмотрим какие именно действия и методы защиты будут эффективными со стороны предприятия для противодействия потенциальному или существующему захвату.

Следует отметить, что большинство методов защиты предприятия на практике в условиях постсоциалистических государств получают определенные специфические недостатки, что приводит к значительному ограничению их использования или даже к его невозможности, а использование некоторых даже опасно. К таким методам можно отнести метод «ядовитых пилюль», метод «белый рыцарь» и в некоторых случаях метод «макаронной обороны».

В случае, когда установлено, что вероятным действием агрессора для захвата предприятия должно быть создание конфликта среди мажоритарных акционеров, эффективным может быть использование метода «отпугивания акул», особенно в той его части, которая касается внесения в уставные документы пунктов относительно последовательного и одновременного переизбрания совета директоров и увеличения доли голосов, необходимых для принятия ключевых решений. Эта доля должна быть такой, чтобы ее создание одним мажоритарным акционером с учетом голосов миноритариев было невозможным, но одновременно и такой, чтобы другие мажоритарии вместе имели возможность принятия ключевых решений. Однако при использовании метода большое значение имеет время внесения поправок в устав в связи с необходимостью проведения соответствующих процедур, которые имеют определенную продолжительность, и возможность их обжалования в случае юридического несовершенства.

Эффективным методом защиты может быть также метод «золотого парашюта». Это возможно в случае, когда сами мажоритарные акционеры не находятся в списке лиц, имеющих право получить значительные компенсации в случае захвата, т.е. они не являются работниками предприятия, которым предоставлены такие привилегии. Эффективность метода повышается еще и потому, что мажоритарный акционер, который решит перейти на сторону рейдера, понесет финансовые потери из-за необходимости таких выплат в случае, если он оставит себе акции предприятия, или из-за уменьшения суммы, которая будет ему предложена, в ходе выкупа акций агрессором.

Неэффективным для защиты предприятия при захвате через создание конфликта между мажоритарными акционерами является использование методов «драгоценности короны» и «защита Пекмена».

Использование первого метода приведет к дополнительному разделению акционеров на группы влияния, что упростит задачу агрессора, а использование второго метода является невозможным в связи с тем, что финансовые средства необходимые для выкупа своих акций или покупки акций рейдера, находятся под контролем отдельных лиц, которые, пребывая в состоянии конфликта, не смогут их соединить для получения необходимой суммы.

Для потенциального предупреждения возможности создания конфликта между акционерами, имеющими значительные пакеты акций, эффективным является также привлечение таких дополнительных мероприятий как:

- повышение размеров дивидендных выплат до такого уровня, чтобы акционер понимал, что это более привлекательно для него, чем вложение средств в другие объекты собственности,

- компромиссное для большинства сторон решение спорных вопросов,

- повышение внимания к неформальной информации об акционерах, имеющих значительные пакеты акций предприятия.

Использование методов защиты предприятия при возможном захвате через вытеснение миноритариев также имеет много ограничений.

При возможном вытеснении миноритарных акционеров эффективным защитным действием будет использование методов «отпугивания акул» и «защиты Пекмена», но они будут иметь ряд существенных ограничений.

Использование первого метода с введением в устав предприятия необходимых защитных формулировок будет эффективным лишь в том случае, если общая доля акций всех миноритарных акционеров будет недостаточной для принятия ключевых решений, ибо в противном случае при неблагоприятных обстоятельствах предприятие окажется полностью беззащитным перед рейдером, который все же сможет консолидировать блокирующий пакет акций.

Использование метода «защиты Пекмена» в рассматриваемом случае может быть достаточно эффективным при условии, что мажоритарные акционеры имеют соответствующие финансовые возможности. Кроме этого, при наличии средств и голосов на собрании акционеров, они также могут на-

чать вытеснение миноритарных акционеров самостоятельно, как через покупку их акций, так и путем размывания их пакетов акций через дополнительные эмиссии.

Неэффективным при методе захвата через вытеснение миноритарных акционеров является использование методов «драгоценностей короны» и «золотого парашюта». Первый метод является неэффективным из-за того, что вместе с разделением предприятия на отдельные юридические лица без выделения каждого из них под отдельного собственника пройдет дополнительное размывание пакетов акций, что усилит позиции рейдера и упростит его задачу. Использование метода «золотой парашют» в случае, когда значительный пакет акций принадлежит малыми пакетами трудовому коллективу, может быть даже опасным, особенно при отсутствии значительной материальной заинтересованности коллектива в рабочих местах, так как создает заинтересованность в захвате предприятия для рабочих, имеющих соответствующие привилегии.

Главными защитными мероприятиями для предприятия в случае, когда значительная доля акций принадлежит трудовому коллективу, являются:

- повышение заинтересованности рабочих в их рабочих местах,
- выплата соответствующей заработной платы,
- ведение понятной каждому акционеру дивидендной политики,
- повышение роли коллектива в управлении предприятием.

Данные мероприятия приведут к росту преданности работников предприятию и значительно усложнят его захват.

Рассмотрим защитные действия предприятия при возможном проведении рейдером манипуляций с реестром акционеров.

В указанном случае эффективным может оказаться использование большинства стандартных методов защиты, но их эффективность полностью определяется смелостью рейдеров, то есть тем, насколько завышенной будет доля его акций в новом поддельном реестре акционеров. Слишком значительное повышение является опасным и может быть замеченным немедленно, а значит, рейдеру не хватит времени на проведение необходимых ему действий с имуществом предприятия.

В условиях реализации анализируемого метода захвата предприятие смогут защитить и изменения в уставных документах, и действия, преду-

смаатриваемые методом «золотой парашют», оно даже имеет возможность и время на попытку выкупа своих акций. Эффективность метода «драгоценностей короны» объясняется тем, что манипуляции рейдер должен будет проводить с несколькими реестрами, а это значительно сложнее и дороже, особенно, если реестры находятся на хранении у разных фирм-регистраторов.

Среди дополнительных мер, главным для предприятия, с одной стороны, является постоянный мониторинг реестра акционеров, придирчивый выбор фирмы-регистратора, а, с другой стороны, проведение такой дивидендной политики, чтобы акционеры не имели желания продавать свои акции, а при уменьшении текучести акционеров значительно упрощается задача быстрого выявления неточностей в реестре.

Особое внимание следует обратить на такое распространенное в пост-социалистических условиях явление, как использование номинальных руководителей и акционеров. В условиях чрезвычайного распространения рейдерства это становится очень опасным, так как номинальные участники предприятия формально имеют все соответствующие их должностям права, что и может быть использовано агрессором.

Если в своей деятельности владельцы предприятия используют такие средства, как номинальные акционеры и директора, для защиты своего имущества от рейдерского захвата ими могут быть использованы такие методы защиты, как метод «драгоценности короны» и метод «защита Пекмена». Эффективность первого метода объясняется тем, что по мере увеличения числа юридических лиц, на которые будет разделено предприятие, соответственно будет увеличиваться количество необходимых номинальных участников, но обратной стороной при этом станет ослабление внимания к каждому из них. Увеличение численности таких участников соответственно увеличит затраты рейдера при попытке захвата. Эффективной вариацией использования метода «защиты Пекмена» будет встречная попытка «перекупить» номинальных руководителей и выкупить акции у номинальных акционеров.

Неэффективным в рассматриваемом случае является использование метода «отпугивания акул», так как номинальные акционеры не обязательно должны передавать свои акции рейдеру, они могут просто голосовать на собрании акционеров за необходимые ему решения. Так же свои формальные функции может использовать номинальный директор.

Опасным является также использование метода «золотого парашюта» при существовании на предприятии номинальных руководителей, поскольку это создает двойное их стимулирование, и они становятся заинтересованными в захвате предприятия материально.

Соответственно, главной задачей владельцев предприятия для защиты своего имущества является обязательный постепенный отход от практики использования такого явления как номинальные участники, а в случае, когда они все же используются, необходим постоянный контроль за ними, документальное ограничение отдельных их прав, особенно тех, которые касаются отчуждения имущества предприятия, а также соответствующее их материальное стимулирование.

Таким образом, анализ эффективности методов защиты в условиях конкретных методов рейдерского захвата предприятия показал, что высокую эффективность имеют методы «отпугивания акул» и «защита Пекмена». Методы же «белого рыцаря» и «ядовитой пилюли» фактически не являются методами защиты предприятия, поскольку предусматривают потерю контроля над ним.

Литература

1. Туник И.Ю. Антирейдер: пособие по противодействию корпоративным захватам / И.Ю. Туник, В.А. Поляков. – СПб.: Питер, 2007. – 208 с.
2. Нестеренко В.Ю. Методика оцінки слабких сторін підприємства, що сприяють його рейдерському захопленню / В.Ю. Нестеренко // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Выпуск 85. Серия: Экономические науки. – Киев: Техника, 2008. – С. 344-349.
3. Кульпинов В. Рейдерство в Украине. Как защитить предприятие / В. Кульпинов, И. Зайцев. – К: Тандем, 2008. – 160 с.
4. Рудык И. Б. Методы защиты от враждебного поглощения / И.Б. Рудык. – М.: Дело, 2006. – 384 с.
5. Горовий Д.А. Розробка заходів з мінімізації ризику рейдерського захоплення підприємства / Д.А. Горовий, В.Ю. Нестеренко // Економіка транспортного комплексу: Збірник наукових праць. – Харків: ХНАДУ. – 2007. – Вип. 11 – С. 22-32.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях глобализации мировой экономики и интеграции России в мировое хозяйство происходит усиление конкуренции, и для успешного функционирования предприятию уже недостаточно просто про-

изводить продукцию в максимально возможном объеме, выполняя свои внутренние планы, важно эту продукцию затем и реализовать. Однако в условиях сильной конкурентной борьбы выживает только то предприятие, которое сможет предложить рынку качественную продукцию по более низкой цене, чем у конкурентов. Цена продукции зависит не только от затрат на ее производство, но и от затрат на ее транспортировку, складирование, реализацию и т.д. Уменьшение этих издержек приводит к снижению себестоимости, таким образом, повышается прибыль и увеличивается конкурентоспособность предприятия на рынке. Именно эти вопросы охватывает логистика, в которой заключен весь спектр деятельности хозяйствующего субъекта: процесс планирования, реализации, контроля затрат, перемещения и хранения материалов, полуфабрикатов и готовой продукции, а также связанной с ними информации о поставке товаров от места производства до места потребления.

В предпринимательской деятельности, экономической и научной литературе зарубежные специалисты выделяют два принципиальных направления в определении логистики. Одно из них связано с функциональным подходом к товародвижению, т. е. управлением всеми физическими операциями, которые необходимо выполнять при до ставке товаров от поставщика к потребителю. Другое направление характеризуется более широким подходом: кроме управления товародвижением, оно включает анализ рынка поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также осуществляет гармонизацию интересов участников процесса товародвижения.

Разумеется, в отмеченных выше трактовках логистики справедливо выделяются те или иные ее стороны, однако упускается из виду важнейший, по нашему мнению, аспект логистики – возможность влиять на стратегию корпорации и на создание новых конкурентных преимуществ для фирмы на рынке, т. е. на ее конечные цели [1].

В условиях ужесточения конкуренции на товарных рынках повышение конкурентоспособности становится главной стратегической целью промышленного предприятия. Возникает объективная необходимость создания механизма управления конкурентоспособностью на уровне предприятия, предусматривающего поиск новых адекватных условиям конкурентной среды инструментальных средств формирования конкурентоспособности. В этой свя-

зи особый интерес представляет применение концепции логистики в решении проблемы создания стратегических конкурентных преимуществ предприятия. Использование потенциала логистики как инструмента оптимизационного управления экономическими потоками предприятия открывает широкие возможности приобретения уникальных компетенций и формирования на этой основе устойчивой конкурентоспособности [10].

Вопросы обеспечения эффективности деятельности предприятия на основе использования логистики исследовались в работах Д.Л. Вордлоу, Д.Ф.Вуда, Д.Д. Клосса, М. Кристофера, А. Куна, Д.Р. Стока, Д.Уотерса, Р.Б. Хендфилда, А.У. Альбековаи др. Вместе с тем, не все аспекты влияния логистики на повышение конкурентоспособности фирм современного рынка нашли достаточно полное отражение в имеющихся публикациях. Поэтому большое значение приобретает изучение влияния системы логистики на конкурентоспособность предприятий.

Логистика направлена на достижение высокого качества обслуживания потребителей на основе интеграции ключевых сфер компетентности (рисунок). Это позволяет выработать современные технологии логистического менеджмента и добиться высокого уровня конкурентоспособности.



Рис. Ключевые сферы компетентности логистики

Успехи в каждой из указанных сфер имеют смысл только в том случае, если они обеспечивают повышение общей эффективности логистической

системы. Особо следует выделить логистическую информацию, которая составляет важнейший стратегический ресурс логистики. Использование компьютерных информационных технологий позволяет снизить издержки логистики благодаря более эффективному управлению информационными потоками, увеличению их скорости и координации [7]. Классики логистики Дональд Бауэрсокс и Дэйвид Клосс справедливо подчёркивают: «Фирмы с передовыми логистическими системами считают, что дешевле с помощью информации искать оптимальные решения, чем осуществлять неоптимальные перемещения запасов» [2].

Таким образом, успешная интеграция сфер компетентности логистики достигается в том случае, когда в совокупности они оказывают положительный эффект на функционирование логистической системы в целом.

За рубежом логистика давно стала практическим инструментом бизнеса, одной из основных комплексных функций, характеризующих финансово-производственную деятельность западных фирм. Различные логистические концепции в стратегическом планировании и текущем управлении основными сферами бизнеса уже, по крайней мере, в течение двадцати и более лет применяют ведущие зарубежные фирмы и транснациональные корпорации, такие как IBM, Procter&Gamble, Coca-Cola, General Motors, Ford Motors, Volvo, Toyota Motors, Electrolux, TNT, Deutsche Telecom, BTL, ASGAB, Acer Computer, G&F Industries, Johnson&Johnson и многие другие.

Как показывает зарубежный опыт, сокращение на 1% логистических издержек эквивалентно почти 10 %-ному увеличению объема продаж фирмы. По данным Европейской логистической ассоциации применение логистических разработок позволяет сократить время производства товаров на 25%, снизить себестоимость производства продукции до 30%, сократить объёмы материально-технических запасов от 30 до 70% [9].

По отдельным товарам наблюдается большой интервал между производством и продажей. Мировая практика показывает следующее распределение итогового времени нахождения товара в производственно-логистическом обороте:

- 3% времени – в производстве, у изготовителей;
- 10% времени – в процессе перевозки, т. е. на транспорте;

– 87 % времени – в процессе дополнительной обработки, упаковки, на складах.

Представленная статистическая информация свидетельствует о том, что логистика играет ключевую роль в производственном обороте, особенно четко прослеживается ее воздействие на расходы, связанные с продажей товаров. К данным расходам относятся издержки по выполнению заказов, включающие затраты на их обработку, перевозку и складирование грузов, управление запасами, упаковку и поддерживающую деятельность (обеспечение запасными частями, послепродажный сервис). Не менее очевидно воздействие логистики на улучшение положения фирм на рынке, что оценивается, как правило, увеличением их доли на нем и во многом зависит от эффективного предложения данными фирмами конкурентоспособного уровня обслуживания потребителей. Также логистика оказывает влияние на инвестированный капитал, которое осуществляется через основные категории активов и пассивов баланса фирм. Такие элементы баланса, как «наличность и счета дебиторов», относящиеся к оборотному капиталу, являются решающими с точки зрения ликвидности фирмы. В последние годы важность этих элементов стала общепризнанной, поскольку многие фирмы столкнулись с нехваткой наличности. Однако еще нельзя с точностью утверждать, что логистические переменные оказывают непосредственное влияние на данную часть баланса. Хотя неоспорим тот факт, что чем короче срок выполнения заказов, тем быстрее может быть выписан счет. Подобным образом скорость выполнения заказов может повлиять на поток наличности, если счет не выписывается до тех пор, пока товары не отправлены. Одной из менее очевидных логистических переменных, влияющих на наличность и счета дебиторов, является точность при выписке счетов. Если потребитель обнаруживает, что его счет содержит неточности, он, вероятно, не будет его оплачивать, и временной лаг между выполнением заказа и оплатой будет увеличиваться до тех пор, пока ошибку не исправят.[2] Существенное влияние на оборотный капитал логистика оказывает через сокращение запасов сырья, полуфабрикатов, комплектующих и готовых изделий. Очень часто 50 и более процентов оборотного капитала фирм-производителей приходится на запасы. Поэтому логистический фактор, воздействующий на инвестированный капитал, в значительной мере зависит от политики компаний в отношении уровней запасов,

степени контроля и управления уровнем запасов, а также от системы планирования потребностей распределения.

Фирмы, взявшие на вооружение логистическую стратегию, постоянно анализируют ее. Тщательному анализу подвергаются также прибыль и инвестированный капитал, чтобы убедиться в максимальной эффективности использования ресурсов. Подставляя значения переменных в формулу, где множителями являются коэффициент доходности и оборачиваемость капитала, можно с достаточной степенью условности количественно определить влияние логистики на соотношение прибыли, полученной от продаж товаров, и инвестированного капитала, поскольку доходы от логистических услуг и расходы на логистические операции входят существенной частью в суммарные доходы и расходы фирм:

$$\text{ПИК} = (\text{П} / \text{И}) \times 100,$$

где ПИК – прибыль на инвестированный капитал;

П – прибыль от продаж;

И – инвестированный капитал.

Согласно зарубежной практике, фирмы, которые следуют логистической концепции и строят свою стратегию на ее основе, имеют лучший показатель, отражающий отношение прибыли, полученной от продажи товаров или услуг, к инвестированному капиталу.

При использовании отечественными предприятиями стандартных зарубежных логистических концепций и технологий часто не принимается во внимание тот факт, что они разработаны для стандартизованного западного бизнеса, в стандартных условиях устойчивости макросреды бизнеса и стабильной экономики с законопослушными предприятиями и гражданами. Нельзя забывать о макроэкономической ситуации, об издержках Российского законодательства, наконец, о российском менталитете. Основная проблема, на наш взгляд, состоит в отсутствии у многих российских предприятий главного ресурса – необходимой культуры управления и базы логистических знаний [4].

Повышение конкурентоспособности фирм за счет логистики – процесс непрерывный и динамичный. В сферах производства и обращения применение логистики позволяет:

– снизить запасы на всем пути движения материального потока;

- сократить время прохождения товаров по логистической цепи;
- снизить транспортные расходы;
- сократить затраты ручного труда и расходы на операции с грузом

[5]. Однако логистика способствует повышению эффективности работы фирмы и, как следствие, ее конкурентоспособности при соблюдении следующих требований:

1. Поддержание связи логистики с корпоративной стратегией. Общеизвестно, что все аспекты логистических операций должны быть непосредственно связаны со стратегическим планом корпорации или фирмы. Это первое и самое главное условие достижения высоких прибылей от применения логистики.

2. Совершенствование организации движения материальных потоков. Это требование призывает к такой организации логистических операций, которая дала бы возможность контролировать все функции по выполнению задач, связанных с закупкой, транспортировкой, складированием, хранением запасов и сбытом под эгидой единого коммерческого подразделения. Другими словами, все логистические функции должны быть объединены под соответствующим контролем централизованного и децентрализованного руководства с учетом того, что эффективные решения легче принять, если спецподразделение отвечает за все тесно связанные между собой логистические операции.

3. Поступление необходимой информации и современная технология ее обработки. Используя сети электронного обмена данными с потребителями, например, можно повышать конкурентоспособность и долю рынка. Творчески применяя модели на базе ЭВМ, можно также повышать качество обслуживания клиентуры.

4. Эффективное управление трудовыми ресурсами играет решающую роль в наладке слаженного механизма управления материальными потоками. Те фирмы, которые считают квалифицированные кадры самым важным своим ресурсом, могут рассчитывать на эффективное функционирование логистической системы.

5. Налаживание тесной взаимосвязи с другими фирмами в области выработки стратегии. Опыт подтверждает, что наибольших успехов в увеличении прибыли добиваются как раз те фирмы, в которых установлены прочные связи с внешними и внутренними участниками коммерческих отношений.

6. Учет прибыли от логистики в системе финансовых показателей. На основе практического опыта фирмы пришли к выводу, что лучше всего логистические операции, такие, как транспортировка, складирование и другие, поддаются оценке со стороны учетно-калькуляционных подразделений или иных структурных органов, которые результаты деятельности измеряют полученной прибылью.

7. Определение оптимальных уровней логистического обслуживания с целью повышения рентабельности. Для выявления оптимального уровня качества обслуживания определяют дополнительные доходы, достигнутые от предоставления высококачественного сервиса, и измеряют отношение прибыли, полученной от него, к затратам, связанным с поддержанием таких уровней.

8. Тщательная разработка логистических операций.

Американские специалисты Д. Бушер и Г. Тиндол считают, что выполнение фирмами вышеуказанных восьми требований гарантирует взаимосвязь логистики с маркетингом и производством, обеспечивает не только высококачественное проведение всех логистических операций, но и создание эффективного, с низкими издержками сервиса для покупателей, будет содействовать росту прибыли по активам рассматриваемой сферы деятельности, оказывая воздействие на уровень конкурентоспособности предприятий [8].

Таким образом, можно отметить, что логистика влияет почти на каждую составляющую конкурентоспособности предприятий: расходы, связанные с продажей товаров, долю предприятия на рынке, инвестированный капитал, оборотный капитал и др. Повышение конкурентоспособности фирм за счет логистики – процесс непрерывный и динамичный, который протекает при соблюдении ряда требований, включающих совершенствование организации движения материальных потоков, эффективное управление трудовыми ресурсами, налаживание тесной взаимосвязи с другими фирмами и др. Фирмы, взявшие на вооружение логистическую стратегию, должны постоянно анализировать ее, подвергая тщательному анализу прибыль и инвестиционный капитал, чтобы убедиться в максимальной эффективности использования ресурсов.

Литература

1. Аникин Б.А. Логистика. М.: ИНФРА-М, 1999. С. 327.

2. Бауэрсокс Д. Логистика. Интегрированная цепь поставок. М.: Олимп-Бизнес, 2006. С. 639.
3. Логистика [сайт]. URL: <http://www.bizprofy.ru/logistics/detail02/criteriat14.php>. (дата обращения: 14.09.2011).
4. Международный центр логистики [сайт]. URL: <http://mclog.ru/mcl/SCM-sergeev.php>. (дата обращения: 19.09.2011).
5. Мешкова Л. Л., Белоус И. И., Фролов Н. М. Логистика в сфере материальных услуг. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. С. 188.
6. Миротин Л. Б., Сергеев В. И. Основы логистики: Учеб.пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. 200.
7. Логлинк [сайт]. URL: <http://www.loglink.ru/massmedia/analytics/record/?id=1275>. (дата обращения: 15.09.2011)
8. Сербин В. Д. Основы логистики: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. С. 256.
9. Трансмап [сайт]. URL: <http://transmap.ru/articles/view/193/>. (дата обращения: 07.09.2011)
10. Янченко В.Ф. Управление качеством в сфере услуг. Системно-логистический подход: Монография. СПб.: РГПУ им. А. И. Герцена, 2001. С. 352.

МОДЕЛИ СИСТЕМ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОРПОРАЦИЯХ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

С усилением процесса глобализации и интеграции мирового пространства в экономической жизни общества все большее значение приобретают корпоративные образования, дальнейший рост макроэкономических показателей которых возможен лишь при условии обеспечения соответствующего уровня их управления, и, более того, увеличения эффективности системы внутреннего контроля.

Эффективно организованная система внутреннего контроля является основой успешной деятельности не только корпорации, но и любого другого субъекта предпринимательской деятельности. Основной проблемой построения системы внутреннего контроля является согласование интересов собственников и органов управления корпорации [14, с. 4].

Цель данного исследования заключается в установлении значения системы внутреннего контроля корпораций, определении основных составляющих данного контроля и моделей внутрикорпоративного управления.

Внутренний контроль – процесс, осуществляемый руководством и персоналом компании, направленный на обеспечение уверенности в том, что будут достигнуты цели компании в следующих сферах: эффективность и ре-

зультативность деятельности, достоверность финансовой отчетности, создание системности в принятии любого решения, соответствие деятельности действующему законодательству и местным стандартам [4].

Для достижения конкретных целей компании и ее общей цели, различают разные виды внутреннего контроля (табл. 1).

Особенность системы внутреннего контроля корпорации заключается в том, что кроме наличия выше указанных видов контроля, данное предприятие имеет высшие органы управления, которых нет на любом другом предприятии: Общие собрания акционеров; Совет директоров (Правление); Наблюдательный совет; Корпоративный секретарь.

Внутренние службы корпорации во главе с Генеральным директором являются работниками корпорации, в то время как высшие органы управления – непосредственно состоят из ее владельцев. Следует отметить, что на любом предприятии зачастую на стыке интересов собственника и менеджера возникают конфликтные ситуации, однако на уровне корпорации довольно часто происходит конфликт интересов между высшими органами управления [9, с. 271].

Таблица 1

Основные виды внутреннего контроля в корпорациях

Вид контроля	Характеристика
Правовой	Проверка выполнения международных, государственных и местных законодательных актов и положений, а также внутренних документов и распоряжений руководства корпорации
Маркетинговый	Выявление степени достижения маркетинговых целей предприятия, путем проверки выполнения плановых задач, норм и показателей
Технологичный	Анализ на базе норм и стандартов уровня конкурентоспособности и оценка текущего состояния техники и технологии, которые используются в производстве и управлении корпорацией
Экономический	Финансовый контроль, который означает проверку экономической деятельности корпорации, достижение планово-экономических показателей, ведение бухгалтерского учета, составление отчетности всех типов и уровней
Социальный	Проверка соблюдения социальных норм, правил и расчетов, связанных с трудовой деятельностью в корпорации
Экологический	Установление уровня соответствия данных экологического учета в отчетности заданным критериям, нормам и стандартам

Источник: [11, с. 176].

С развитием рыночных отношений и появлением акционерных обществ возникла необходимость регулирования деятельности органов управления

корпорацией. Закон ФРГ «Об акционерных обществах» от 1966 г. определил, что объем прав совета директоров и президента не зависит от воли собственников акционерного общества, содержание этих прав устанавливается законодательством [7, с. 56].

Следует отметить, что одной из проблем, которые возникают при построении эффективной системы внутреннего контроля корпорации, является отсутствие единой идеи в отношении того, какие функции должны выполнять высшие органы управления. Обычно основные функции высших органов управления регулируются нормами законодательства в каждой стране, но выполнение этих норм происходит по-разному в каждой из них.

В мировой практике выделяют три основные модели корпоративного управления: англо-американская (англо-саксонская), западноевропейская (континентальная), и японская модели. Каждая модель отличается составом органов управления, их ролью в управлении, функциями. Для выявления особенностей каждой из моделей, приведем их краткую характеристику, используя признаки моделей корпоративного управления.

Шейн В.И. в своей работе «Корпоративный менеджмент: опыт России и США» выделяет основные элементы моделей корпоративного управления:

- основные участники акционерного общества или корпорации;
- структура владения акциями в конкретной стране;
- состав совета директоров (или советов – в немецкой модели);
- законодательные ограничения;
- требования к раскрытию информации для корпораций, включенных в листинг;
- корпоративные действия, которые нуждаются в согласии акционеров;
- механизм взаимодействия основных участников [15, с. 69-70].

Для построения эффективной модели корпоративного управления данные признаки являются довольно существенными, однако, их перечень – неполный. Предлагаем к приведенным признакам добавить следующие:

- количество и структура высших органов управления;
- участие работников корпорации в управлении ее деятельностью;
- уровень влияния на управление внешних субъектов, контрагентов корпорации.

Совокупность данных элементов полностью раскрывает особенности корпоративного управления в разных странах мира и дает возможность выявить внутренние взаимосвязи между органами управления корпорацией.

Англо-американская модель. Данная модель характерна для Великобритании, США, Канады, Австралии, Новой Зеландии. В классическом виде ее структура состоит из двух органов управления: общих сборов акционеров и совета директоров. Однако сегодня данная модель встречается в немного измененном виде и включает еще такой орган управления как корпоративный секретарь (рис. 1).



Рис. 1. Англо-американская модель корпоративного управления (обобщение на основе источников [6, 8, 10, 16])

Характерной чертой корпоративной собственности в США является отсутствие доминантных инвесторов. Акции американских компаний очень рассыпаны, много компаний вообще не имеют ни частных, ни корпоративных акционеров с более чем 1 % выпущенных в обращение акций. Поэтому ни одна отдельная группа собственников не может претендовать на преобладающее право представительства в компании [10].

Наивысшим органом управления корпорации является общее собрание акционеров, которое проводится, как правило, один раз в год. Акционеры осуществляют управление посредством участия в голосовании по вопросам выбора директоров или утверждения важных для деятельности корпорации решений. Хотя номинально и юридически американские корпорации принадлежат владельцам корпоративных акций, юридических прав у акционеров немного, а обязательств еще меньше. Общие собрания акционеров носят довольно формальный характер. Совет директоров выполняет функции управления, распоряжается всей деятельностью корпорации, защищает интересы

акционеров, обеспечивает качество корпоративного управления и несет ответственность за результаты деятельности перед собраниями акционеров и контролирующими государственными органами. Члены совета директоров несут ответственность по всем делам корпорации, а в случае банкротства могут притягиваться к административной и криминальной ответственности. Количественный состав совета директоров определяется потребностями эффективного управления. Минимальное число в соответствии с законами каждого штата может быть от 1 до 3.

В состав совета директоров входят внутренние и внешние (независимые) директора. Внутренние директора одновременно являются исполнительными директорами и менеджерами компании. Независимые директора – это osoby, которые не имеют интересов в компании и влияют на объективное принятие решений для данной компании. Внешних директоров должно быть больше одного. Все директора (внутренние и внешние) несут равную ответственность в делах компании [10].

В Великобритании существует такой обязательный единоличный орган общества как корпоративный секретарь, назначение которого относится к компетенции совета директоров. Его обязательства – юридическое и административное обеспечение директоров в управлении компании, надзор за исполнением решений совета директоров и менеджмента компании, выполнение норм корпоративного права, поддержание связи с участниками компании [16].

Для осуществления своих обязательств корпоративный секретарь наделен полномочиями представлять компанию и от ее имени производить сделки, которые связаны с ежедневным управлением.

Следующей является западноевропейская (континентальная) модель. Данная модель характерна для стран Германии, Австрии, Нидерландов, Скандинавских стран, частично для Бельгии и Франции. Она характеризуется наличием трех органов управления обществом – общих сборов, наблюдательного совета и исполнительного органа (рис. 2) [16].

Наивысшим органом управления является собрание акционеров. В его компетенцию входит решение типовых для всех моделей корпоративного управления вопросов: выбор членов наблюдательного совета, распределение прибыли, назначение аудитора, внесение изменений в статут и др.

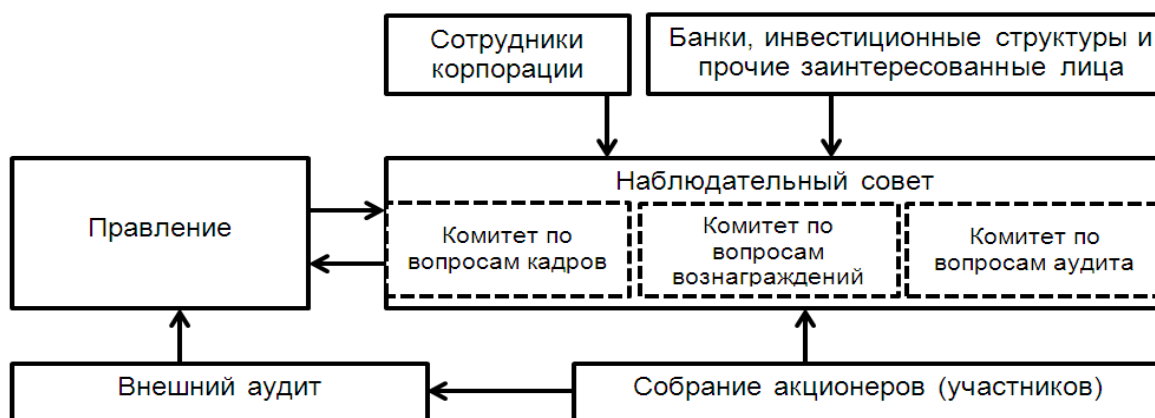


Рис. 2. Западноевропейская (континентальная) модель корпоративного управления (обобщение на основании источников [6, 8, 10, 16])

Наблюдательный совет осуществляет функции контроля над хозяйственной деятельностью компании. Он формируется из представителей акционеров и служащих компании. В совет также могут входить представители банков, инвестиционных структур и других компаний, которые имеют тесные связи с данной компанией. Количественный состав наблюдательного совета зависит от масштабов компании (минимум 3 человека).

Члены правления выбираются наблюдательным советом и подотчетны ему. Одновременное членство в обоих уровнях не допускается. Членам правления также запрещается заниматься любой коммерческой деятельностью, кроме основной работы. В Правление зачастую входит от 5 до 15 человек, каждый из которых отвечает за определенное направление бизнеса корпорации или за одну из ключевых функциональных областей. На правление возлагается задача непосредственного хозяйственного руководства компании и ответственность за результаты ее деятельности [5].

В акционерном законе ФРГ назначение и отзыв членов правления может осуществить лишь наблюдательный совет. Правление составляет отчет о хозяйственной деятельности и предоставляет его для утверждения в наблюдательный совет. Лишь в случае спора между правлением и наблюдательным советом окончательное решение по нему выносит общее собрание акционеров.

В науке существуют противоречивые взгляды на необходимость создания такого органа как наблюдательный совет. По мнению К.П. Победоносцева, создание наблюдательного совета является не очень полезным, поскольку ее члены связаны общим интересом с членами правления и являются малоспособными их контролировать, а его выбор зависит от тех же партий, кото-

рые формируют правление. Этот недостаток можно предотвратить, определив выбор членов наблюдательного совета кумулятивным голосованием [16].

Другой идеи придерживался Г.Ф. Шершеневич, который считал, что общие собрания из-за численности и неподготовленности акционеров являются малоспособными для осуществления эффективного контроля за исполнительными органами. Поэтому логичным будет создание специального органа контроля [16].

Японская модель корпоративного управления (рис. 3). На формирование японской модели повлияли экономические и политические условия послевоенного развития Японии, а также культура данной страны, в основе которой лежит принцип социальной сплоченности и взаимозависимости.

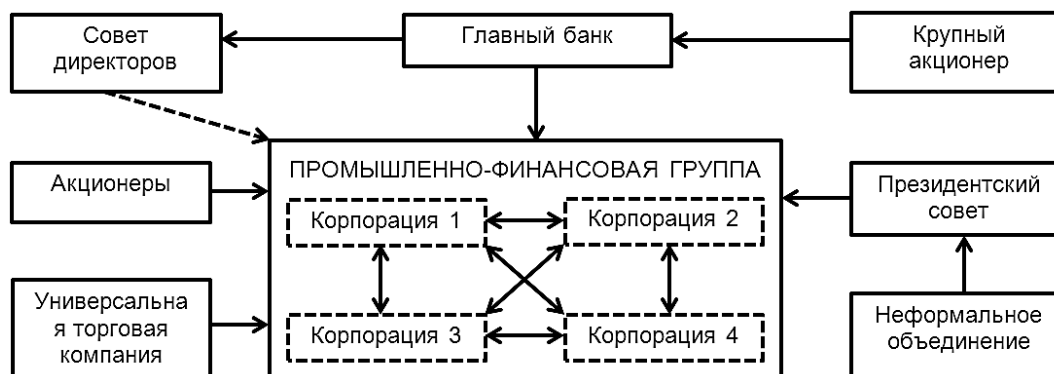


Рис. 3. Японская модель корпоративного управления (обобщение на основе источников [8, 16, 17])

Для японской модели характерна высокая концентрация собственности в руках средних и крупных акционеров, а также широкая практика перекрестного владения акциями между компаниями, которые входят в кейрецу (финансово-промышленная группа Японии). Банки играют основную роль и определяют деятельность каждой промышленной группы. Обязательным членом японских кейрецу являются универсальные торговые фирмы, которые по объемам деловых операций и масштабом информационных и торговых сетей принадлежат к крупнейшим в мире [17].

Совет директоров в японских компаниях играет формальную роль. Решения принимаются коллегиально, включая процесс переговоров в рамках всей корпорации. Количество членов в совете директоров от 8 до 16 человек, в зависимости от количества сфер деятельности корпорации.

Японскую модель корпоративного управления можно охарактеризовать как полностью закрытую, основанную на банковском контроле и финансировании. Установление долгосрочных партнерских отношений в банковско-промышленных группах Японии, сопровождается контролем со стороны главного банка, что позволяет понизить проблему контроля над деятельностью менеджеров.

Однако на практике почти 80 % японских ОАО вообще не имеют внешних членов, правление является представителем интересов компании и ее ведущих пайщиков. Не учитывая формальную схожесть, японская система не похожа ни на континентальную, ни на американскую: она является составляющей уникальной системы организации деловой жизни Японии.

Каждая из представленных выше моделей имеет свои особенности и соответственно преимущества и недостатки, которые приведены в табл. 2.

Таблица 2

Преимущества и недостатки моделей корпоративного управления в отношении внутреннего контроля

	Преимущества	Недостатки
Англо-американская модель	<ul style="list-style-type: none"> • высокая степень мобилизации личных накоплений через фондовый рынок; • ориентация инвесторов на поиск сфер, которые обеспечивают высокий уровень дохода; • основная цель бизнеса – увеличение стоимости компании; • довольно высокая информационная прозрачность компаний; [16] 	<ul style="list-style-type: none"> • высокая стоимость привлечения капитала (высокие дивиденды); • значительные искажения реальной стоимости активов фондовым рынком; • отсутствие четкого разделения функций управления и контроля; • ориентация руководства на долгосрочные цели; • контрольные функции руководства не эффективны; [8]
Западноевропейская модель	<ul style="list-style-type: none"> • ниже стоимость привлечения капитала; • ориентация инвесторов на долгосрочные цели; • высокий уровень устойчивости компаний; • четкое разграничение функций управления и контроля; [16] 	<ul style="list-style-type: none"> • незначительная роль фондового рынка как внешнего инструмента контроля; • высокая степень концентрации капитала и недостаточное внимание к правам миноритарных акционеров [16] • невысокая степень информационной прозрачности, что обуславливает сложность осуществления инвестиций; • сложная схема инвестирования [8]
Японская модель	<ul style="list-style-type: none"> • низкая стоимость привлечения капитала; • ориентация на долгосрочные цели; • ориентация компаний на высокую конкурентоспособность; • высокий уровень устойчивости компаний [16] 	<ul style="list-style-type: none"> • сложность осуществления инвестиций; • недостаточное внимание к прибыльности инвестиций и абсолютное доминирование банковского финансирования; • слабая информационная прозрачность компаний; • незначительное внимание к правам миноритарных акционеров [16]

Рассмотренные модели корпоративного управления не являются взаимоисключающими. Наоборот, в последние годы наблюдается сближение разных моделей корпоративного управления и создание их смешанных форм. Такая тенденция характерна практически для всех ведущих стран мира. Данный процесс подтверждает, что ни одна модель не владеет очевидными преимуществами перед другими, и не является универсальной для экономики отдельной страны.

Подытоживая все вышесказанное, следует отметить, что система внутреннего контроля корпораций имеет ряд особенностей, главной из которых является наличие высших органов управления таких как Общие собрания акционеров, Совет директоров (Правление), Наблюдательный совет, Корпоративный секретарь, что собственно и отличает ее от аналоговых систем управления на обычных предприятиях. Различия в построении системы внутреннего контроля корпорации в разных странах мира обусловлены особенностями экономического развития данных стран, установленных норм, обычаев и традиций. Выделяют три основные модели корпоративного управления: англо-американская, западноевропейская и японская. Рассмотрев особенности и состав этих моделей, можно с уверенностью говорить, что в чистом виде они практически не применяются. Каждая корпорация, создавая или реорганизуя систему внутреннего контроля, подбирает и объединяет разные составляющие данных моделей в зависимости от специфики и общей цели своей деятельности.

Считаем целесообразным для обеспечения интересов разных уровней управления, рассмотреть особенности деятельности, назначение каждого уровня и органа управления в соответствии с законодательством и устоявшейся практикой, и на основании этого разработать собственную модель корпоративного управления для российских корпораций.

Литература

1. Corporate Governance. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nec.co.jp/profile/en/governance.html> – Заголовок с экрана.
2. Corporation Governance NEC. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.crecg.com/en/news/pageindex.aspx?type=1&sortid=331>. – Заголовок с экрана.
3. Tokyo Stock Exchange Group, Inc. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tse.or.jp/english/about/governance.html> – Заголовок с экрана.
4. Гоменюк В. Ключевые вопросы при создании системы внутреннего контроля корпорации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pulkovo.biz/page.php?id=184>. – Заголовок с экрана.

5. Дементьева А.Г. Модели корпоративного управления: опыт зарубежных стран и России. 2009. – 410 с.
6. Келфф Д. Бизнес не по-американски. Новая европейская бизнес-модель / Доналд Кэлфф; пер. с англ. С.В. Ильина; под общ. ред. В.В. Балашова. – Москва: Вершина, 2007. – 288 с.
7. Кулагин М.И. Избранные труды. М: Статут (в серии "Классика российской цивилистики"), 200. – 330 с.
8. Основы корпоративного управления. Проект АМР США "Международные стандарты бизнеса – Корпоративное управление". – Киев, 2005. – 76 с.
9. Поповъ А.З. Мысли въ области контроля // Счетоводство. – 1997. – №23-24. – С. 271-273.
10. Роль корпоративного управления в обеспечении интересов акционеров. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://udec.ntu-ri.kiev.ua/lspace/fin_zar_corp_udec_demo/schedule.nsf – Заголовок с экрана.
11. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика) / Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. – 442 с.
12. Сравнительные корпоративные финансы и корпоративное управление. Часть 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gaap.ru/biblio/management/curp/036.asp>. – Заголовок с экрана.
13. Шеин В.И. и др. Корпоративный менеджмент: опыт России и США / В.И. Шеин, А.В. Жуплев, А.А. Володин; рук. Авт. Кол. В.И. Шеин. – М.: ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2006. – 280 с.
14. Японская модель корпоративного управления. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://7/209.85.129.132/search?q=cache:vAcMZuDplesJ:/www.managment.aaanet>.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Несмотря на значительный импульс, который глобализация экономики придала росту мировой экономики и мировому социально-экономическому прогрессу в последние 20 лет, очевидно, что наряду с позитивными моментами глобализация экономики несет в себе существенные противоречия, диспропорции и изъяны [1]. В условиях глобализации производства под влиянием международного разделения труда и интернационализации хозяйственных связей экономический цикл носит мировой характер. Кризис в одной стране влечет за собой кризисные явления в других странах, в результате чего все мировое хозяйство втягивается в циклические колебания.

В настоящее время большинство предприятий сталкиваются в процессе своего развития с определенными проблемами и трудностями экономического характера. Это обусловлено нестабильностью экономической ситуации в мире и в нашей стране. Сложившаяся кризисная экономическая обстановка

характеризуется типичными проблемами для современного этапа перехода к мировым стандартам ведения хозяйства и общей финансовой нестабильностью. Информация о потенциальной нестабильности внешней среды, как правило, наименее полная и достоверная, поскольку невозможно с достаточно высокой степенью точности предсказывать вероятность появления различных форс-мажорных обстоятельств. Примерами этому могут служить внезапно возникающие кризисные состояния на финансовых рынках, негативно отразившиеся на финансовом положении Украины. Как показывает опыт, политические особенности Украины тесно связаны с экономической жизнью страны.

Зачастую невозможно сразу распознать точки, в которых заканчивается одна и начинается другая фаза жизненного цикла предприятия.

Кроме выше перечисленных проблем, главным является выбор парадигмы, которой необходимо придерживаться при описании жизненного цикла предприятия. Стоит заметить, что сегодня в экономической теории существует две основных точки зрения на данную проблему.

Сторонники первой – это представители механистической картины мира. Данная парадигма на сегодняшний день остается центральным ядром науки в целом, включая экономику.

Основные характерные черты механистической картины мира:

1. Процессы, происходящие в мире, являются обратными во времени. Пространство и время рассматриваются вне связи и безотносительно к свойствам динамической системы. Пространство в ней выступает в виде своеобразного вместилища для движущего тела, а время никак не учитывает реальных изменений, происходящих с ним. И поэтому выступает просто как параметр, знак которого можно изменить на обратный.

2. Все процессы связаны тесными причинно-следственными связями, носящими линейный характер. Подчиняются принципу твердого детерминизма, сущность которого складывается в признании возможностей точного и однозначного определения состояния системы ее предыдущей историей.

3. Исследуемые системы являются закрытыми и находятся в устойчивом и равновесном состоянии.

Неравновесие и неустойчивость – досадные недоразумения, которые должны быть преодолены, так как играют негативную и разрушительную роль.

Наряду с приведенным выше механистическим подходом к изучению процесса явлений в мире (включая экономику) в последнее время находит все более широкое применение в различных областях синергическая парадигма. Основоположниками синергического подхода к изучению процессов являются: И. Пригожий, Г. Хакен, Г. Николис, И. Стенгерс, В. И. Арнольд, Р. Том и др. [2, 3, 4, 5].

Синергическая парадигма основывается на следующих основных положениях. Открытость систем, означающая ее обмен с окружающей средой энергией, информацией и так далее; необоротные процессы играют основную роль в эволюции систем. Необратимость означает невозможность изменения направленности процессов в каждый отдельно взятый момент времени. Системы значительную часть своего времени находятся в неустойчивом и неравновесном состоянии. Неустойчивость и неравновесие – источники развития систем. Линейный характер эволюции – такие системы скорее исключение, чем правило. Развитие систем в большей степени носит нелинейный характер. А это значит, что для системы всегда существует несколько возможных путей ее эволюции.

Основные отличительные характеристики традиционного (механистического) и синергического подходов в экономике, включая теорию жизненного цикла систем, представлены в таблице.

Таблица

Сравнение традиционного и синергического подходов к теории жизненного цикла системы

Традиционный (механистический) подход	Синергический подход
Закрытая система	Открытая система
Время обратное	Время необоротное
Линейность связей и процессов	Нелинейность связей и процессов
Устойчивость и равновесие системы	Неустойчивость и неравновесие системы

Особый интерес представляет использование синергического подхода к исследованию фазы кризиса финансовой системы предприятия. Согласно синергической парадигме с помощью небольшого числа параметров порядка (переменных, подчиняющих себе движение системы) можно описать наиболее сложную из систем. Когда значения параметров порядка близки к предельным (критическим), достаточно незначительного влияния на систему для

того, чтобы она скачком перешла из существующего, ставшего неустойчивым, к новому устойчивому состоянию. В таких критических поворотных пунктах траектории развития системы – точках бифуркации (разветвление) – происходит выбор альтернатив дальнейшего движения.

Согласно синергическому подходу процессы самореализации будут очевидны лишь в критических зонах, тогда как в промежутках между ними происходит спокойное движение в состоянии динамического равновесия, подчиняющееся детерминистическим законам.

Таким образом, основываясь на выше изложенном, можно сформулировать следующие основные принципы синергического подхода к описанию жизненного цикла предприятия.

1. Внешняя среда влияет на деятельность предприятия, не вызывая значительных изменений в его жизненном цикле до тех пор, пока параметры его порядка не достигнут критических значений, после чего в точке бифуркации возникает несколько направлений (возможностей) жизненного пути предприятия.

2. Дальнейшее развитие жизненного пути предприятия в точке бифуркации зависит от случайных факторов, действующих на него в тот момент.

3. К точке бифуркации (началу критической зоны) жизненный путь предприятия развивается в соответствии с детерминистическими законами.

Проведенное исследование, принципы синергического подхода к описанию жизненного цикла предприятия, дают возможность сформулировать следующие основные положения концепции предупреждения финансового кризиса предприятия.

1. Предприятие может быть платежеспособным как в фазе роста, так и в фазе стагнации своего жизненного цикла.

2. Предприятие может быть неплатежеспособным как в фазе стагнации, так и в фазе спада своего жизненного цикла.

3. Предприятие в фазе роста, фазе стагнации и начале фазы спада подчиняется детерминистическим законам развития. Поэтому с определенной долей вероятности можно распознать его платежеспособность или неплатежеспособность.

4. Точку бифуркации и следующие возможные фазы жизненного цикла предприятия распознать практически не представляется возможным из-за неопределенности случайных факторов, которые в этот момент могут на него

влиять. В связи с этим нельзя точно распознать и спрогнозировать такие фазы жизненного цикла предприятия, как: несостоятельность, банкротство, реорганизация, поглощение и слияние.

Условия стратегических неожиданностей характеризуются такой ситуацией: проблема возникает внезапно и вопреки ожиданиям; она ставит новые задачи, не соответствующие прошлому опыту предприятия; неумение принять контрмеры приводит или к большому финансовому убытку, или к ухудшению возможностей получения прибыли (вплоть до угрозы банкротства); контрмеры должны быть приняты срочно, но существующий на предприятии порядок действий не позволяет этого сделать. Теория катастроф может заранее обнаружить латентные кризисные признаки в финансовой системе предприятия и общий надвигающийся кризис. Теория катастроф представляет собой исследовательскую программу изучения и прогнозирования неустойчивости различных систем. Такое название она получила потому, что потеря устойчивости по своим проявлениям может быть катастрофической, даже если не приводит к гибели или разрушению системы, а лишь обуславливает переход к другой траектории развития. На практике оценка показателей, сигнализирующих о наличии кризисных признаков, базируется на обобщенных оценках экспертов, на наблюдении динамики его развития, прогнозах эволюции среды. Для преодоления недостатков, связанных с субъективностью оценок указанных методов, имеет смысл использовать индикаторы, приведенные в экономической литературе и нормативных актах.

Формализуя выше изложенные положения, методика анализа финансового кризиса с использованием теории катастроф имеет следующий вид.

На первой стадии в системе общего финансового мониторинга устанавливается особая группа объектов наблюдения, формирующих возможное «кризисное поле», то есть параметров финансового состояния предприятия, нарушение которых свидетельствует о кризисном его развитии. Для каждого предприятия необходимо индивидуально отбирать показатели оценки возможности финансового кризиса. На второй стадии в разрезе каждого из параметров «кризисного поля» формируется система наблюдаемых показателей – «индикаторов кризисного развития». В систему таких индикаторов включаются как традиционные, так и специальные финансовые показатели, отражающие различные симптомы предкризисного финансового состояния предприятия или его финансового кризиса. Разрабатывается система регрессион-

ных уравнений, отражающих характер развития системы. Если уравнения катастроф более детерминированы относительно уравнений устойчивого развития системы, нужен дальнейший анализ финансовой ситуации на предприятии. На третьей стадии определяется период наблюдения показателей – «индикаторов кризисного развития». На четвертой стадии на основании результатов мониторинга определяются размеры отклонений фактических значений показателей – «индикаторов кризисного развития» – от предполагаемых (плановых, нормативных). На пятой стадии проводится расчет зоны катастрофического развития системы, при приближении к которой возможно катастрофическое проявление, то есть скачкообразное изменение развития предприятия. Разрабатываются практические рекомендации налаживания обратной связи в управлении финансами предприятия.

Важное теоретическое и практическое значение имеет создание финансово-экономического механизма управления на предприятиях и его адаптация к рыночным условиям. Теоретические аспекты разработки и внедрения комплекса мероприятий по анализу и предупреждению финансового кризиса отечественных предприятий, а также повышению уровня их платежеспособности позволили на основе оценки финансового состояния сформировать эффективную систему управления финансовыми ресурсами. Анализ методов прогнозирования вероятности банкротства предприятия обнаружил ряд недостатков, обусловленных необходимостью разработки нового подхода к диагностике и анализу финансового кризиса предприятия. Это позволит получить наиболее развернутую картину финансового кризиса, конкретизировать формы его протекания и методы финансового оздоровления предприятия. Осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия обусловлено необходимостью раннего выявления показателей для оценки наличия финансового кризиса. Такой мониторинг организуется в рамках общего мониторинга финансовой деятельности предприятия как самостоятельный блок с целью выявления ранних признаков возможного финансового кризиса. Проведенные исследования позволили усовершенствовать методику анализа финансового кризиса предприятий с использованием теории катастроф в условиях глобализации экономики.

Литература

1. Паньков В. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы / В. Паньков // Безопасность Евразии. – 2008. – № 1. – С. 42-48.
2. Арнольд В. И. Теория катастроф / В. И. Арнольд. – Едиториал УРСС, 2004. – 128 с.

3. Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации / Г. Николис, И. Пригожин. – М.: Мир, 1979. – 512 с.

4. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М.: Мир, 1980. – 406 с.

5. Чернавский Д.С. Синергетика и информация: Динамическая теория информации / Д.С. Чернавский. – Изд. 2-е, испр., доп. – М.: УРСС, 2004. – 423 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ В РОССИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РПБУ

Существует множество различных точек зрения по поводу нынешнего состояния экономики России. Однако бесспорным остается факт наличия позитивных тенденций, указывающих на существенные сдвиги в сторону прогрессивного развития.

Несмотря на наличие некоторых проблем, а они присущи и экономикам развитых стран, экономика России постепенно вышла в русло стабильности. Хаос 90-х сменился относительно устоявшимися правилами игры. Приток нефтедолларов позволил погасить внешний долг и сформировать гигантский стабилизационный фонд. В полную силу заработал институт бюро кредитных историй. И, наконец, на основе этих и других факторов развития Россия привлекла рекордный объем иностранных инвестиций.

Во всем мире бизнес развивается в течение столетий. В России – меньше 18 лет. Естественно многие механизмы еще не отлажены, но в последние годы осуществляется большое количество преобразований, позволяющих адаптировать экономику к мировой конъюнктуре. Рынок России становится все более зрелым, а конкуренция, особенно между крупными игроками, обостряется. При этом развитие осуществляется высокими темпами, поскольку рынок еще не достиг уровня насыщения.

В последнее время в России появляется все больше иностранных предприятий, что свидетельствует о нарастающем притоке зарубежного капитала. И есть все основания предполагать, что динамика относительного роста будет усиливаться. При этом сразу же возникает проблема организации и ведения бухгалтерского учета на предприятиях с иностранным капиталом. Возникает

необходимость определения соответствия норм российского и международного законодательства в области регулирования бухгалтерского учета.

Проблема оценки и учета основных средств является наиболее важной для организаций при подготовке отчетности, соответствующей международным стандартам (IFRS), что вызвано высокой долей основных средств в составе активов.

Данная научная статья создана на основе данных о деятельности конкретного предприятия. Это дает возможность реального применения ее выводов и предложений на практике в качестве эффективного механизма для учета основных средств с использованием факторов, способных снизить себестоимость выпускаемой продукции. Цель данной научной статьи – проведение сравнительного анализа западноевропейских стандартов учета основных средств и норм российского законодательства для выявления особых факторов, регулируя которые каждая фирма может управлять своими затратами, оптимизируя их в соответствии со своими задачами для увеличения прибыли.

От правильной оценки основных средств, в конечном счете, в наибольшей степени будет зависеть финансовый результат деятельности организации. Правильное отражение основных средств в учете способствует избежанию необоснованных финансовых потерь и обеспечивает в качестве одного из важнейших факторов развития максимизацию прибыли предприятия.

МСФО 16 предусматривает возможность признания в качестве основных средств объектов, использование которых может не приносить экономических выгод, но которые необходимы для получения выгод от использования других объектов. Такая ситуация возможна, если основные средства приобретаются для обеспечения безопасности и защиты окружающей среды. Такого рода приобретения признаются в качестве активов, поскольку в будущем они обеспечивают получение компанией выгод от других, связанных с ними активов сверх тех, которые она могла бы получить, если бы они не были бы приобретены.

Согласно ПБУ 6/01 принимаются к учету в качестве основных средств объекты, предназначенные для использования в производстве продукции, при выполнении работ и оказании услуг, либо для управленческих нужд организации. В отличие от МСФО, в котором установлены особые условия

признания для объектов основных средств, использование которых приносит экономические выгоды опосредовано, в частности для объектов, обеспечивающих безопасность и защиту окружающей среды.

В российском учете на признание объекта основным средством может влиять и момент документального оформления права собственности. МСФО таких ограничений не предусматривают. Имеется в виду ситуация, когда организация использует приобретенные объекты недвижимости, еще не получив на них свидетельства о праве собственности. Методические указания по учету основных средств допускают учитывать такие объекты на счете 01 «Основные средства» (п. 52 указаний).

В МСФО объект считается основным средством, когда он приведен в рабочее состояние для использования по назначению.

Согласно МСФО 16 фактическая стоимость основных средств включает покупную цену, в том числе импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, а также любые прямые затраты по приведению актива в рабочее состояние для использования по назначению, например, затраты на подготовку площадки для размещения основного средства, первичные затраты на доставку и разгрузку, затраты на установку и стоимость профессиональных услуг. Если административные и накладные расходы не связаны непосредственно с приобретением основного средства или его доведением до рабочего состояния, то они не входят в первоначальную стоимость основного средства. Точно также расходы по вводу в эксплуатацию и другие подготовительные расходы не входят в стоимость актива, если они не являются необходимыми для приведения актива в рабочее состояние. Таким образом, все прямые затраты на приобретение актива могут быть включены в его первоначальную стоимость.

Согласно ПБУ 6/01 первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, «признается сумма фактических затрат организации на приобретение сооружения и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ)».

В целом можно сказать, что подход российского законодательства к первоначальной оценке основных средств, приобретенных за плату или произведенных организацией, в целом аналогичен МСФО. Единственным необ-

ходимым и достаточным условием включения произведенных затрат в первоначальную стоимость основных средств является их непосредственная связь с приобретением объекта.

В соответствии с МСФО 16 объект основных средств может приобретаться в обмен или путем частичного обмена на объект основных средств другого типа или другой актив (обмен неаналогичных активов), а также в обмен на аналогичный актив, который используется в той же хозяйственной деятельности и который имеет такую же справедливую стоимость (обмен аналогичных активов).

В первом случае стоимость объекта основных средств определяется «по справедливой стоимости полученного актива, которая в свою очередь равна справедливой стоимости обмениваемого актива, скорректированной на сумму уплаченных денежных средств или эквивалентов денежных средств» (§ 21 МСФО 16).

В соответствии с п. 11 ПБУ 6/01 стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается, исходя из цены, по которой в сравниваемых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей. При невозможности установить стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией, стоимость основных средств, полученных организацией по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, определяется исходя из стоимости, по которой в сравниваемых обстоятельствах приобретаются аналогичные объекты основных средств. Данный подход не вполне соответствует порядку, предусмотренному МСФО 16. ПБУ 6/01 регулирует порядок включения в первоначальную стоимость объекта основных средств дополнительных затрат, связанных с приобретением. Пункт 12 ПБУ 6/01 позволяет включать в первоначальную стоимость основных средств все фактические затраты на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

ПБУ 6/01 указывает на то, что первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией по договору дарения (безвозмездно), признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету (п. 10).

Согласно действующего с 2000 г. ПБУ «Доходы организации» активы, полученные безвозмездно, оцениваются при принятии к бухгалтерскому учету по рыночной стоимости, определяемой организацией на основе действующих на дату их принятия к бухгалтерскому учету цен на данный или аналогичный вид активов. Данные о ценах, действующих на дату принятия к бухгалтерскому учету, должны быть подтверждены документально или путем проведения экспертизы.

В настоящее время п. 12 ПБУ 6/01 позволяет включать в первоначальную стоимость объектов основных средств все фактические затраты организации на доставку объектов и приведение их в состояние, пригодное для использования.

МСФО 16 в отличие от ПБУ 6/01 прямо не предусматривает получение объектов основных средств безвозмездно. Параграф 16 стандарта содержит норму, которая говорит о том, что балансовая стоимость основных средств может быть уменьшена на сумму полученных правительственных субсидий в соответствии с МСФО 20 «Учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи». Параграф 23 МСФО 20 указывает на то, что правительственная субсидия может принимать форму передачи неденежного актива, такого как земля и другие ресурсы, для использования компанией. В этом случае обычно оценивается справедливая стоимость неденежного актива, и как субсидия, так и актив учитываются по данной стоимости. Иногда применяется альтернативный подход, при котором и актив, и субсидия учитываются по номинальной величине.

Согласно п. 27 ПБУ 6/01 затраты только на модернизацию и реконструкцию объекта основных средств после их окончания увеличивают первоначальную стоимость такого объекта, если в результате модернизации и реконструкции улучшаются (повышаются) первоначально принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т. п.) объекта основных средств.

В соответствии с п. 23 МСФО 16 последующие затраты, относящиеся к объекту основных средств, который уже был признан, должны увеличивать его балансовую стоимость, если компания с большей долей вероятности получит будущие экономические выгоды, превышающие первоначально рассчитанные нормативные показатели существующего актива. К затратам, ко-

которые ведут к увеличению будущих экономических выгод относятся: модификация объекта основных средств, увеличивающая срок его полезной службы, включая повышение его мощности; усовершенствование деталей и узлов машин для достижения значительного улучшения качества выпускаемой продукции; внедрение новых производственных процессов, обеспечивающих значительное сокращение ранее рассчитанных производственных затрат. Все прочие последующие затраты должны быть признаны как расходы в том периоде, в котором они были понесены. Затраты на ремонт и обслуживание основных средств, которые осуществляются для восстановления или сохранения будущих экономических выгод, обычно признаются как расход по мере возникновения в соответствии с этим стандартом. Например, затраты на обслуживание или ремонт машин и оборудования обычно являются расходами, поскольку обслуживание и ремонт скорее восстанавливает, чем повышает первоначально рассчитанные нормативные показатели производительности.

МСФО 16 два варианта последующей оценки основных средств – основной и альтернативный.

Согласно основному подходу (п. 28 МСФО 16), после первоначального признания в качестве актива объект основных средств учитывается по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Допустимый альтернативный подход (п. 29 МСФО 16) предполагает, что после первоначального признания в качестве актива объект основных средств должен учитываться по переоцененной стоимости, являющейся его справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от обесценения, накопленных впоследствии. Переоценки должны проводиться достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от справедливой стоимости на отчетную дату. Справедливой стоимостью земли и зданий обычно является их рыночная стоимость, которая определяется путем оценки, обычно выполняется профессиональными оценщиками. Когда информация о рыночной стоимости отсутствует по причине специфического характера машин и оборудования или по причине редкости продаж этих активов, за исключением в качестве продажи в качестве действующей компании, они оцениваются по восстановительной стоимости с учетом износа.

Частота проведения переоценок зависит от изменений в справедливой стоимости основных средств. Когда справедливая стоимость переоценки активов существенно отличается от балансовой стоимости, требуется дополнительная переоценка. Справедливая стоимость некоторых основных средств может произвольно колебаться значительным образом, поэтому они требуют ежегодной переоценки. Такие частые переоценки не требуются для основных средств с незначительными изменениями справедливой стоимости, данные основные средства могут переоцениваться каждые 3-5 лет.

Если производится переоценка отдельного объекта основных средств, то переоценке также подлежит вся группа основных средств, к которой относится данный актив. Под группой основных средств МСФО 16 понимает «объединение активов», аналогичных по виду и способу использования в компании, к примеру: земля; оборудование; суда; самолеты; автотранспортные средства; мебель и прочие принадлежности; оборудование административных помещений.

Переоценка основных средств группы производится одновременно в целях исключения возможности избирательной переоценки активов, а также представление в отчетности статей, являющихся суммой основных средств, оцененных по фактической стоимости и по переоцененной стоимости на разные даты. Однако группа активов может переоцениваться и по скользящему графику, если переоценка производится в течение короткого времени, и результаты постоянно обновляются. Компания должна, по крайней мере, один раз в конце каждого финансового года проверять актив на обесценение в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов» и, соответственно, признавать убыток от обесценения.

ПБУ 6/01 предоставляет право коммерческим организациям не чаще одного раза в год (на начало отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости. В ПБУ есть дополнительные требования, которые необходимо учитывать при проведении переоценки:

- переоценке подлежит группа однородных объектов основных средств, однако порядка определения «группы однородных основных средств» нормативный акт не содержит;

- если произведена переоценка основных средств, то данная операция должна осуществляться в последующем регулярно: стоимость основных средств не должна существенно отличаться от текущей (восстановительной) стоимости.

Необходимо отметить, что критерий существенности документом не установлен, следовательно, он должен быть определен при формировании учетной политики организации.

Порядок отражения в отчетности результатов переоценки основных средств описан параграфами 37 и 38 МСФО 16 и пунктом 15 ПБУ 6/01. Проанализировав их, можно сказать, что отражение в бухгалтерском учете результатов переоценки объектов основных средств, установленных в ПБУ 6/01, в целом соответствует порядку, предусмотренному МСФО 16.

В соответствии с параграфом 39 МСФО 16 положительный результат переоценки, включенный в раздел «Капитал», может списываться непосредственно на счет нераспределенной прибыли, когда он будет реализован. Вся сумма может быть реализована при выбытии актива.

Согласно п. 15 ПБУ 6/01 при выбытии объекта основных средств сумма его дооценки переносится с добавочного капитала организации в нераспределенную прибыль организации. Исходя из этого, можно сказать, что порядок списания сумм дооценки, установленный ПБУ 6/01, соответствует нормам МСФО 16.

Исследования проведены в XYZ Limited подразделение компании ABC Corporation ,работающей в России. Интерес представляет момент, что предприятие XYZ Limited создали западно-европейские инвесторы , а работает оно в России.

Из этого следует, что предприятие вынуждено вести учет в соответствии с международными стандартами и отчитываться перед своими инвесторами , и в тоже время вести учет в соответствии с российскими требованиями по бухгалтерскому учету . Получается, что предприятие имеет два вида учета и этим представляет интерес для исследования.

XYZ Limited, подразделение компании ABC Corporation является частью концерна ABC Corporation – компании, которая предлагает медиа- продукцию своим клиентам посредством прямых продаж. Свыше 30 миллионов клиентов компании свидетельствуют о том, что XYZ Limited является одной

из самых крупных международных компаний, которая занимается розничной торговлей медиа-продукции.

XYZ Limited работает в 22 странах, имеет 600 книжных магазинов, 180 миллионов публикаций, продаваемых в год. ABC Corporation работает на мировом рынке свыше 50 лет, с момента возникновения первого предприятия в Германии. В настоящее время концерн работает в Германии, Австралии, Канаде, Китае, Франции, Австрии, Голландии, Швеции, Чехии, Словакии, Польше, Украине, России и др.

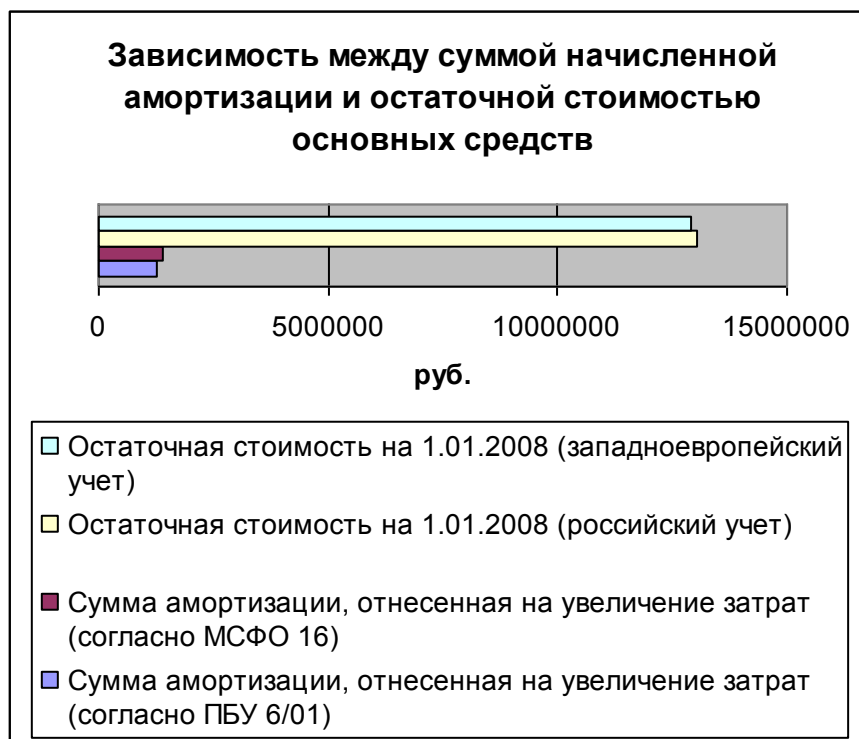
Все правила, регулирующие вопросы ведения и составления финансовой отчетности в XYZ Limited, содержатся в «Руководстве Корпоративной Финансовой Отчетности (IAS/IFRS Manual of Corporate Financial Reporting)». Руководство состоит из шести глав. В которых дается общая информация о принципах учета, руководство к принципам учета активов, к учету обязательств, к учету дохода, к составлению финансовой и управленческой отчетности.

Во всех сферах деятельности, предприятия XYZ Limited основываются на принципах бухгалтерского учета в соответствии Международных стандартов, но в тоже время фирма имеет свои особенности при ведении бухгалтерской политики. Несмотря на интеграцию мировых рынков, сохраняются национальные различия в правилах составления финансовых отчетов.

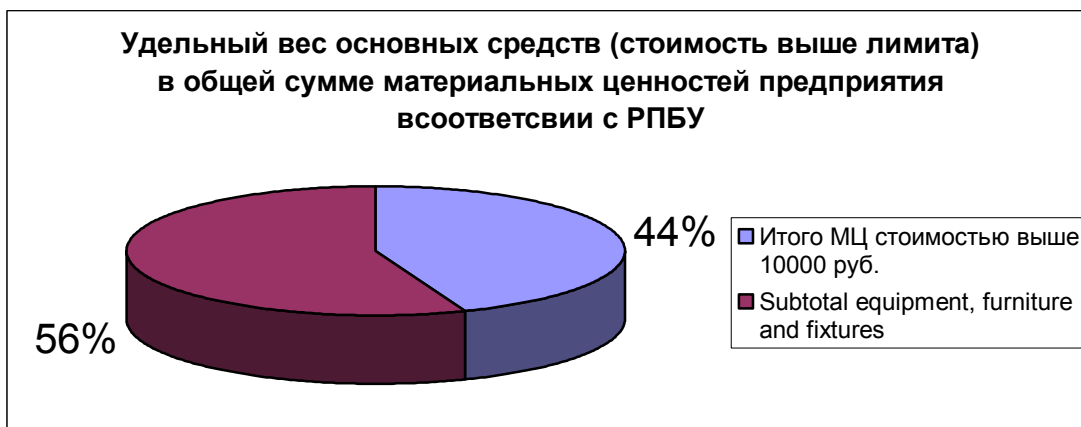
Проведя сравнительную характеристику расчета амортизационных отчислений в соответствии с российским и западноевропейским учетом, следует отметить тот факт, что остаточная стоимость объектов основных средств, учтенных в соответствии с нормами российского законодательства оказалась выше данного показателя, рассчитанного на основе норм западноевропейского учета. Получение этого результата обусловлено, прежде всего, различием в лимите стоимости актива, признаваемого объектом основных средств.

В соответствии с ПБУ 6/01 активы стоимостью в пределах лимита, установленного организацией, но не выше 40000 руб. за единицу, могут отражаться в составе материально-производственных запасов. В Учетной политике исследуемого предприятия данный лимит зафиксирован в размере 10000 руб. МСФО 16 не устанавливает ограничения по стоимостному критерию признания активов объектами основных средств. Учетной политикой исследуемого предприятия предписан лимит в размере 60 долл. США, актив,

стоимость которого ниже данной суммы отражается в составе МПЗ, и амортизация по нему не начисляется.



На основании вышеперечисленных особенностей учета возникает следующая ситуация. Так как лимит признания активов объектами основных средств, указанный в Учетной политике предприятия в соответствии с ПБУ 6/01 (10000 руб.) превышает лимит Учетной политики для применения в соответствии с нормами западноевропейского учета (60 долл. США), сумма начисленных амортизационных отчислений в соответствии с международным стандартом (1388319,72 руб.) превысила данный показатель, исчисленный на основе российского законодательства (1271485,36 руб.) на 116834,36 руб. Разница в начисленных амортизационных отчислениях оказала непосредственное влияние на расчет величины остаточной стоимости активов. В соответствии с требованиями учетной политики для российского законодательства остаточная стоимость активов (6158831,94 руб.) превысила данный показатель, исчисленный в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (6041997,58 руб.) на 116834,36 руб. – это как раз разница в начисленных амортизационных отчислениях.

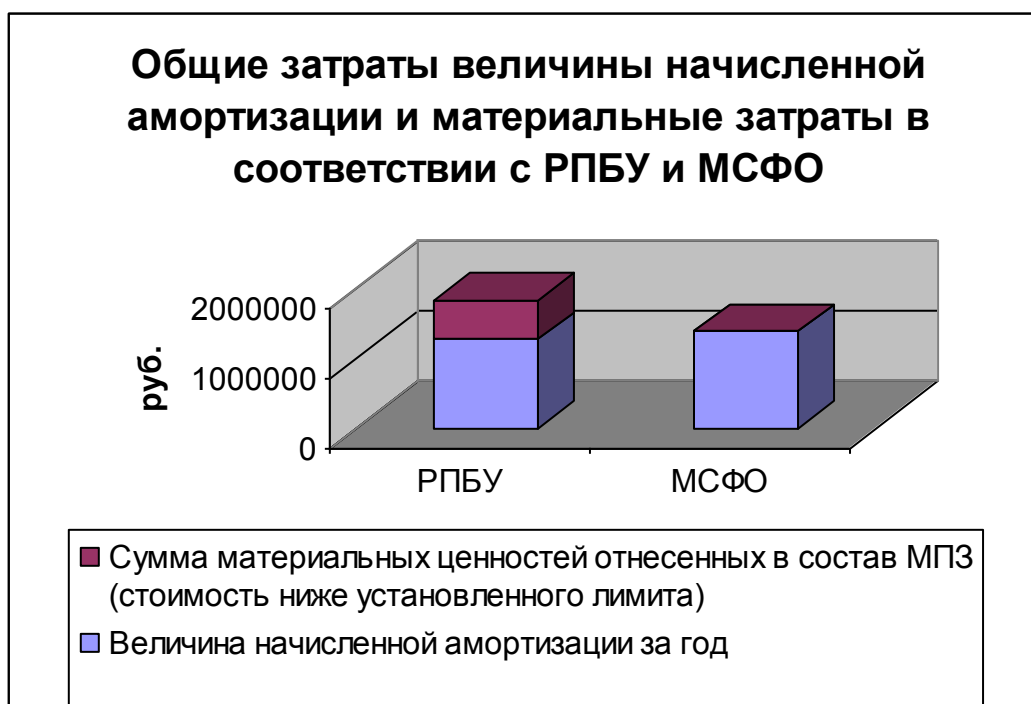


Полученная разница в начислении амортизационных отчислений в соответствии с нормами российского и западноевропейского законодательства прямо оказывает влияние на различие в величине себестоимости выпускаемой исследуемым предприятием продукции (работ, услуг). Так как начисленная амортизации в соответствии с учетной политикой на основе МСФО оказалась больше данного показателя, исчисленного в соответствии с нормами РПБУ, и затраты по нормам западноевропейского учета соответственно будут выше на полученную разницу в амортизации (116834,36 руб.). В итоге складывается такая ситуация, при которой при применении различных стандартов учета (российского и западноевропейского) одна и та же фирма получает различный финансовый результат деятельности. Увеличение затрат оказывает обратное влияние на величину прибыли, получаемой предприятием. Следовательно, величина прибыли, полученная исследуемым предприятием, рассчитанная на основе МСФО окажется ниже величины прибыли, рассчитанной в соответствии с РПБУ. На основе этого явным становится факт различия в величине налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, исчисленной по нормам западноевропейского учета и в соответствии с требованием российского законодательства.

Данные выводы верны, если не учитывается такой важнейший фактор, увеличивающий себестоимость выпускаемой продукции как величина материальных ценностей, не признанных объектами основных средств (стоимостью ниже установленного лимита) и включенных в состав материально-производственных запасов. Проведя подсчет стоимости материальных ценностей, относящихся к данной категории на анализируемом предприятии, был получен очевидный результат: в соответствии с нормами РПБУ сумма стоимости материальных ценностей, включенных в состав МПЗ оказалась

равной 560151,60 руб. Сравнивая величину экономии затрат за счет начисленной амортизации в соответствии с РПБУ 116834,36 руб. (1271485,36-1388319,72) и перерасхода за счет отнесения материальных ценностей в состав МПЗ 560151,60 руб. (560151,60-0), становится совершенно ясно, что разница в стоимостном лимите признания материальных ценностей объектами основных средств по нормам РПБУ – 10000 руб. и МСФО – 60\$ напрямую влияет на величину затрат.

Таким образом, чем больше стоимостной лимит, тем выше оказываются затраты. В нашем случае при разнице в стоимостном лимите примерно в 6 раз затраты изменились на 443317,24 руб. (560151-116834,36), т. е. примерно в 5 раз. Следовательно, изменение величины стоимостного лимита признания материальных ценностей объектами основных средств непосредственно оказывает влияние на величину затрат, причем явно прослеживается прямая зависимость. Значит, уменьшая величину стоимостного лимита до определенного предела, фирма вполне может уменьшать себестоимость производимой продукции, но не следует забывать о том, что при изменении величины лимита постоянно следует подсчитывать как величину затрат за счет амортизационных отчислений, так и за счет включения материальных ценностей в состав МПЗ. Компания должна сама определить для себя оптимальную величину стоимостного лимита, который бы соответствовал формированию наименьшей величины затрат.



В МСФО 16 предусмотрен один, объект, не подлежащий амортизации, – земля (п. 45), которая признается объектом основных средств. В соответствии с пунктом 17 ПБУ 6/01 не подлежат амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки, объекты природопользования). Кроме того в пункте 17 указано, что амортизация не начисляется по объектам основных средств некоммерческих организаций. Таким образом, следует отметить, что нормы российского законодательства устанавливают гораздо более широкий перечень объектов основных средств, амортизация по которым не начисляется. Этот факт также, как это было описано выше, формирует различия в величине налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Проведя сравнительную характеристику Международного стандарта финансовой отчетности 16 «Основные средства» и Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, можно утверждать, что в закрепленных в них нормах имеются как общие черты, так и существенные различия.

Во-первых, что касается основных критериев признания основных средств. Следует отметить, что в целом они совпадают, за исключением ограничений по стоимостному критерию, которые установлены ПБУ 6/01 и не предусмотрены МСФО 16. Согласно МСФО стоимостный критерий не является определяющим при отнесении имущества (ресурсов) к основным средствам. Каждая компания вправе устанавливать лимит, выше которого расходы капитализируются, а ниже – списываются на текущие расходы. В соответствии с ПБУ 6/01 данный лимит не может превышать суммы 20000 руб. Данное различие в международном и российском законодательстве влияет не только на критерии и возможность признания объектов материальных активов в качестве основных средств, но и на расхождение в затратах на производство. Дело в том, что различная величина стоимостного лимита признания объектов в качестве основных средств оказывает непосредственное влияние на общую сумму начисленных амортизационных отчислений, относящихся на затраты, уменьшаемые налогооблагаемую прибыль фирмы. Устанавливая и корректируя величину данного лимита в зависимости от размера компании, от области её деятельности и других факторов, можно в различных условиях преследовать определенные цели. Например, увеличив стоимостный лимит

признания основных средств, фирма в рамках требований МСФО может уменьшать суммы начисленной амортизации, тем самым снизив себестоимость выпускаемой продукции. И наоборот, уменьшив стоимостный лимит признания объектов в качестве основных средств, фирма увеличивает амортизационные отчисления, суммы которых относятся на затраты, снижающие налогооблагаемую прибыль. Тем самым в рамках МСФО компаниям предоставляется возможность самостоятельно выбирать тактику и стратегию деятельности, используя механизм признания материальных объектов в качестве основных средств как инструмент регулирования затрат. Согласно затратному подходу в ценообразовании, который вопреки множеству мнений не утратил значимости и сегодня, следует признать, что данный инструмент корректировки себестоимости путем регулирования величины амортизационных отчислений играет важнейшую роль в повышении эффективности деятельности предприятия, осуществляемого в условиях ценовой конкуренции, где зачастую применяется демпинг и различные методы снижения цен.

Рассматривая данный механизм следует учитывать и то обстоятельство, что при увеличении стоимостного лимита признания основных средств происходящему снижению величины амортизационных отчислений сопутствует увеличение материальных затрат, связанное с отнесением активов стоимостью меньше лимита в состав МПЗ, что влечет за собой повышение затрат. На этот факт также следует обратить внимание фирмам при установлении стоимостного лимита признания основных средств. Необходимо обязательно вычислить и оценить суммы затрат, формируемых размером начисленной амортизации по основным средствам и соответствующей величиной затрат МПЗ при определенной величине стоимостного лимита. Из всех рассмотренных вариантов фирме необходимо выбрать наиболее оптимальный, который более всех подходит для осуществления поставленных данной компанией целей в соответствии со сложившейся конъюнктурой рынка.

В современных условиях ужесточения конкуренции для многих фирм открывается новые возможности для осуществления эффективной деятельности вследствие ведения бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. Вследствие этого возникает острая необходимость реформирования РПБУ в целях их адаптации к нормам международных стандартов.

Литература

1. Greuning H., Koen M. «International accounting standards. A practical guide». – Washington: The World Bank, 2001. 334 p.
2. Шок И.А. «Пример концепции финансовой политики западноевропейского предприятия» // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие экономических и правовых отношений», сост. 15 марта 2007, Дмитровград, 2007. – С.80-84.
3. Шок И.А. «Особенности учета основных средств западноевропейского предприятия» // Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции «Факторы устойчивого развития экономики России на современном этапе (федеральный и региональные аспекты)», сост. 20 апреля 2008. – Пенза, 2008. – С. 52-56.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК УКРАИНЫ

Украина стремится наравне с другими странами мира построить свою национальную систему внешнеэкономических связей с целью перехода на инновационный тип развития. Анализ процессов взаимодействия национальной экономики с мирохозяйственной системой позволяет определить приоритеты планирования внешнеэкономической деятельности предприятий агропромышленного комплекса. Планирование деятельности предприятий АПК должно ставить своей целью формулирование задач развития их внешнеэкономической деятельности, а также определить средства их достижения с целью получения максимально возможных собственных экономических выгод [1].

Мы предлагаем рассматривать экономические трансформации как сложное явление, что приводит к преобразованиям во взаимоотношениях стран мира. Экономические признаки трансформированных мирохозяйственных отношений отражаются в становлении принципиально нового технологического способа производства, качественном преобразовании его материально-вещественных факторов. Это происходит благодаря внедрению информационных технологий, а темпы современных технологических изменений настолько быстры, что общество не успевает осваивать их в полном объеме, то есть экономическое развитие происходит медленнее, чем развитие технологий.

Для современных экономических трансформаций характерны следующие свойства: переход мирохозяйственной системы на рыночные основы; глобализация всех сфер человеческой жизни; проявляется четкая тенденция к глобальной интеграции; преобладание интенсивного типа экономического роста; появление новых отраслей и сфер экономики, расширение сферы услуг; совершенствование инфраструктуры мирового хозяйства; интеграция процессов международной политики и международной экономики.

Ныне еще не нашли достаточного освещения теоретические и практические вопросы взаимосвязи развития внешнеэкономических аспектов деятельности предприятий агропромышленного комплекса и организационно-экономических отношений между самими субъектами АПК. По нашему мнению, эти две сферы деятельности объединяют именно интеграционные процессы. В содержании последних целесообразно, на наш взгляд, выделять два диалектически взаимосвязанных направления, каждое из которых обуславливает развитие другого. Речь идет о формировании механизма самовоспроизводства и поддержания конкурентных преимуществ отдельных предприятий АПК, с одной стороны, и социализации результатов их организационно-экономических отношений, с другой. Важным феноменом современности, имеющим незаурядное влияние на экономическую и социальную эволюцию стран мира, выступает глобализация как следствие информационно-технологической постиндустриальной революции и формирования нового типа экономики, которая получила название экономики знаний. Отсюда основными факторами экономического роста становятся: инвестиции в образование, развитие информационных технологий; рост расходов на опытно-конструкторские работы и наращивание интеллектуального капитала, количество и качество человеческих ресурсов, задействованных в отдельных отраслях экономики, продуцирующие и потребляющие знания.

Объективными последствиями усиления глобализации становятся новейшие тенденции как в содержании трудового процесса, так и в формах и способах приложения труда. Задачи развития человеческого и интеллектуального капитала превращаются в ключевой компонент стратегии обеспечения конкурентоспособности в информатизированных экономических системах. По нашему убеждению, глобализационные процессы являются основой развития внешней политики предприятий, что в полной мере распространяется и на все звенья агропромышленного комплекса.

Итак, глобальная взаимозависимость и взаимовлияние всех секторов национальных экономик, где не является исключением и агропромышленный комплекс, влияют на экономические, политические, социальные и экологические условия развития. Глобализация способствует тотальному экономическому прогрессу путем распространения инноваций, действия жесткой конкуренции, активизации внешнеэкономической деятельности в сфере обмена товарами и услугами, развития инвестиционных процессов. Вместе с тем, есть и определенные недостатки, так, имеют место неравномерность распределения капитала, диспропорция развития внутреннего экономического потенциала стран и т. п.

В условиях глобализации мировых рынков и действия жесткой конкуренции выходить на международные рынки необходимо с продукцией высокого качества, что подтверждается международными сертификатами. Внешнеэкономические связи АПК Украины обусловлены традиционной структурой производства. К сожалению, в экспорте преобладают сырьевые ресурсы (сельскохозяйственная продукция и сырье) для дальнейшего производства в странах-экспортерах готовых к употреблению продуктов питания [2].

В условиях усиления в мировой экономике глобализационных процессов происходит сближение аграрных секторов национальных экономик путем образования общего рыночного пространства, распространения форм международного сотрудничества в сфере хозяйствования, усиления зависимости агропромышленных комплексов, что требует согласования на уровне правительств стран аграрной экономической политики, совместного регулирования деятельности субъектов рынка на основе межгосударственных соглашений. Указанные процессы требуют от субъектов агропромышленных комплексов различных стран постоянной адаптации к условиям глобализации экономики и быстро изменяющейся внешней среды с целью обеспечения конкурентоспособности их продукции.

Таким образом, стимулирование развития экспортного потенциала субъектов АПК Украины возможно лишь на основе структурных преобразований, развития организационно-экономических взаимоотношений между ними.

Эффективность взаимоотношений каких-либо субъектов АПК в значительной мере определяется защитным механизмом таможенного тарифа, ко-

торый может быть реализован через так называемый ценовой эффект. Вызванное им подорожание импортных товаров позволяет национальному товаропроизводителю воспользоваться ценовым преимуществом. В результате действия такого механизма устанавливается определенное соотношение между мировыми ценами и ценами на внутреннем рынке. Эффективность тарифной защиты обуславливается тем, насколько сформированным является последний, а отсюда, каковы характер конкуренции и импортозамещения на нем, какие факторы влияют на его развитие и т. д.

Исходя из изложенного, членство Украины в ВТО не оставляет ей возможности защищать национального производителя сельскохозяйственной продукции и сырья импортными квотами, минимальными импортными ценами и запретами на импорт. Кроме того, достаточно жесткими для Украины является обязательство об использовании санитарных и фитосанитарных мер. В соответствии с обязательствами, с даты вступления в ВТО все существующие национальные и региональные стандарты должны быть добровольными, кроме тех, которые установлены в технических регламентах, или на которые ссылаются регламенты, направленные на защиту национальной безопасности, в том числе безопасности питания и сохранения окружающей среды. Таким образом, возможности нетарифного регулирования импорта сельскохозяйственной продукции в Украину существенно ограничены, вместе с тем, нетарифные барьеры для экспорта в страны ЕС для национальных производителей остаются высокими. Существует опасность того, что с созданием зоны свободной торговли со странами ЕС упомянутые риски усилятся. Именно это следует учитывать предприятиям АПК (а не только субъектам аграрной сферы) при формировании механизмов взаимоотношений.

На внешнюю политику в аграрном секторе имеет весомое влияние и такой внутренний фактор, как использование полномочий, предоставленных органам исполнительной власти и исполнительным органам городских советов относительно регулирования рынка – установление фиксированных и предельных уровней цен, нормативов рентабельности на отдельные виды сельскохозяйственной продукции, что в условиях пребывания Украины в ВТО приводит к снижению конкурентоспособности субъектов АПК – производителей продуктов питания [3].

Согласно государственной аграрной политике, сельскохозяйственная отрасль в Стратегии интеграции Украины в Европейский союз, базирующаяся на требованиях Маастрихтского договора, определена как сфера повышенного внимания. Именно это обуславливает необходимость дальнейшего углубления научных исследований и поиска путей адаптации хозяйственной деятельности субъектов АПК к процессам евроинтеграции.

Важной составляющей мирового агропродовольственного рынка являются экспортно-импортные операции с сельскохозяйственной продукцией, сырьем и готовым к употреблению продовольствием. Для торговли на международном рынке такой продукцией характерны частые изменения конъюнктуры, длительные периоды застоя, резкие переходы от подъема к кризису. Почти не ощущается цикличность развития таких рынков. В этом аспекте важной задачей мы считаем дальнейшее совершенствование системы формирования экспортных ресурсов АПК, что возможно лишь при условии развития организационно-экономических взаимоотношений между его субъектами и приближения технологий экспортно-импортных операций к требованиям ВТО. В формировании внешнеэкономических связей предприятий АПК государство не должно остаться в стороне, поэтому мы считаем, что повышение эффективности экспортно-импортных операций должно стать важнейшим элементом ее аграрной политики. Одним из важных направлений совершенствования внешнеэкономических отношений предприятий АПК должна стать защита со стороны государства национальных товаропроизводителей и стимулирование экспорта продовольствия.

Дальнейшее развитие взаимоотношений предприятий агропромышленного комплекса не может происходить вне границ мировых продовольственных рынков. Поэтому мы видим необходимость остановиться на обзоре тех тенденций, которые сложились в развитии мировых рынков продовольствия и, по оценкам международных экспертов, будут продолжаться в последующие 20 лет. К ним мы относим:

- в развитых и богатых странах спрос на продовольствие будет оставаться почти на одном уровне, а изменения коснутся только структуры потребления и качества пищевых продуктов;

- быстрыми темпами будет развиваться торговля готовыми к употреблению продуктами питания по сравнению с товарами, которые не прошли обработку;

– среди стран мира на главные места выйдут США, Австралия, Новая Зеландия, потеснив страны ЕС;

– ряд развивающихся стран (в Восточной Азии и Восточной Европе) превратятся в импортеров сельскохозяйственной продукции, а, следовательно, у стран – крупных производителей продовольствия значительно расширятся рынки сбыта.

К негативным тенденциям, которые могут сдерживать дальнейшее наращивание мирового производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия относят проблемы, связанные с землепользованием, а именно:

ограниченность земель, пригодных для ведения сельского хозяйства;
высокий уровень урбанизации; необходимость сохранения лесных массивов;

экологические осложнения;

ограниченность водных ресурсов и т.д.

Заметим, что для экономики Украины функционирования внешнеэкономических торговых отношений является сложным процессом. Практика хозяйствования свидетельствует, что национальные экономики стран мира относительно реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия не спешат открывать свои внутренние рынки для украинской продукции. Кроме того, увеличение объемов экспорта в определенной степени приводит к сокращению продовольственных ресурсов национального потребительского рынка, предопределяет потенциальные возможности роста импорта продовольствия, которое часто оказывается более низкого качества, но предлагается по высокой цене, провоцирует рост цен и на украинское продовольствие.

Расширение международного сотрудничества предприятий агропромышленного комплекса Украины с целью реализации его экспортного потенциала должна опираться на собственные конкурентные преимущества, которые следует увеличивать и активизировать [4]. По нашему убеждению, среди направлений активизации внешнеэкономических отношений предприятий АПК Украины, реализации их экспортного потенциала, можно выделить такие:

завершение процессов формирования эффективного собственника в системе АПК;

внедрение механизмов инновационного развития предприятий агропромышленного комплекса;

выделение политической составляющей во внешней политике предприятий АПК с целью активизации международного обмена продовольствием; расширение объемов экспортоориентированного производства на предприятиях АПК;

уменьшение зависимости всех предприятий агропромышленного комплекса Украины от импорта;

ускорение процессов осуществления стандартизации и сертификации в соответствии с международными требованиями.

При формировании и совершенствовании организационно-экономических взаимоотношений предприятий АПК следует учитывать потребности интеграции в мировое экономическое сообщество, что происходит под влиянием:

традиций, сложившихся во внешнеэкономических отношениях;
географического расположения агропродовольственных рынков мира;
уровня, сложившегося в сфере международного обмена продовольствием.

Именно учет рассмотренных факторов в определенной степени формирует возможности присутствия субъектов украинского агропромышленного комплекса на агропродовольственных рынках мира, обеспечивает протекание процессов диверсификации торговли и капиталовложений, смягчает зависимость от крупных конкурентов на мировых агропродовольственных рынках.

Литература

1. Щекович О.С. Формування пріоритетів та розвиток аграрної політики України: монографія / О.С. Щекович. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 278 с.
2. Юрчишин В.В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох: історико-соціально-економічні нариси / В.В. Юрчишин. – К.: Науково-виробниче підприємство «Видавництво «Наукова думка» НАН України», 2009. – 366 с.
3. Федорець Л.М. Вектори стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності АПК регіону / Л.М. Федорець // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 69 – 75.
4. Ткаченко В.Г. Особенности возникновения угроз и обеспечения экономической безопасности в странах СНГ / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 3 – 11.

Глава 3. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ И МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Малый бизнес играет важную роль в развитии экономики государства. Перспективы устойчивого экономического роста России связаны с развитием малого предпринимательства, в том числе и инновационного. Малый бизнес создает благоприятные условия для реализации возможностей человека, проявления деловой инициативы, позволяет создавать новые рабочие места, обеспечивать постоянный источник дохода граждан и тем самым решает задачи повышения благосостояния жителей.

Малый бизнес постепенно становится фактором социальной стабильности. Он способствует развитию международных интеграционных процессов и существенно влияет на формирование экономической политики, особенно в приграничных территориях сопредельных государств.

В настоящее время практически во всех регионах России проектируются и реализуются собственные программы поддержки малого предпринимательства. Однако не всегда получается осуществить на практике запланированные мероприятия по развитию малого бизнеса в различных отраслях. На результативность государственной политики влияют множество экономических и социальных факторов, прежде всего, степень развития региональной бизнес-инфраструктуры, уровень финансово-экономической грамотности и подготовки будущих предпринимателей, условия кредитования малого бизнеса, стимулы и барьеры для выхода на рынки товаров и услуг, организационная и финансовая поддержка региональных органов власти и др. (рисунок).

В развитых странах на долю малого бизнеса приходится около 40% всех налоговых отчислений, и более половины произведенной продукции. Две трети населения зарубежных стран заняты именно на малых предприятиях, разнообразный спектр деятельности таких предприятий – от производства

высокотехнологичных товаров до оказания различных бытовых услуг – позволяет предоставлять рабочие места сотрудникам разной квалификации и степени образованности. По уровню и формам поддержки малого бизнеса в мировой практике выделяют государственные стратегии активного вмешательства, децентрализованного регулирования и смешанные. Однако цели и задачи поддержки малого бизнеса в каждой страны, естественно, будут различными, так как различны уровни социально-экономического развития государства и их место в мировом хозяйстве; состояние производительных сил, промышленное производство, межотраслевые взаимодействия; состояние и проблемы социальной сферы.

Прямое финансирование



Рис. Формы государственной поддержки малого предпринимательства

Белгородская область является примером успешной реализации государственных программ по поддержке малого бизнеса. Начиная с 2003 года, государственная политика региона направлена на экономическое развитие области, что подразумевает всяческое содействие повышению предпринимательской активности среди населения, устранению административных барьеров, привлечению внутренних и иностранных инвестиций, созданию необходимых условий для успешного ведения бизнеса.

В малом бизнесе Белгородской области по состоянию на начало 2011 года функционировало более 17 тыс. малых предприятий, на которых занято более 80 тыс. человек. Кроме того, в области зарегистрировано 60 тыс. предпринимателей без образования юридического лица. Выпуск товаров и услуг в сфере малого бизнеса оценивается в пределах 41,2 млрд. руб., что составляет около 20% от его объема по области. В таблице представлены основные показатели деятельности малых предприятий Белгородской области за период 2002-2009 гг.

Таблица

Основные показатели деятельности малых предприятий 2002-2009 гг.

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число малых предприятий (на конец года), тыс.	6,3	8,2	8,2	8,6	10,1	10,8	14,0	16,3	17,8
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	52,6	50,8	53,3	53,6	54,1	58,6	63,8	75,3	83,2
Оборот малых предприятий, млрд. руб.	–	–	43,8	43,9	56,4	87,7	139,6	77,4	96,5

Источники: Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. 2011 г.[3]; бюллетень управления статистики Белгородской области.

Следует отметить, что в период 2002-2009 гг. трижды отмечался существенный рост числа малых предприятий в Белгородской области. В 2003 году был отмечен рост данного показателя более чем на 30%, что напрямую связано с началом реализации программы по улучшению качества жизни населения Белгородской области. Приоритетным направлением данной программы было обеспечение роста благосостояния граждан при их непосредственном и деятельном участии, что также включает в себя рост предпринимательской активности среди населения.

Следующий рост числа малых предприятий был отмечен в 2005-2006 гг. и составил 10,1 тыс. малых предприятий, что на 18% больше предшествующего показателя. Рост данного показателя является результатом реализации на территории области Постановления Правительства РФ от 22 апреля 2005 года № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2006 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку ма-

лого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» [2]. В соответствии с Постановлением на эти цели из средств федерального бюджета было выделено 10,6 млн. руб., в т.ч. на создание и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса (развитие бизнес-инкубаторов) были направлены средства в виде субсидий в объеме 8,6 млн. руб., поддержку субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта, – в объеме 1,5 млн. руб., развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства – в объеме 0,5 млн. руб.

В 2009 году был зафиксирован рост числа малых предприятий на 16,4% или на 2,3 тыс., а в сфере поддержки малого бизнеса в Белгородской области было отмечено начало реализации системы государственного финансирования малого предпринимательства в виде выдачи грантов. Из федерального бюджета было выделено 12,5 млн. руб., а начинающие предприниматели получили возможность по результатам конкурса стать обладателями грантов в размере до 300 тыс. руб.[4].

Такой показатель, как оборот малых предприятий, демонстрировал устойчивую тенденцию к росту, однако в 2009 году произошел резкий спад данного показателя более чем на 40%, причиной рецессии являлся экономический кризис 2008-2009 гг., наибольшее сокращение оборота малых предприятий отмечалось в сфере оптовой торговли – 17,6 млрд. руб.

Следует отметить, что наибольший удельный вес товарооборота малых предприятий в Белгородской области приходится на промышленность и сельское хозяйство. Важное место в агропромышленном комплексе региона принадлежит малым формам хозяйствования: крестьянским (фермерским) хозяйствам, малым сельскохозяйственным предприятиям, сельскохозяйственным потребительским кооперативам, а также хозяйствам населения. В совокупности этот сектор дает более 50 % общего объема валовой продукции сельского хозяйства области.

Как отметил премьер-министр РФ Владимир Путин, обращаясь к участникам XXII съезда Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России: «Роль малого предпринимательства в отечественном АПК постоянно растёт. Сегодня в РФ насчитывается более 200 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств и более 100 тысяч –

индивидуальных сельских предпринимателей. Темпы роста производства в малом бизнесе на селе в 3–4 раза превышают средние показатели по отрасли. На долю фермерских и личных подсобных хозяйств приходится почти половина производства всей сельхозпродукции российского АПК, а по некоторым позициям доля ещё выше. Только в трёх наших ключевых южных житницах – Краснодарском и Ставропольском крае, в Ростовской области – фермеры собирают более 5 млн. т зерна. Фермеры, личные подсобные хозяйства производят 55% молока и 80% овощей в стране. Это серьёзный, заметный вклад» [7].

На первый план выходит потребность в разработке стратегических направлений активизации процесса государственной поддержки малого бизнеса АПК в целях его устойчивого развития. Самое малозатратное стратегическое направление повышения устойчивости АПК – разработка и стимулирование стратегии адаптивной системы интенсификации сельскохозяйственного производства в ее регионах с учетом максимального использования потенциала устойчивости территориальных биосистем и природно-климатических условий.

Препятствием на пути развития малого бизнеса в сфере сельского хозяйства являются низкие цены на сбыт продукции, что приводит к нерентабельности агробизнеса. Наценки перекупщиков также отрицательно влияют на развитие малых предприятий в сельском хозяйстве, снижая спрос на продукцию среди потребителей. С 1 февраля 2010 года вступил в силу Закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ [1], в соответствии с которым доля торговых сетей на рынке ограничена до 25%, установлены жёсткие сроки оплаты скоропортящейся продукции до 10 дней, запрещены любые бонусы и обременения за «вход» продукции на рынок.

Средний цикл рентабельности бизнеса в сельском хозяйстве составляет от 5 для малых предприятий до 15 лет для агрохолдингов. Все это требует значительных капитальных вложений и серьезной поддержки государства. В 2010 году по данным статистических наблюдений фермеры и владельцы личных подсобных хозяйств получили 177 тыс. кредитов на сумму 50 млрд. рублей. Государственная поддержка заключается в субсидировании про-

центной ставки, причём объём средств, выделяемых на эти цели, за пять лет вырос в 2,5 раза – с 2,4 млрд. рублей до 6,1 млрд. рублей.

На данный момент в Белгородской области реализуется несколько государственных программ поддержки малого бизнеса, однако основной упор делается на развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве в рамках федерального целевого проекта «Развитие АПК». В 2003 года в Белгородской области был учрежден Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, он осуществляет мониторинг экономического развития области, реализацию государственных программ поддержки малого бизнеса, предоставляет консалтинговые услуги, оказывает финансовую поддержку, разрабатывает комплекс мероприятий по предоставлению информационно-образовательных услуг.

В рамках финансовой поддержки фонд предоставляет гранты начинающим предпринимателям на безвозмездной и безвозвратной основе на условиях долевого финансирования целевых расходов по регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя, расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности. Максимальный размер субсидии составляет 300 тыс. руб., гранты предоставляются после прохождения предпринимателем краткосрочного обучения и при наличии бизнес-проекта, оцениваемого экспертной группой с участием представителей некоммерческих организаций предпринимателей.

Однако гранты, предоставляемые начинающим предпринимателям, не имеют ярко выраженной целевой направленности, они могут быть в виде денежных средств, или в натуральном выражении (оборудование, основные средства и т.п.). Опыт зарубежных стран указывает на возможность создания более узкоспециализированной системы финансовой поддержки. Например, в США гранты, предоставляемые фермерским хозяйствам, имеют несколько разновидностей и объединяются в отдельную группу. Федеральные гранты направлены на поддержание основного направления политики государства в сфере сельского хозяйства. Все большую популярность в зарубежных странах приобретает органическое ведение фермерского хозяйства, без использования искусственных материалов и химических препаратов при осуществлении землепользования. Государственный грант выдается сроком на 6 лет в размере более 50 тыс. долл. ежегодной дотации, однако необходимо пройти

проверку на соответствие фермерского хозяйства органическому типу землепользования. Гранты для начинающих фермеров предоставляются с условием сохранения 25% от полученной суммы в качестве резервного фонда при неудачном ведении бизнеса. [6]

К 2012 году в России планируется организовать систему государственного финансирования фермерских хозяйств путем предоставления грантов и субсидий в рамках программы государственной поддержки малого предпринимательства, с использованием кредитных и лизинговых механизмов для повышения эффективности аграрной деятельности. Также планируется снять ограничения по строительству жилья на землях сельскохозяйственного назначения для граждан, занятых в сельском хозяйстве, с целью обеспечения инфраструктуры для успешного ведения бизнеса. [5]

В России кредитование сельского хозяйства осуществляется на протяжении последних десяти лет, когда в 2000 году в соответствии с Указом Президента В.Путина было учреждено открытое акционерное общество «Россельхозбанк». Одной из поставленных задач при создании данного банка является формирование национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного комплекса России. В рамках национального проекта «Развитие АПК» банк активно участвовал в реализации поставленных задач, в 2008 г. кредитные вложения банка составляли свыше 2-х млрд. рублей. Однако «Россельхозбанк» занимается кредитованием не только крупных предприятий, но и поддержкой малых форм хозяйствования на селе. Доля банка по объему кредитования малого бизнеса в сфере сельского хозяйства составляет 90% среди других кредитных организаций. [3]

В 2011 году на кредитование сельского хозяйства банками будет выделено более 150 млрд. рублей («Россельхозбанк» – 100 млрд. руб., «Сбербанк» – 50 млрд. руб.). В 2010 году (как было уже отмечено выше) фермеры и владельцы личных подсобных хозяйств уже получили 177 тыс. кредитов на сумму 50 млрд. рублей. Государство субсидирует процентную ставку, при этом Федерация субсидирует предоставляемые кредиты в размере 95%, и ещё 5% субсидируют регионы. Также «Россельхозбанк» планирует упростить процедуру получения кредита на сумму до 15 млн. руб. для малых форм хозяйствования и сократить срок рассмотрения заявки на получение займа до 5 рабочих дней. В качестве гарантии по кредиту заемщик сможет предоставить рекомендации местного фи-

лиала АККОР (Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России).

В настоящее время в Белгородской области «Россельхозбанком» выдано кредитов на сумму более 2 млрд. руб., в различных программах развития АПК, наряду со средним и малым бизнесом в этой сфере, участвуют более четырех тысяч сельскохозяйственных предпринимателей и фермеров. Быстрыми темпами развивается транспортная и логистическая инфраструктура, продолжается упрощение процедуры регистрации предприятия, проводится информационно-консультационная поддержка малого бизнеса на всех этапах его становления, финансовая поддержка предпринимателей в виде грантов и субсидий, распределяемых на конкурсной основе.

Таким образом, следует отметить в целом достаточно высокую эффективность реализуемых государственных программ поддержки малого предпринимательства. За последние 10 лет значительно улучшились условия для ведения предпринимательской деятельности, получила развитие бизнес-инфраструктура, вдвое увеличилось число малых предприятий. В настоящее время уровень предпринимательской активности и достигнутые результаты позволяют говорить о хороших перспективах развития малого бизнеса в Белгородской области и расширении участия государства в данном процессе, в частности, путём разработки программ поддержки малого предпринимательства с учетом использования зарубежного опыта в данной сфере.

В рамках системы государственной поддержки также выделяют и другие направления, такие, как долгосрочные целевые программы, определяющие развитие какой-либо отрасли на десятилетия вперед, так и краткосрочные, охватывающие всего 3-5 лет. При разработке целевых программ особое внимание уделяется государственной поддержке развития малого предпринимательства, учитывается и используется, по мере возможности, зарубежный опыт в данной отрасли.

Несмотря на достигнутые успехи в сфере развития малого бизнеса в различных отраслях экономики, российским специалистам не хватает опыта для определения наиболее эффективных мер, направленных на стимулирование предпринимательской активности среди населения. Система государственной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне нуждается в серьезной доработке. Становится очевидным необходимость ис-

пользования международного опыта развития малого бизнеса, однако при этом не стоит перенимать и внедрять иностранные наработки без их предварительной адаптации к условиям функционирования российской экономики. Белгородская область в настоящее время обладает достаточно высоким потенциалом для развития системы государственной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне. Прослеживается четкая взаимосвязь между изменением основных показателей, характеризующих деятельность малого бизнеса в области, и реализацией государственных программ развития предпринимательства.

Также следует отметить необходимость использования опыта развитых зарубежных стран при построении системы государственной поддержки малого бизнеса, особенно в аграрной сфере. Анализ практики успешного применения мер государственной поддержки малого предпринимательства в России и за рубежом позволит с учетом рекомендаций международных специалистов разработать программу дальнейшего развития малых предприятий в российской экономике, которая бы наиболее эффективно функционировала в условиях изменчивого предпринимательского климата России.

Помимо финансовой поддержки в области оказывается имущественная, консультационная и информационная помощь предпринимателям. Ведущей структурой поддержки малого бизнеса является областное государственное учреждение «Белгородский областной центр развития предпринимательства», наделенное правительством области имущественным комплексом на правах оперативного управления, который используется Центром для развития малого бизнеса, создания бизнес-инкубаторов.

Малый бизнес постепенно становится фактором социальной стабильности и служит развитию экономики области. Однако предстоит еще много сделать для того, чтобы малый бизнес стал стратегическим фактором социально-экономического развития области. Предприятия малого бизнеса сосредоточены преимущественно в сфере торговли и услуг. Приоритетные отрасли реального сектора экономики развиваются недостаточно активно. Невелика доля предприятий, внедряющих новые технологии или выпускающих образцы принципиально новой продукции. Инвестиционная активность малых предприятий находится пока на невысоком уровне.

Актуальной остается проблема выравнивания потенциала развития предпринимательства в городах и районах области, стимулирование развития

малого бизнеса в сельской местности, что важно для обеспечения занятости населения.

Решение этих проблем требует дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы, развития схем кредитно-гарантийных механизмов и имущественной поддержки, устранения имеющихся административных барьеров.

Правительством области будет продолжен поиск эффективных мер по финансово-кредитной и имущественной поддержке малого предпринимательства, организована дальнейшая работа по привлечению крупных предприятий к развитию малого бизнеса.

В области предполагается интенсивно развивать объекты инфраструктуры малого бизнеса – бизнес-инкубаторы, центры поддержки предпринимательства, инновационно-технологические центры по всем регионам области. Особое внимание будет оказываться укреплению и развитию системы подготовки кадров для малого предпринимательства, а также формированию сильных и авторитетных объединений предпринимателей, способных защищать интересы малого бизнеса и осуществлять функции самоуправления в этой сфере.

Литература

1. Закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ.

2. Постановления Правительства РФ от 22 апреля 2005 года № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2006 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

3. Урбанская Г.Г. Развитие сельских территорий как фактор обеспечения продовольственной безопасности региона // Экономика сельского хозяйства. Реферативный журнал. 2011. № 1. с. 149-150.

4. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс] // Официальный сайт федеральной службы государственной статистики: [сайт]. [2011]. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>

5. Экспертиза и анализ состояния малого предпринимательства в России [Электронный ресурс] // [сайт]. [2011]. URL: <http://opora.ru/analysis/>

6. Small business [Электронный ресурс] // Сайт свободной универсальной энциклопедии Wikipedia: [сайт]. [2010]. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Small_business

7. The National Agricultural Statistics Service [Электронный ресурс] // Сайт Национальной службы статистики сельского хозяйства США: [сайт]. [2011]. URL: <http://www.nass.usda.gov/>

8. Статистическая информация федеральная и региональная [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации: [сайт]. [2011]. URL: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/164.htm>

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ФАКТОРА СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Проблема обеспечения социальной безопасности населения актуальна для всех стран мира, но особенно остро проявляется в странах с переходной экономикой вследствие трансформации и нестабильности функционирования хозяйственного комплекса, как материальной основы жизнедеятельности общества. Это порождает многочисленные социальные проблемы со всеми вытекающими последствиями. Факторы социальной безопасности многочисленны и различны по природе, масштабам действия, управляемости и возможности их контроля. В условиях глобализации социально – экономических процессов всё большее значение в решении обсуждаемой проблемы приобретают факторы международного сотрудничества в различных сферах.

В данной работе рассматривается сельскохозяйственное производство, как фактор обеспечения населения продуктами питания, что занимает в проблеме социальной безопасности особое место. Учитывая, что решением продовольственной проблемы на различных стадиях (производство, хранение, переработка, доставка к потребителю и т.д.) занимаются предприятия и организации различной формы собственности и уровня, основное внимание уделено анализу первичного звена сельскохозяйственного производства.

Объектом исследований является сельское хозяйство районов Харьковской области, в частности, уровень его развития по комплексу показателей. Для анализа выбрано 29 показателей, которые характеризуют различные стороны производства: инфраструктуру (количество сельскохозяйственных предприятий различной формы собственности, площади угодий по категориям), производительность (урожайность и производство по некоторым видам культур, численность и продуктивность стада крупного и мелкого рогатого скота, кур-несушек, бройлеров), экономические показатели (реализация сельскохозяйственной продукции) и другие. Информационная база включает данные за период 2005-2009 гг. Так как исследование выполняется в контексте социальной безопасности населения, целесообразно количественные параметры эффективности сельского хозяйства рассматривать в пересчете на 1 жителя района, поэтому показатели нормировались на количество населения.

Методика исследований предусматривает линейное шкалирование совокупности параметров, которое заключается в расчете индексов по формуле:

$$I_j = \frac{X_{j,i} - X_{j,\min}}{X_{j,\max} - X_{j,\min}},$$

где $X_{j,\min}$, $X_{j,\max}$, $X_{j,i}$ – минимальное, максимальное и текущее значение j -того показателя; $j = 1, 2, 3 \dots m$; $i = 1, 2, 3 \dots n$;

m – количество показателей;

n – количество районов.

В результате линейного шкалирования все параметры изменяются в интервале $[0 - 1]$, что позволяет выполнять анализ в нормированном признаковом пространстве мерности m .

Эффективность сельского хозяйства района можно оценить по сумме индексов всех соответствующих показателей. Далее, ранжируя районы по сумме индексов, определяем рейтинг (место) каждого района в совокупности. В табл. 1 приведены результаты расчетов за весь исследуемый период по годам по описанной выше методике.

Таблица 1

Ранжирование районов по сумме индексов

2005		2006		2007		2008		2009	
Прв	4.571	Прв	4.6174	Прв	4.5319	Прв	4.7948	Прв	5.1238
Блз	4.3261	Блз	4.437	Блз	4.2688	Блз	4.4289	Блз	4.3174
Лоз	2.6654	Бар	3.094	Швч	2.8908	Швч	3.1901	Зач	3.0943
Схн	2.5337	Крк	2.7804	Крк	2.5372	Зач	3.0122	Швч	2.6717
Крк	2.3258	Швч	2.7565	Печ	2.3415	Крк	2.7024	Схн	2.6057
Швч	2.304	Лоз	2.7205	Лоз	2.327	Двр	2.5918	Двр	2.5321
Изм	2.2872	Схн	2.5181	Бар	2.0965	Схн	2.5806	Изм	2.5314
Зач	2.257	Чуг	2.1295	Зач	1.9362	Бар	2.5043	Крк	2.4695
Бар	2.1307	Печ	2.0657	Двр	1.9063	Лоз	2.5027	Брв	2.3789
Чуг	1.7911	Двр	1.9476	Брв	1.8619	Брв	2.492	Лоз	2.3595
Влб	1.7866	Брв	1.815	Влб	1.773	Кол	1.8319	Бар	2.2002
Ввч	1.7745	Зач	1.7978	Изм	1.6306	Влб	1.7883	Влб	1.8832
Брв	1.7651	Нвв	1.7794	Схн	1.6139	Ввч	1.6464	Нвв	1.7845
Нвв	1.6608	Влб	1.6606	Чуг	1.5385	Нвв	1.5499	Ввч	1.5535
Двр	1.6226	Ввч	1.5843	Нвв	1.3182	Зол	1.474	Зол	1.5366
Зол	1.3217	Зол	1.2436	Крг	1.2433	Куп	1.33	Кол	1.2218
Печ	1.2674	Куп	1.0865	Ввч	1.1758	Печ	1.1789	Бгд	1.1567
Куп	1.1395	Кег	1.0855	Кег	1.1171	Кег	1.1076	Куп	1.0915
Бгд	0.9049	Бгд	0.9962	Зол	1.0284	Бгд	1.0976	Крг	1.0283
Крг	0.8625	Крг	0.8764	Бгд	0.813	Крг	0.9751	Чуг	1.0189
Кег	0.7476	Бал	0.5871	Бал	0.6947	Чуг	0.8578	Печ	0.9643
Бал	0.7347	Вал	0.5036	Вал	0.6148	Вал	0.8271	Кег	0.8308
Вал	0.5916	Изм	0.4139	Куп	0.5011	Бал	0.5993	Вал	0.7968
Кол	0.4902	Кол	0.3241	Кол	0.4215	Змв	0.3963	Бал	0.5627
Змв	0.3806	Змв	0.3081	Змв	0.3104	Изм	0.1452	Змв	0.3589
Дрг	0.1515	Хрк	0.2364	Хрк	0.1816	Дрг	0.1307	Дрг	0.1617
Хрк	0.1329	Дрг	0.1909	Дрг	0.0711	Хрк	0.1077	Хрк	0.0914

Кроме метода суммы индексов использовался более чувствительный метод суммы многоугольников, разработанный на кафедре социально – экономической географии и регионоведения Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина. Суть этого метода состоит в том, что объекты, определенные в многомерном признаковом пространстве, проектируются на плоскость в виде лепестковой диаграммы. Площадь построенных таким образом многоугольников (в общем случае не обязательно выпуклых) является критерием оптимизации или классификации, который обладает большей чувствительностью, так как имеет ошибку второго порядка малости. При этом построение лепестковой диаграммы имеет иллюстративный характер, так как площадь многоугольника можно вычислить, зная координаты его вершин.

Результаты расчетов по методу площади многоугольника приведены в табл. 2.

Таблица 2

Ранжирование районов по площади многоугольника

2005		2006		2007		2008		2009	
Изм	1.1175	Кол	1.0862	Изм	1.1617	Прв	1.0876	Изм	1.0639
Кол	1.0867	Прв	1.059	Кол	1.0377	Двр	0.9133	Прв	1.0565
Двр	0.9898	Кег	0.9328	Прв	0.9943	Кег	0.7535	Кег	0.7408
Прв	0.9401	Схн	0.8998	Кег	0.7788	Блз	0.7491	Двр	0.731
Кег	0.7986	Зач	0.8943	Двр	0.7763	Схн	0.7362	Блз	0.7225
Схн	0.7716	Двр	0.8505	Схн	0.7279	Кол	0.7247	Схн	0.7171
Зач	0.7006	Блз	0.8266	Блз	0.6921	Печ	0.6985	Кол	0.6477
Блз	0.6582	Швч	0.6622	Зач	0.6724	Швч	0.6409	Швч	0.5983
Куп	0.6293	Влб	0.6036	Швч	0.6332	Зач	0.602	Печ	0.5873
Швч	0.6238	Лоз	0.5978	Куп	0.6062	Влб	0.5961	Влб	0.5646
Печ	0.5959	Куп	0.5794	Влб	0.5847	Куп	0.5685	Куп	0.5459
Влб	0.5591	Брв	0.4915	Лоз	0.4759	Брв	0.4327	Зач	0.532
Брв	0.5115	Печ	0.4661	Брв	0.4156	Бар	0.4098	Лоз	0.4326
Лоз	0.4085	Бар	0.4235	Печ	0.4095	Лоз	0.405	Бар	0.4194
Зол	0.3764	Зол	0.3958	Зол	0.398	Зол	0.3822	Зол	0.4147
Бар	0.3349	Чуг	0.39	Бар	0.3819	Крк	0.2698	Брв	0.3882
Чуг	0.3089	Крк	0.3126	Крк	0.3052	Ввч	0.2645	Крк	0.2849
Крк	0.3067	Бгд	0.279	Чуг	0.2792	Вал	0.2249	Ввч	0.2281
Бгд	0.234	Ввч	0.245	Ввч	0.261	Крг	0.2167	Вал	0.2038
Ввч	0.2193	Крг	0.2352	Крг	0.2308	Чуг	0.1978	Крг	0.1958
Крг	0.2187	Вал	0.235	Вал	0.208	Бгд	0.1927	Чуг	0.1797
Вал	0.2089	Нвв	0.1741	Бгд	0.1994	Нвв	0.1679	Бгд	0.1727
Нвв	0.1506	Бал	0.0736	Нвв	0.1648	Бал	0.076	Нвв	0.1499
Бал	0.0857	Изм	0.0472	Бал	0.0711	Змв	0.0345	Бал	0.0706
Змв	0.0221	Змв	0.0307	Змв	0.0356	Дрг	0.0052	Змв	0.0229
Дрг	0.0028	Дрг	0.0025	Дрг	0.003	Хрк	0.0021	Дрг	0.0035
Хрк	0.0004	Хрк	0.001	Хрк	0.0011	Изм	0.0013	Хрк	0.0013

По динамическим рядам обобщенных показателей развития сельского хозяйства (сумма индексов и площадь многоугольника) выполнен анализ тенденции развития сельского хозяйства каждого района. Для этого рассчитан линейный тренд для каждого района по пяти точкам. В результате все районы разделены на четыре группы по соответствующим условным оценкам тренда от 1 до 4 баллов:

- 1) четко выраженная положительная тенденция развития – 4 б;
- 2) слабо выраженная положительная тенденция – 3 б;
- 3) слабо выраженная отрицательная тенденция – 2 б;
- 4) четко выраженная отрицательная тенденция – 1 б.

Группирование районов по динамике развития сельского хозяйства выполнено методами суммы индексов и площади многоугольника, а также по суммарным балам, полученным этими двумя методами. Результаты приведены в итоговой табл. 3.

Таблица 3

Группирование районов по динамике развития сельского хозяйства

Сумма индексов			Площадь многоугольника			Итоговый		
район	сум инд.	группа	Район	площадь	группа	район	сум бал	группа
Зол	4	1	Зол	4	1	Дрг	8	1
Дрг	4	1	Дрг	4	1	Зол	8	1
Хрк	4	1	Хрк	4	1	Прв	8	1
Прв	4	1	Прв	4	1	Хрк	8	1
Змв	4	1	Печ	4	1	Ввч	7	1
Ввч	4	1	Бар	4	1	Змв	7	1
Печ	3	2	Змв	3	2	Печ	7	1
Блз	3	2	Ввч	3	2	Блз	6	2
Бал	3	2	Блз	3	2	Бал	5	2
Схн	3	2	Влб	3	2	Бар	5	2
Нвв	2	3	Бал	2	3	Схн	5	2
Изм	2	3	Схн	2	3	Влб	4	3
Бар	1	4	Нвв	2	3	Изм	4	3
Влб	1	4	Изм	2	3	Нвв	4	3
Крг	1	4	Крг	2	3	Кег	3	3
Кег	1	4	Кег	2	3	Крг	3	3
Лоз	1	4	Лоз	2	3	Лоз	3	3
Крк	1	4	Крк	1	4	Бгд	2	4
Куп	1	4	Куп	1	4	Брв	2	4
Двр	1	4	Двр	1	4	Вал	2	4
Швч	1	4	Швч	1	4	Двр	2	4
Кол	1	4	Кол	1	4	Зач	2	4
Брв	1	4	Брв	1	4	Кол	2	4
Зач	1	4	Зач	1	4	Крк	2	4
Вал	1	4	Вал	1	4	Куп	2	4
Чуг	1	4	Чуг	1	4	Чуг	2	4
Бгд	1	4	Бгд	1	4	Швч	2	4

Выводы. Выполненный сравнительный анализ эффективности сельскохозяйственного производства районов Харьковской области позволяет сделать вывод о существенной неоднородности его развития. По результатам исследования динамики развития отрасли выделены четыре группы районов:

1. Группа с отчетливо выраженной положительной динамикой – включает Дергачевский, Золочевский, Первомайский, Харьковский, Волчанский, Змиевской, Печенежский районы. Все они, кроме Первомайского района, территориально тяготеют к обласному центру.

2. Группа районов со слабо выраженной положительной динамикой – включает Близнецовский, Балаклеяский, Барвенковский, Сахновщанский районы, которые представляют южную часть области.

3. Группа районов со слабо выраженной отрицательной динамикой – включает Великобурлукский, Изюмский, Нововодолажский, Кегичевский, Красноградский и Лозовской районы, которые представляют юго-западную и, частично, юго-восточную и северо-восточную части области.

4. Группа районов с отчетливо выраженной отрицательной динамикой – включает Богодуховский, Боровской, Валковский, Двуречанский, Зачепиловский, Коломакский, Краснокутский, Купянский, Чугуевский и Шевченковский районы, которые представляют восточную и западную, частично, центральную части области, но не образуют четкую пространственную структуру.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Внешнеэкономический комплекс занимает особое место в развитии национального хозяйства России. Внешнеэкономическая политика является одним из важнейших факторов социально-экономического развития страны, ее инновационного обновления и повышения конкурентоспособности экономики, а также решения ключевых социальных задач.

Несмотря на значительный рост масштабов внешнеэкономической деятельности в России в текущем десятилетии до кризиса, в этой сфере сохраняются серьезные проблемы. Назовем главные из них.

1. Низкая товарная диверсификация экспорта. На 10 товарных групп из 97 (по 4-м знакам ТН ВЭД преимущественно сырья и полуфабрикатов) приходится примерно 75% его стоимостного объема отечественного вывоза товаров.

2. Яркая выраженная энергосырьевая направленность экспорта. На товары сырьевой группы приходится около 75% всего российского экспорта, в том числе 68% – на энергоносители.

3. Критическая зависимость от конъюнктуры мирового рынка по основным товарам российского экспорта. Валютная выручка формирует примерно половину доходов федерального бюджета, а экспортно-ориентированные отрасли фактически являются драйвером экономики.

4. Чрезмерная зависимость от импорта ряда отраслей и секторов экономики. Доля машин и оборудования в общем ввозе составляет 42%, а удельный вес импортных товаров в структуре внутреннего потребления – 44%.

5. Низкая диверсификация географического распределения внешней торговли. Около 80% товарооборота приходится на 20 основных торговых партнеров, преимущественно из ЕС и других развитых стран. Слабые позиции российских компаний на быстрорастущих рынках государств, прежде всего Азии и Латинской Америки.

6. Слабое позиционирование в международных структурах. Это выражается в неучастии Российской Федерации в ведущих торгово-политических объединениях – ВТО, ОЭСР, низком влиянии в международных финансовых организациях (МВФ, МБРР), пассивной позиции в экономических структурах системы ООН.

7. Низкий уровень экспорта услуг. Доля поставок коммерческих услуг в общем экспорте России составляет всего 10% при среднемировом уровне свыше 20%.

8. Неадекватная структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ). На обрабатывающие производства приходится лишь 15% ПИИ, в то время как почти 4/5 капиталовложений направляется в добычу полезных ископаемых, операции с недвижимостью, торговлю и финансовую деятельность.

9. Относительно низкая вовлеченность во внешнеторговые связи малых и средних российских предприятий, а также большинства регионов и территорий страны.

10. Отсутствие системной и последовательной политики в сфере государственного содействия ВЭД. Налицо узкий набор внешнеэкономических инструментов, отсутствие ключевых институтов поддержки, недостаточное финансирование целевых программ стимулирования ВЭД.

11. Недостаточная развитость транспортно-логистической инфраструктуры Российской Федерации.

Учитывая вышеизложенные трудности внешнеэкономической деятельности, следует отметить, что целью современной внешнеэкономической политики является создание условий для достижения лидирующих позиций России в мировой экономике на основе эффективного участия в мировом разделении труда и повышения глобальной конкурентоспособности ее национального хозяйства.

Приоритетными направлениями современной внешнеэкономической политики России являются:

– Обеспечение ведущих позиций России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг в соответствии с ее специализацией в глобальной научно-технологической сфере.

– Содействие экспорту и достижению глобальной конкурентоспособности обрабатывающих отраслей и сферы услуг.

– Интеграция России в глобальную транспортную систему и реализация транзитного потенциала российской экономики.

– Повышение роли России в обеспечении глобальной энергетической безопасности и укрепление ее позиций на рынке углеводородов.

– Интеграция евразийского экономического пространства с центром в России (основная задача в этой сфере – формирование Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана, а также усиление интеграционных процессов на пространстве СНГ).

– Создание в России международного финансового центра (МФЦ) и превращение рубля в региональную резервную валюту.

– Усиление роли Российской Федерации в формировании мирового экономического порядка (основная задача в этой сфере – создание благоприятной регулятивной внешней среды для реализации долгосрочных внешнеэкономических приоритетов и наращивания экспорта). [4]

При этом не стоит забывать, что внешнеэкономический потенциал страны формируется за счет активной политики и внешнеэкономической деятельности ее регионов.

Активная работа на внешнем рынке приводит к глубокой интеграции экономики региона в международное разделение труда, выделяя внешнеторговый фактор как один из решающих для сохранения социально-экономической и политической стабильности.

Белгородская область является важным участником внешнеэкономической деятельности страны по причине ее выгодного географического положения, граничащего с Украиной. Сотрудничество с зарубежными партнерами имеет для области исключительно актуальное значение. К числу основных элементов внешнеэкономической деятельности области можно отнести внешнюю торговлю товарами и услугами, поступление иностранных инвестиций, деятельность совместных и иностранных предприятий.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций Белгородской области характеризуется в целом активной положительной динамикой и является одним из важных факторов, способствующих экономическому росту и развитию региона.

Среди внешнеторговых партнеров ведущее место занимают страны Восточной и Западной Европы, а также США. Область продолжает торговлю с Австрией, Великобританией, Венгрией, Германией, Испанией, Италией, Нидерландами, Польшей, США, Турцией, Украиной и т.д. (рис. 1).

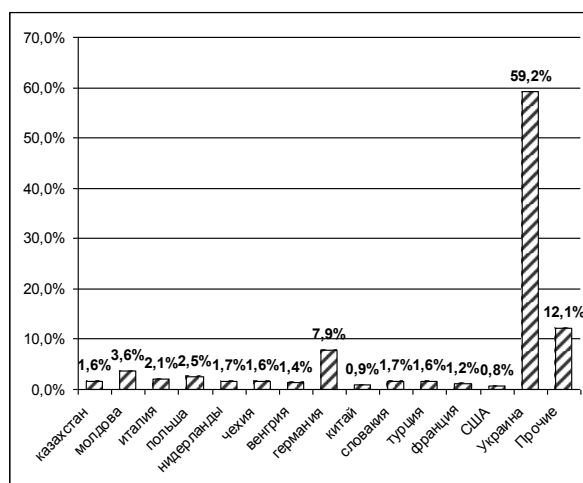


Рис. 1. География внешнеторговых связей Белгородской области

Рассмотрим состояние и динамику внешнеторгового оборота Белгородской области за 2006-2009 года, показатели которого содержатся в табл. 1. Как можно заметить из таблицы 1, с 2006 по 2008 года внешнеторговый оборот Белгородской области демонстрировал устойчивый рост. Однако эта положительная тенденция была прервана в 2009 году, когда последствия экономического кризиса повлияли на рост внешнеторгового оборота области. Так еще в IV квартале 2008г. произошло снижение темпов роста внешнеторгового оборота на 5,5%, импорта на 19,7%.

Таблица 1

Динамика объема внешней торговли (млн. долл.)

	2006	2007	2008	2009	Темп роста 2009г. к 2006г. в %	Темп прироста 2009г. к 2006г. в %
Внешнеторговый оборот	4307,4	6378,8	8863,1	3897,8	90,5	-9,5
в % к соответствующему периоду предыдущего года	126,9	148,1	138,9	43,9	-	-
Экспорт	1593,3	2316,4	3784,1	1761,9	110,6	10,6
в % к соответствующему периоду предыдущего года	112,6	145,4	163,4	46,5	-	-
Импорт	2714,1	4062,4	5079	2135,9	78,7	-21,3
в % к соответствующему периоду предыдущего года	137,1	149,7	125	42	-	-
Сальдо	- 1120,8	-1746	- 1294,9	-374	-	-
Коэффициент покрытия экспортом импорта, %	58,7	57	74,5	82,5	-	-

В 2006 г. значение внешнеторгового оборота Белгородской области было зафиксировано на уровне 4307,4 млн. долл. 2007 год ознаменовался существенным увеличением этого показателя и составил 6378,8 млн. долл., что на 48,1% больше объема 2006 года с темпом роста 21,2%. В 2008 г. по данным таможенной статистики внешнеторговый оборот составил 8863,1 млн. долл., что в фактически действовавших ценах выше уровня 2007г. на 38,9%. Тем не менее, темп роста объема внешнеторгового оборота в 2008 году ниже темпа роста 2007 года на 9,2 процентного пункта за счет значительного снижения его в IV квартале 2008 г. В 2009 г. наблюдается существенное уменьшение объема внешнеторгового оборота – до 3897,8 млн. долл., что на 56,1% ниже уровня

2008г, притом, что темп роста упал на 95% по сравнению с предыдущим годом. Согласно показателям темпа прироста, внешнеторговый оборот Белгородской области в 2009г. по сравнению с 2006г. снизился на 9,5%. Значение темпа роста внешнеторгового оборота, который отражает интенсивность роста внешнеторговой деятельности области, в 2009 г. по сравнению с базисным 2006 г. оказалось меньше единицы (или 100%) и составило 90,5%, что указывает на снижение уровня внешнеторгового оборота. Динамика объема внешнеторговой деятельности региона представлена на рис. 2.

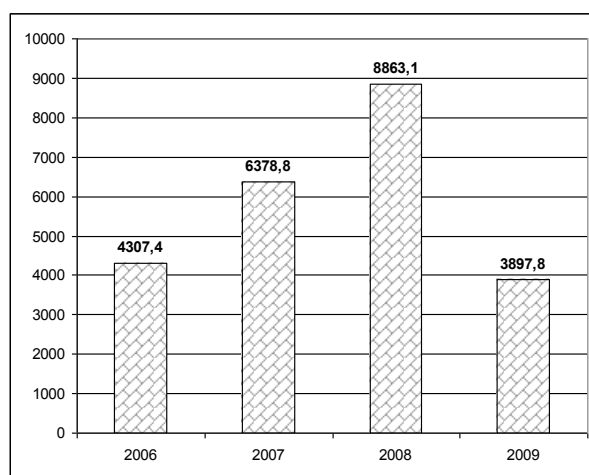


Рис. 2. Динамика внешнеторгового оборота Белгородской области, млн. долл.

Снижение показателей основных коэффициентов внешнеторгового оборота изучаемого региона в 2009 г. может свидетельствовать о спаде всей экономики области из-за последствий мирового финансового кризиса, который неминуемо коснулся и экономики Белгородской области, а также дестабилизации внешнеэкономической деятельности и резком снижении объемов экспорта и импорта.

Причем, очевиден тот факт, что стабильно наблюдается отрицательное сальдо торгового баланса Белгородской области. Внешняя торговля области продолжает сохранять импортную направленность. В 2006 г. сальдо торгового баланса составило -1120,8 млн. долл., а на долю импорта приходилось 63% в структуре внешнеторгового оборота Белгородской области. Коэффициент покрытия экспортом импорта составлял 58,7%. Дефицит торгового баланса в Белгородской области достиг своего максимума в 2007 году и составил -1746 млн. долларов, когда экспорт составлял 57% импорта. В 2008 году удельный вес импорта составлял 57,3% в общем объеме внешней торговли с

коэффициентом покрытия экспортом импорта 74,5%. А отрицательное сальдо торгового баланса сократилось на 25,8% по сравнению с 2007 годом. В общем объеме товарооборота региона на долю импорта в 2009 г. пришлось 54,8%. Сальдо торгового баланса оставалось отрицательным (-374 млн. долл.), а коэффициент покрытия экспортом импорта был равным 82,5%.

Несмотря на то, что на протяжении многих лет сохраняется импортная направленность внешней торговли Белгородской области, доля импорта в общем объеме внешнеторгового оборота региона немного сократилась. Снижение импорта связано с сокращением покупательной способности населения и предприятий области и проявлениями кризисных явлений в экономической деятельности в ряде секторов промышленности (например, в строительстве).

Причем, превышение импорта над экспортом говорит не столько о неконкурентоспособности экспортных отраслей, сколько его можно рассматривать как свидетельство экономического роста. По мнению специалистов, опережающее увеличение импорта товаров (что стабильно наблюдающееся в Белгородской области) вполне закономерно для динамично развивающихся регионов, так как экономический рост на основе структурных реформ и мощного притока иностранных инвестиций становится причиной увеличения потребления нового оборудования (преимущественно импортного), технологий и сырья.

Рассмотрим подробнее показатели и динамику экспорта и импорта Белгородской области. Анализируя данные, представленные в табл. 2, можно заметить, что в денежном выражении объем экспорта и импорта имели тенденцию к росту в 2006-2008 гг. Но в 2009 г. эти показатели существенно снизились. Динамика экспорта и импорта внешней торговли Белгородской области в денежном выражении представлена на рис. 3.

В 2006 году экспорт из Белгородской области оценивался в 1593,3 млн. долл. Годом позже этот показатель увеличился еще на 723,1 млн. и достиг 2316,4 млн. долл. или 145,4% к уровню 2006 года. В 2008 году объем экспорта из зарубежных стран в Белгородскую область возрос еще на 63,4 процентных пункта до отметки 3784,1 млн. долл. Финансово-экономический кризис привел к тому, что в 2009 году объем вывозимых товаров упал до отметки 1761,9 млн. долл., что в два с лишним раза ниже уровня предыдущего года.

Темп роста в 2009г. по сравнению с 2006 г. составил 110,6%, а темп прироста за тот же период показал 10,6%.

Таблица 2

Удельный вес стран дальнего зарубежья и государств – участников СНГ во внешнеторговом обороте Белгородской области (в процентах)

	2006	2007	2008	2009
Внешнеторговый оборот	100	100	100	100
Страны вне СНГ	40,1	34,5	38,6	47,1
Государства-участники СНГ	59,9	65,5	61,4	52,9
Экспорт	37	36,3	42,7	45,2
Страны вне СНГ	23,2	22,8	28,1	32,1
Государства-участники СНГ	13,8	13,5	14,6	13,1
Импорт	63	63,7	57,3	54,8
Страны вне СНГ	17	11,7	10,5	15,1
Государства-участники СНГ	46	52	46,8	39,7

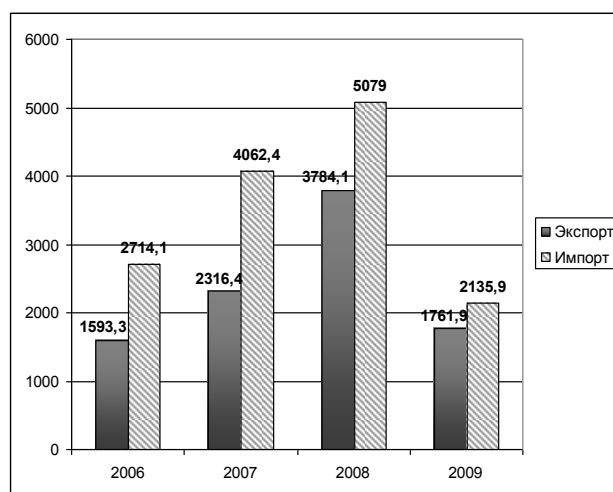


Рис. 3. Динамика экспорта и импорта внешней торговли, млн. долл.

Данные табл. 2 так же дают нам возможность сделать выводы относительно динамики изменения импорта в Белгородскую область. Так за период с 2006 по 2008 годы можно наблюдать положительную тенденцию роста импорта в регион. За последние годы прирост импорта продолжал расти за счет роста потребительского спроса на внутреннем рынке, который и обуславливал его положительную динамику. В 2006 году импорт в область составлял 2714,1 млн. долларов, в 2007 году он возрос еще почти на половину – на 49,7% и пересек рубеж в 4062,4 миллиона долларов, а в 2008 году было импортировано товаров на сумму 5,1 млрд. долларов США, что на 25% больше,

чем в 2007 году. В тоже время в сравнении с темпами роста импорта в 2007 г. произошло снижение объемов импортной продукции на 24,7 процентного пункта за счет резкого уменьшения импортных поставок в IV квартале 2008 г. В 2007 году наблюдалось увеличение темпа роста ввозимой продукции на 12,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Очевидно, что в 2008 г. произошло снижение темпа роста импорта с 149,7% в 2007 году до 125% в 2008 году, то есть на 24,7%. Как следствие начавшегося кризиса, 2009 год внес неблагоприятные веяния в динамику импорта Белгородской области. Объем ввозимых товаров на территорию области сократился на 58% по сравнению с 2008 г и составил 2135,9 млн. долл., что ниже даже уровня 2006г., а темп роста упал до критического значения 42%.

Рассмотрим основные направления экспорта и импорта Белгородской области. Из таблицы 2 можно заметить, что Белгородская область активнее всего сотрудничает в сфере внешней торговли со странами вне СНГ, как и Российская Федерация в целом.

Очевидно, что наибольший процент во внешнеторговом обороте области приходится на страны ближнего зарубежья. Их доля в общем объеме внешнеторговой деятельности составляла 59,9% в 2006 году, годом позже этот показатель увеличился на 5,6% и составил 65,5%, но в 2008 году он снизился на 4,1%. А в 2009 году достиг 52,9%, что ниже уровня 2008 года на 8,5%. В соотношении импорта и экспорта области можно заметить интересный факт. Белгородская область экспортирует продукцию в основном в государства вне СНГ и их доля с каждым годом только увеличивается, а импортирует товары из стран-членов СНГ, причем, объем импорта из этих стран составляет львиную долю в импорте области.

Можно заметить, что наблюдается ежегодное увеличение доли стран вне СНГ в экспорте области с 23,2% в 2006 году до 32,1% в 2009 году. Удельный вес стран СНГ в общем объеме экспорта из Белгородской области составляет в среднем около 14%. Экспортная направленность в страны вне СНГ может объясняться характером проводимой политики области по расширению сотрудничества с развитыми странами мира, а так же продвижению своей продукции, в основном сырьевой направленности, на мировые рынки. Такой низкий объем экспорта в страны ближнего зарубежья можно объяснить отсутствием там потребности в белгородских товарах, вследствие наличия местной продукции такого же рода и качества.

Страны ближнего зарубежья ввезли на территорию Белгородской области в среднем за 4 года более 46% от общего количества импортируемых товаров, а именно 46% поступило в 2006 г., годом спустя 52%, в 2008 году объем ввозимой продукции из стран СНГ приблизился к 47%, а в 2009 этот показатель упал на 7% и составил 39,7%. При этом объем, импортированных из стран дальнего зарубежья, товаров продолжает снижаться. Преобладание ввозимых товаров из стран СНГ на территорию Белгородской области можно объяснить ее приграничным положением по отношению к основной стране-партнеру – Украине, а так же исторически сложившимися связями со странами ближнего зарубежья.

Анализируя данные удельного веса стран в торговом обороте Белгородской области, можно сказать, что текущие тенденции преобладания одних групп стран в экспорте, а других в импорте могут только усилиться. [1]

Как уже было отмечено выше, одним из важнейших элементов внешне-экономической деятельности является поступление иностранных инвестиций – вложение иностранного капитала зарубежными собственниками в различные отрасли экономики другой страны с целью получения прибыли.

Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику и, в частности, в Белгородский регион должно способствовать решению следующих проблем социально-экономического развития:

- ✓ Освоение невостребованного научно-технического потенциала;
- ✓ Продвижение российских товаров и технологий на внешний рынок;
- ✓ Содействие расширению и диверсификации экспортного потенциала и развитию импортозамещающих производств в отдельных отраслях;
- ✓ Создание новых рабочих мест и освоение передовых форм организации производства;
- ✓ Освоение опыта цивилизованных отношений в сфере предпринимательства;
- ✓ Содействие развитию производственной инфраструктуры.

Вложения иностранных инвесторов направляются в отрасли, которые дают быструю и максимальную отдачу. Сегодня – это топливная и пищевая промышленность, торговля и общественное питание. Большинство инвестиций в экономику идет из США, Германии, Китая, Финляндии. За последние годы инвестиции в России достигли примерно 45 долларов на человека, в то время как в Китае аналогичный показатель – 137, а в Польше – 360 долларов.

В среднесрочной перспективе для Белгородской области особое значение приобретает необходимость максимального расширения производства и организации продаж на внешних рынках продукции высокой степени переработки и готовности, при этом особое внимание товаропроизводителей области должно быть уделено освоению принципиально новых производств, внедрению наукоемких, ресурсосберегающих и экологически чистых технологий. [5]

В последние годы практически на всех крупных и средних предприятиях области осуществлялась модернизация, техническое перевооружение и реконструкция действующих производств, освоение выпуска продукции более высоких переделов, что значительно повышает ее конкурентоспособность на внешнем рынке. Благодаря созданию мощного импортозамещающего производства продукции сельского хозяйства (современные птицефабрики, свиноводческие комплексы, молочнотоварные фермы), во многих отраслях сельскохозяйственного производства растет производство качественной конкурентоспособной продукции.

Положительная динамика развития практически всех отраслей промышленности и сельского хозяйства позволит наращивать внешнеэкономический потенциал области, увеличивать рост валютных доходов предприятий и организаций, гарантировать технологическую и продовольственную безопасность и относительную независимость от конъюнктуры мирового рынка, в целом, повысить социально-экономическую эффективность внешнеэкономической деятельности региона.

Однако, фактором, препятствующим успешному развитию процесса привлечения инвестиций регионами, является их слабая информационная прозрачность. Безусловно, потенциальные инвесторы, принимающие решение о направлении вложения средств, воспринимают низкую информационную прозрачность как весомый фактор риска.

В целом развитие внешнеэкономической деятельности происходит поступательно прогрессивно. Дальнейший ход этого процесса может происходить по двум сценариям: инерционному и инновационному. [2]

Инерционный сценарий. В соответствии с данным сценарием развитие внешнеэкономической деятельности Белгородского региона в предстоящие пять лет будет происходить без существенного роста. Несоответствие качества продукции, выпускаемой местными производителями, международным

стандартам может привести к увеличению объемов импортных товаров, что негативно сказывается на развитии регионального рынка. Отсутствие механизмов импортозамещения может стать причиной сначала оттеснения, а затем и вытеснения местных производителей с регионального рынка. При увеличении объемов импорта будет происходить обратный процесс снижения показателей экспорта.

Инновационный сценарий. Реализация данного сценария предполагает развитие внешнеэкономической деятельности Белгородского региона и достижение значительного прогресса в данной отрасли. Реализация потенциальных возможностей региона в сфере международного сотрудничества может привести к росту конкурентоспособности продукции регионального производства, что будет иметь своим следствием возможность выхода белгородских производителей на международный рынок, что является одним из главных условий интенсивного развития экономики региона. [3]

В настоящее время для развития международного сотрудничества Белгородская область использует основные организационно-управленческие ресурсы, которые сегодня должны быть задействованы на региональном уровне, включая такие механизмы, как:

- координация деятельности с федеральными органами власти и управления в рамках реализации единой внешнеполитической линии Российской Федерации;

- использование региональных экономических механизмов управления внешнеэкономическим сотрудничеством, а также принятых на федеральном и краевом уровнях механизмов стимулирования экспорта;

- участие в работе дву- и многосторонних механизмов приграничного сотрудничества;

- формирование договорно-правовой базы двустороннего сотрудничества с территориально-административными образованиями зарубежных государств;

- поддержание рабочих контактов с заграничными представительствами РФ и иностранных государств и их территориально-административных образований;

- использование публичных механизмов продвижения деловых интересов области. [2]

Таким образом, основной целью развития внешнеэкономической деятельности Белгородской области является: создание за счет эффективной

международной деятельности благоприятных внешних условий для повышения конкурентоспособности и развития экономики региона, продвижения имиджа области как инвестиционно привлекательного региона России, пополнения доходной части областного бюджета, а также обеспечение выполнения регионом функций по реализации внешнеполитической линии РФ в Центрально-Ченоземном регионе.

Подводя итог, следует отметить, что эффективность развития внешнеэкономической деятельности страны в целом и ее интеграции в мировое хозяйство во многом зависит от уровня развития и целенаправленного использования экспортного потенциала регионов.

Литература

1. Внешнеэкономическая деятельность Белгородской области в 2009 г. Аналитический материал // Федеральная служба государственной статистики, территориальный орган ФСГС по Белгородской области. 2010. – С. 55-66.

2. Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года».

3. Приказ руководителя департамента внешнеэкономической деятельности Краснодарского края от 20 октября 2008 г. № 20 «Об утверждении стратегии развития внешнеэкономической деятельности Краснодарского края до 2020 года».

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Об утверждении концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

5. Растопчина Ю.Л., Сотникова И.А. Внешнеэкономическая деятельность Белгородского региона / Белгород: БФ СГА, 2003. С. 76-85.

6. Социально-экономическое положение Белгородской области в 2009 г. // Федеральная служба государственной статистики. Белгородстат. 2010. №12. С. 180-182.

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕОРИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА В РАБОТАХ ЗАРУБЕЖНЫХ УЧЕНЫХ

В зарубежных научных кругах отмечается восстановление ключевой роли регионов в формировании экономического роста и создании богатства государства. При этом внимание исследователей приковано к одному из наиболее дискуссионных аспектов регионального развития, а именно – к проблеме региональной конкурентоспособности [4, Р. 285; 5, Р. 2395].

Для формирования теоретической концепции конкурентоспособности региона необходимым представляется исследование основных зарубежных

научных школ и направлений региональной конкурентоспособности. К таким школам и направлениям автор относит теорию промышленных районов А. Маршалла, итальянскую школу промышленных округов, американскую теорию промышленных районов Э. Маркусен и американскую школу кластеров. Следует отметить, что термин «конкурентоспособность региона» учёными, работающими в рамках данных научных направлений, за исключением представителей американской школы кластеров, не употреблялся. Однако рассматриваемые в рамках данных научных школ и направлений вопросы содержат отдельные элементы региональной конкурентоспособности.

Проанализируем развитие данных теорий и их вклад в формирование современного теоретического базиса региональной конкурентоспособности. Основные идеи научных школ и направлений по вопросам конкурентоспособности региона систематизированы автором и представлены в таблице.

В качестве субъекта региональной конкурентоспособности представители итальянской школы, и, прежде всего, её основоположник, Дж. Бекаттини, определили промышленные округа. Впервые данная концепция была предложена А. Маршаллом в теории промышленных районов.

В промышленном районе А. Маршалла концентрация фирм на географической территории определяла рост и конкурентоспособность населённых пунктов. Возможность получить выгоду от внешней экономии на масштабах производства является, с точки зрения А. Маршалла, основной причиной, побуждающей фирмы располагаться там, где уже были учреждены другие фирмы. Внешняя экономия на масштабах производства может быть достигнута за счет пространственной концентрации фирм, принадлежащих к одному и тому же промышленному сектору [14, Р. 67]. Именно это определяет конкурентоспособность промышленного района.

Таблица

**Развитие теорий региональной конкурентоспособности
в рамках зарубежных научных школ и направлений**

Научные школы и направления	Представители	Основные идеи
1	2	3
Теория промышленных районов (Великобритания)	А. Маршалл	Наличие «промышленной атмосферы». Внешняя и внутренняя экономия на масштабах производства, высокая степень разделения труда, «гибкая» специализация, создание и распространение инноваций

1	2	3
Итальянская школа промышленных округов (Италия)	Дж. Бекаттини и др.	Внешняя экономия на масштабах производства. Социо-экономическая идентичность – идентификация населением округа себя с округом. Определены институты, обеспечивающие конкурентоспособность промышленного округа
Обобщенная теория промышленных районов (США)	Э. Маркусен	Разработана типология промышленных районов. Притягивающими местами, обладающими высокой конкурентоспособностью в «неустойчивом пространстве» являются маршалловы промышленные районы; районы типа «ступица-спицы»; промышленные платформы; промышленные районы, ориентированные на государство
Американская школа кластеров (США)	М. Портер, М. Энрайт	Повышению региональной конкурентоспособности способствует специализация в рамках промышленных и региональных кластеров. Предложена методика выделения кластеров и определена кластерная политика

Составлено по материалам: [1-2; 6; 8; 10-14].

А. Маршалл разделил внешнюю экономию на масштабах производства на три группы: эффекты специализации, вызванные разделением труда внутри района; эффекты создания инфраструктуры, информации, коммуникационных сетей и исследований и разработок, воспользоваться которыми могут отдельные фирмы; эффекты доступа к высококвалифицированной рабочей силе [13, Р. 4].

А. Маршалл подчёркивал наличие в регионе так называемой «промышленной атмосферы» и говорил о взаимном влиянии социальных и экономических систем. Промышленная атмосфера является «плодом сосуществования на одной территории промышленной системы и общества, выросшего вокруг и благодаря данной системе» [13, Р. 3]. Работающие в промышленном районе характеризуются общностью культуры, которая включает как антропологические, так и технические аспекты и формирует стабильную сеть неформально организованных социальных взаимосвязей. Наличие промышленной атмосферы является, наряду с внешней экономией на масштабах производства, конкурентным преимуществом промышленного района.

Идея «промышленной атмосферы», выдвинутая А. Маршаллом, была развита Дж. Бекаттини в *теории промышленных округов*. Дж. Бекаттини ассоциирует идею «промышленной атмосферы» Маршалла с тем, что он назы-

вает «чувством принадлежности», то есть идентификацию населением округа себя с округом [13, Р. 3].

Дж. Бекаттини делает акцент на важности социальных отношений в обеспечении конкурентоспособности промышленных округов [2]. Он определяет такие фундаментальные организации и институты, обеспечивающие региональную конкурентоспособность, как рынок, фирма, семья, церковь и школа. К числу субъектов конкурентоспособности региона он также относит местные органы власти, местные политические партии, объединения и многие другие публичные и частные, экономические и политические, культурные и благотворительные, религиозные и художественные органы [1, Р. 20; 13, Р. 8]. Данные институты, по мнению Дж. Бекаттини, служат каркасом, обеспечивающим конкурентоспособность промышленного округа.

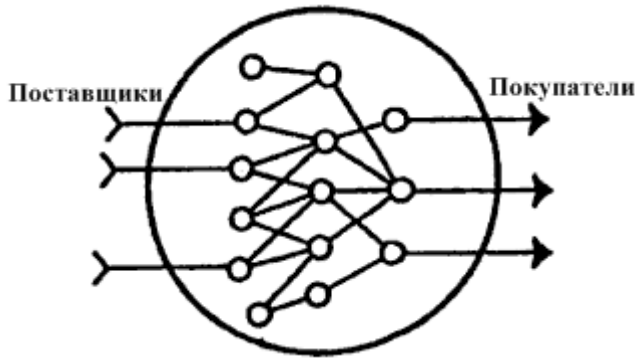
Дальнейшее развитие теории промышленных районов А. Маршалла и промышленных округов Дж. Бекаттини получили в *обобщенной теории промышленных районов* Э. Маркусен. Исследователь поднимает вопрос о причинах притягательности определенных регионов для капитала и рабочей силы. Объяснение этому Э. Маркусен даёт, используя категории: «притягивающие места» (*sticky places*) и «неустойчивое пространство» (*slippery space*) [8]. Причиной конкурентоспособности, например, маршалловых промышленных районов Э. Маркусен определяет наличие малых инновационных фирм, встроенных в кооперационную систему управления округом, что делает регион притягательным для факторов производства (*sticky place*) и позволяет ему оставаться конкурентоспособным несмотря на вызовы глобализации.

Э. Маркусен выделяет четыре типа промышленных районов, обладающих высокой конкурентоспособностью и притягательностью как для капитала, так и для рабочей силы, а именно:

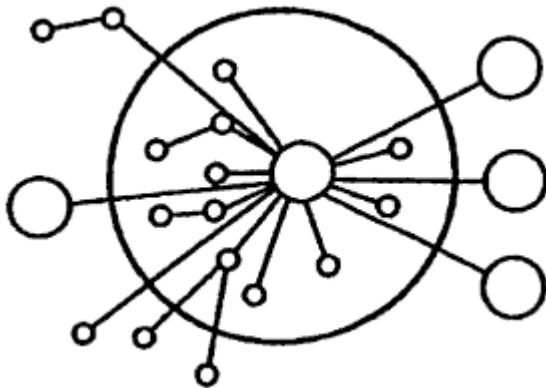
- 1) маршалловы промышленные районы (*Marshallian industrial districts*);
- 2) районы типа «ступица и спицы» (*hub-and-spoke district*);
- 3) промышленные платформы (*satellite platform district*);
- 4) промышленные районы, ориентированные на государство (*state-anchored industrial districts*).

Каждый из типов промышленных районов, выделенных Маркусен, обладает рядом характерных черт (рис. 1).

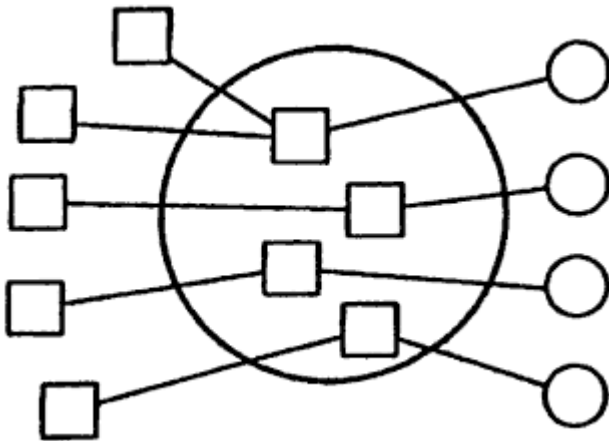
Маршалловы промышленные районы и итальянские промышленные округа



Районы типа «ступица-спицы»



Промышленная платформа



Условные обозначения



– большая фирма с локально расположенной штаб-квартирой



– малые и средние местные предприятия



– дочерние предприятия, филиалы и производственные мощности ТНК, штаб-квартиры которых расположены вне данного региона

Действие эффекта масштаба в данном промышленном районе (округе) незначительно. В рамках района (округа) формируются тесные, устойчивые связи между покупателями и продавцами, заключаются долгосрочные контракты. Взаимодействие с компаниями за пределами района (округа) сведено к минимуму. Рисунок отражает процессы покупки и продажи малыми фирмами продукции друг у друга, что может привести в конечном счете к экспорту продукции за пределы региона. Стрелки указывают на необходимые покупки сырья, осуществляемые за пределами региона, и продажи товаров на внешние по отношению к региону рынки.

Данный тип промышленных районов представлен регионами, в которых ключевые фирмы, расположенные за пределами региона, исполняют роль ступицы, в то время как поставщики располагаются вокруг них как спицы колеса. Примерами являются штаб-квартиры крупных заводов, таких как Боинг и «Тойота Мотор». На рисунке представлена одна крупная фирма, такая как Боинг или Тойота, приобретающая продукцию у местных и внешних поставщиков, и продающая свою продукцию крупным или мелким внешним потребителям. Прочие фирмы промышленного района находятся по отношению к первым в подчиненном положении. Внутренняя экономия от эффекта масштаба высока.

Данный тип быстрорастущих промышленных районов представляет собой группу филиалов ТНК, расположенной за пределами данного района и принимающей ключевые инвестиционные решения. Фирмы, расположенные в данном районе, могут выполнять как простейшие операции по сборке, так и проводить достаточно сложные исследования. Но при этом они должны быть относительно независимыми, пространственно удаленными от прочих подразделений данной компании, а также от конкурентов, внешних поставщиков и покупателей. Примером промышленной платформы является научный парк «Исследовательский треугольник» в Северной Каролине (США). Экономия от эффекта масштаба может быть значительной.

Рис. 1. Типология промышленных районов по Э. Маркусен

Составлено по материалам: [8].

Промышленные районы, обладающие конкурентоспособностью в каком-то периоде, могут утратить свою привлекательность в долгосрочной перспективе [8, Р. 104].

Для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности региона в зависимости от его принадлежности к тому или иному типу Э. Маркусен предлагает:

- поддерживать гибкость регионального рынка труда;
- обеспечить развитие основных отраслей региона, в которых функционируют ключевые компании в условиях межотраслевой мобильности ресурсов;
- увеличить количество производственных фирм в регионе;
- повысить роль государственных организаций в развитии инфраструктуры, обеспечении региона финансами и технологиями.

В США вопросы региональной конкурентоспособности исследуются также *американской школой кластеров*.

Данная школа сформировалась на базе двух теорий: концепции национальных конкурентных преимуществ М. Портера и концепции региональных кластеров и региональной конкурентоспособности М. Энрайта. Объектом теории М. Портера является не регион, а страна, поэтому в рамках исследования автор рассматривает данную теорию лишь в той мере, в которой она внесла вклад в развитие теории региональных кластеров М. Энрайта.

Концепция национальных конкурентных преимуществ М. Портера опирается на теорию промышленных районов А. Маршалла и теорию внешнеэкономической деятельности фирм.

С рядом положений концепции национальных конкурентных преимуществ М. Портера автор не может согласиться. В частности, исходя из рассуждений М. Портера, конкурентоспособные компании формируют конкурентоспособные отрасли экономики страны, которые в свою очередь обеспечивают национальную конкурентоспособность. Однако конкурентоспособность компаний, расположенных в данной стране, не означает автоматически высокую национальную конкурентоспособность. На конкурентоспособность страны оказывает влияние целый ряд факторов, например, таких как эффективность деятельности институтов и макроэкономическая конъюнктура.

В качестве критерия оценки национальной конкурентоспособности

М. Портером была выбрана доля страны в мировом экспорте каждого товара. Соответственно, под конкурентоспособностью страны стали понимать её экспортную конкурентоспособность, выраженную через внешнеэкономическую деятельность компаний. По мнению автора, такой подход сужает национальную конкурентоспособность до внешней конкурентоспособности страны, исключив из рассмотрения её внутреннюю составляющую. Однако основной целью государства является повышение уровня жизни его населения. В то время как внешняя конкурентоспособность определяется национальным экспортом, именно внутренняя конкурентоспособность характеризует уровень и качество жизни населения, то есть раскрывает социально-ориентированный характер экономического развития страны.

С точки зрения М. Портера, высокая производительность труда в стране является синонимом высокой национальной конкурентоспособности. Так, он утверждает, что «единственной концепцией конкурентоспособности, которая имеет смысл, является производительность труда» [10, Р. 176]. Однако производительность труда может рассматриваться лишь как один из результирующих показателей конкурентоспособности. Приравнивание же национальной конкурентоспособности к высокой производительности труда сужает социально-экономическое содержание категории «конкурентоспособность страны». Таким образом, предложенная концепция национальных конкурентных преимуществ может являться базисом развития идей региональной конкурентоспособности, но при определённых доработках.

С точки зрения М. Портера, конкурентные преимущества, обеспечивающие высокую внешнюю конкурентоспособность региона и страны, создаются на местном уровне [11, Р. 11]. При этом, наилучшие условия для повышения конкурентоспособности создаются в кластерах. Кластер – это группа действующих на определенной географической территории взаимосвязанных компаний, поставщиков товаров и услуг и связанных с ними организаций, функционирующих в определённой сфере и связанных различного рода экстерналиями [12, Р. 144]. Кластер, по М. Портеру, может размещаться как в пределах одного региона или города, так и на территории нескольких близлежащих стран. Алгоритм, на основании которого М. Портер предлагает выявлять кластеры, приведен на рис. 2. Следует отметить, что, если поначалу кластером была обозначена группа смежных отраслей страны, производящих

экспортируемые, то есть наиболее конкурентоспособные товары, то впоследствии термин стал обозначать группу фирм, производящих сходные товары и услуги и сконцентрированных в одном регионе. Если первое значение ближе термину «промышленный кластер», предложенному М. Портером, то второе – термину «региональный кластер», который был предложен М. Энрайтом.

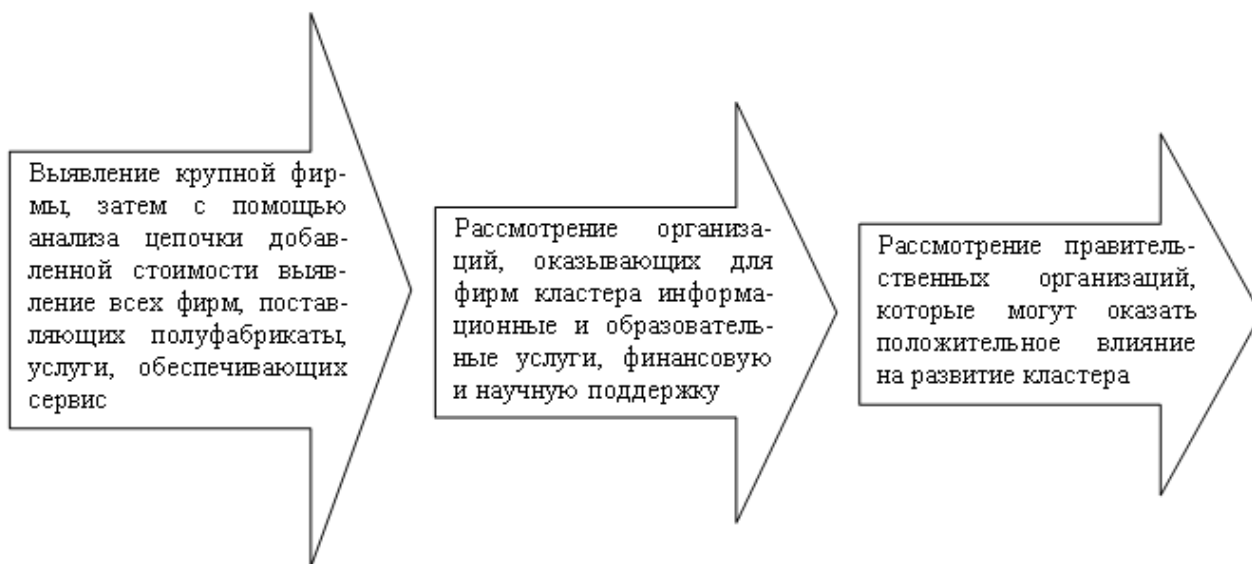


Рис. 2. Алгоритм выявления кластеров в региональной экономике по М. Портеру

Составлено по материалам: [10-12].

Географическая близость компаний, входящих в состав кластера, позволяет им как кооперировать, так и конкурировать между собой, повышая тем самым конкурентоспособность региона. Регулярный характер сделок, осуществляемых кластерными компаниями и институтами, расположенными в одном регионе, способствует доверительному характеру взаимоотношений между ними, что приближает кластер к промышленным районам А. Маршалла и промышленным округам Дж. Бекаттини.

Кластерная теория М. Портера вплотную подходит к формированию концепции региональной конкурентоспособности.

В своей концепции региональных кластеров М. Энрайт утверждает, что конкурентные преимущества создаются на региональном уровне, где главную роль играют исторические предпосылки развития регионов, культура ведения бизнеса, наличие уникальных природных ресурсов, близость к поставщикам и потребителям, общая инфраструктура, наличие квалифицированной рабочей силы [6, Р. 68]. М. Энрайт ввёл определение регионального

кластера, под которым он понимал промышленный кластер, где фирмы находятся в географической близости друг к другу. Также он определил региональный кластер как географическую агломерацию фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства.

Подводя итог всем теоретическим построениям, сделанным М. Портером и М. Энрайтом в ходе исследований по проблеме конкурентоспособности, автор может обосновать необходимость поддержки региональных кластеров. Так, кластеры повышают производительность труда, являются двигателями инноваций и стимулируют создание новых компаний.

Исследовав эволюционное развитие зарубежных теорий региональной конкурентоспособности, автор пришел к выводу, что ученые, работающие в рамках данных научных школ и направлений, определяли следующие субъекты конкурентоспособности региона: промышленные районы, промышленные округа и региональные кластеры. К источникам конкурентных преимуществ данные исследователи относили: наличие промышленной атмосферы, внешнюю экономию на масштабах производства, деятельность институтов, социальные отношения, гибкость регионального рынка труда, развитие основных отраслей региона, количество производственных фирм в регионе, роль государственных организаций в развитии инфраструктуры и обеспечении региона финансами и технологиями и наличие региональных кластеров.

Адаптация отдельных положений данных теорий с учетом специфических особенностей российских регионов в целом и локальных региональных различий в факторах и источниках конкурентных преимуществ в частности позволит повысить конкурентоспособность российских регионов.

Литература

1. Becattini G. *Industrial Districts: A New Approach to Industrial Change*. Cheltenham. Edward Elgar Publishing, 2004. 224 p.
2. Becattini G. The Marshallian industrial district as a socio-economic notion // *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy* / Edited by F. Pyke, G. Becattini, W. Sengenberger. Geneva. International Institute for Labour Studies, 1992. pp. 37-51.
3. Bramanti A. From Space to Territory: Relational Development and Territorial Competitiveness. The GREMI Approach within the Contemporary Debate // *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 1999. No. 3. pp. 617-632.
4. Bristow G. Everyone's a 'winner': problematising the discourse of regional competitiveness // *Journal of Economic Geography*, 2005. No. 4, pp. 285-304.
5. Camagni R. On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? // *Urban Studies*, 2002. Vol. 39. No. 13, pp. 2395-2411.
6. Enright M.J., Roberts B.H. Regional Clustering in Australia // *Australian Journal of Management*, 2001. Vol. 26. pp. 65-86.

7. Kitson M., Martin R.L and Tyler P. Regional competitiveness: An elusive yet key concept? // *Regional Studies*, 2004. No. 38. pp. 991-999.
8. Markusen A. Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts // *The New Industrial Geography: Regions, Regulation and Institutions* / Edited by T. Barnes, M.S. Gertler. London. Routledge, 2002. 352 p. pp. 98-124.
9. Maskell P., Kebir L. What Qualifies as a Cluster Theory? // *Clusters and Regional Development. Critical Reflections and Explorations* / Edited by B. Asheim, P. Cooke, R. Martin. London. Routledge, 2006. 318 p. pp. 30-49.
10. Porter M.E. *On Competition*. Boston. Harvard Business School Press, 2008. 576 p.
11. Porter M.E. The Adam Smith Address: Location, Clusters, and the 'New' Microeconomics of Competition // *Business Economics*, January 1998. pp. 7-13.
12. Porter M.E. The Economic Performance of Regions // *Regional Competitiveness* / Edited by R. Martin, M. Kitson, P. Tyler. London. Routledge, 2006. 169 p. pp. 131-160.
13. Tappi D. The Neo-Marshallian Industrial District: A Study on Italian Contributions to Theory and Evidence. URL: <http://www.druid.dk/conferences/winter2001/paper-winter/Paper/tappi.pdf> (дата обращения: 06.05.2010).
14. *The Evolution of Industrial Districts* / Edited by G. Cainelli, R. Zoboli. Heidelberg. Physica-Verlag, 2004. 349 p.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В настоящее время концепция устойчивого развития стала основополагающей концепцией развития мирового сообщества. Крупнейшие форумы ООН в Рио-де-Жанейро (1992), Йоханнесбурге (2002) и Копенгагене (2009) были посвящены проблемам и путям перехода человечества к устойчивому развитию. Прежде всего, это связано с нарастанием экологической опасности в мире в условиях формирования техногенного типа экономического развития, истощением и деградацией природных ресурсов и ростом загрязнения окружающей среды.

Международная комиссия по окружающей среде и развитию большое внимание уделяет сущности определения «устойчивое развитие». В докладе комиссии говорится: «Устойчивое развитие требует, чтобы общества удовлетворяли бы личные потребности населения, как совершенствуя свой производственный потенциал, так обеспечивая для всех своих членов равные возможности» (1).

Устойчивое развитие общества предполагает интеграцию экономических, экологических и социальных вопросов. Оно должно решать 4 основные задачи:

- обеспечение экономического роста,
- социальное развитие,
- эффективное решение проблем охраны окружающей среды,
- рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов.

При устойчивом развитии общества эти задачи должны решаться одновременно. Для оценки состояния развития общества по пути устойчивого развития необходимы определенные критерии.

В мире активно идет разработка критериев и индикаторов устойчивого развития. Этим занимаются ведущие международные организации: ООН, Всемирный Банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и др.

В глобальной программе «Повестка дня на XXI век» была отмечена необходимость разработки индикаторов устойчивого развития, в 40-ой главе этого документа, в частности, отмечено: «В целях создания надежной основы для процесса принятия решений на всех уровнях и содействия облегчению саморегулируемой устойчивости комплексных экологических систем и систем развития необходимо разработать показатели устойчивого развития» (2).

Индикаторы устойчивого развития с одной стороны должны давать количественную характеристику достижения целей устойчивого развития, с другой стороны должны использоваться для обобщенного определения и уточнения ключевых аспектов устойчивости.

Индикаторами устойчивого развития называют показатели, с помощью которых оценивается уровень развития страны, региона, муниципального образования, прогнозируется его будущее состояние (экономическое, экологическое, социальное, демографическое и др.), делаются выводы об устойчивости развития территории.

Анализ многочисленных публикаций по вопросам обоснования и выбора индикаторов устойчивого развития показывает, что в мире уже имеются разработки и предложения по методологии выбора индикаторов для систем разных масштабов: глобального (международного), национального, регионального, локального, отраслевого, даже для отдельных населенных пунктов и предприятий (3).

Устойчивое развитие страны возможно только через обеспечение устойчивого развития всех регионов РФ. Выявление и формирование систем показателей устойчивого развития для отдельных регионов является в настоящее время проблематичным, так как отсутствует единая национальная научно-обоснованная методологическая и методическая база.

В ходе разработки индикаторов устойчивого развития на региональном уровне можно рассматривать несколько подходов, которые различаются по структуре и принципам построения. Индикаторы лучше отбирать и агрегировать таким образом, чтобы дать количественную характеристику выделенных проблем, опираясь на базу данных официальной российской статистики для регионов (4).

С.Н. Бобылев выделяет два наиболее распространенных в теории и на практике методических подхода. Первый подход базируется на построении системы индикаторов, каждый из которых отражает отдельные аспекты устойчивого развития. В рамках общей системы выделяются подсистемы показателей: экономические, экологические, социальные, институциональные.

Второй подход предполагает построение агрегированного (интегрального) индикатора, на основе которого можно судить о степени устойчивости социально-экономического развития. Агрегирование обычно осуществляется на основе трех групп показателей: экономических, социальных и собственно экологических.

В рамках первого подхода, ориентирующегося на разработку системы индикаторов устойчивости, возможны различные варианты структуры такой системы, которые были апробированы в нашей стране:

- структура «тема/проблема – индикатор», когда определенной проблеме соответствует свой индикатор. Обычно выделяется три группы индикаторов: экономические, социальные и экологические (Томская область);
- структура «цели-задачи-индикаторы». Иерархическая структура подхода к разработке индикаторов. Цели и задачи могут быть только сформулированы и не иметь в отличие от индикаторов количественного выражения. Такая структура нашла свое воплощение в Целях развития тысячелетия ООН (Костромская область и Чувашская республика);
- компактная система ключевых/базовых индикаторов. Ключевые индикаторы должны быть подобраны таким образом, чтобы отразить приори-

тетные проблемы и специфику региона, в том числе особенности современного периода его развития (Самарская область);

- структура «тема-подтема-индикатор». Данный подход разработан Комиссией по устойчивому развитию (КУР) ООН (Кемеровская область);
- дифференциация структуры индикаторов на показатели «давление-состояние-реакция», что характерно для системы КУР ООН и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (г.Москва).

Второй подход к построению индикаторов устойчивого развития предполагает разработку агрегированного (интегрального) индикатора. По одному такому показателю можно было бы судить о степени устойчивости территории, экологичности траектории ее развития. В силу методологических и статистических проблем, сложностей расчета общепризнанного в мире интегрального показателя нет.

В практике международных организаций и многих стран широкое распространение получили три индикатора: истинные сбережения, индекс развития человеческого капитала, природный капитал. Эти показатели использовались и в российских региональных проектах, связанных с разработкой индикаторов устойчивого развития (4).

При создании систем индикаторов устойчивого развития в стране широко использовался мировой опыт, а учитывая особенности регионов, использовались разные подходы, различное их сочетание и вариации. Выбор перечня индикаторов устойчивого развития и методики построения системы индикаторов устойчивого развития зависит от стратегических целей устойчивого развития региона и должен учитывать его специфику.

Одним из первых регионов РФ, где была разработана наиболее полная и комплексная система индикаторов устойчивого развития, стала Томская область. Система индикаторов была создана в 2003 году в рамках международного проекта «Разработка индикаторов для оценки устойчивости процесса экономических и социальных реформ в Российской Федерации», который был реализован британской консалтинговой фирмой ERM с участием российских экспертов при финансировании Министерства международного развития Великобритании (DIFD) по заказу Министерства экономического развития и торговли России. Применение индикаторов охватывает различные сферы деятельности. Прежде всего, система индикаторов определяет страте-

гическое планирование, индикаторы согласовываются со стратегическими целями социально-экономического развития области. Большая часть индикаторов используется в качестве индикаторов и показателей «Стратегии развития Томской области до 2020 г.» и была реализована в «Программе социально-экономического развития Томской области на 2006-2010 гг.».

Основным походом к разработке системы индикаторов в Томской области стала структура «тема/проблема – индикатор», в которой были выделены экономические, социальные и экологические индикаторы. Индикаторы были ранжированы по степени приоритетности и с учетом региональной специфики. Среди них были выделены: ключевые или базовые, дополнительные и специфические. Всего в систему индикаторов устойчивого развития Томской области вошло 38 индикаторов, из них 12 ключевых, 21 дополнительных и 5 специфических. По области применения 9 экономических, 9 экологических, 10 социальных, 8 социально-экономических и 2 комплексных. Данная система индикаторов охватывает все сферы деятельности, позволяет оценить устойчивость развития территории, выявить назревающие проблемы, скорректировать стратегию и программу развития.

Применение такой системы индикаторов возможно на различных уровнях: международном, федеральном, региональном и муниципальном. Это позволяет оценить прогресс на пути к устойчивому развитию, основные тенденции в экономике, социальной и экологической сферах относительно состояния развития региона. В настоящее время опыт использования индикаторов устойчивого развития в Томской области перенесен на муниципальный уровень (5).

Индикаторы встроены в схему принятия решений Администрацией Томской области, ее департаментов, отсюда недостатком индикаторов может стать их тесная взаимосвязь с современными политическими взглядами, и может вызвать неясность в определении главных факторов влияния на развитие в будущем.

В Кемеровской области, как и во многих российских регионах, разрабатываются стратегии и программы социально-экономического развития до 2010-2015 гг. и даже до 2025 г., в которых необходимо предусмотреть мероприятия по достижению определенных объемов роста и развития экономики и улучшения качества жизни населения. Для этих целей была использована

система индикаторов устойчивого развития, которая давала как количественную, так и качественную характеристику проблем, позволяла оценивать ситуацию в регионе и отслеживать изменения. Положительным и весьма значимым моментом в выявлении индикаторов устойчивого развития в Кемеровской области можно отметить проведение социологического опроса, который позволил ранжировать индикаторы и учесть общественное мнение.

В данной области было выявлено более 80 индикаторов, которые были разделены на три группы – экономические, социальные и экологические. При разработке системы индикаторов использовались разные подходы: система ключевых/базовых индикаторов – для определения самых значимых проблем регионального развития, для межрегиональных сравнений; структура «проблема-индикатор» – для оценки качества экономического роста; структура «тема-подтема-индикатор» – для оценки качества использования природно-ресурсного потенциала; систему интегральных индикаторов – для оценки устойчивости развития в целом(6).

Несмотря на комплексность в использовании подходов, было выделено большое число индикаторов, это может привести к затруднениям при принятии стратегических решений и в целом судить о степени устойчивости. Выбранные индикаторы должны быть динамической не застывшей системой, способной корректироваться при изменении тенденций и проблем.

В г. Москве существует единый документ, определяющий его развитие до 2020 года – это Генеральный план развития города. В составе генерального плана зафиксированы основные показатели, которые должны быть достигнуты к 2020 году. В целях разработки индикаторов по заказу Правительства Москвы Центром экологической политики России и учеными МГУ была выполнена проработка системы взаимосвязанных показателей экономического и экологического развития Москвы. В системе индикаторов экологической устойчивости было предложено 37 показателей. Из имеющихся документов по г. Москве было выбрано 79 показателей, связанных с экологическим развитием. Сравнительный анализ показал, что из 37 показателей устойчивого развития только 10 индикаторов нашли отражение в документах Правительства Москвы.

Для включения в документы типа официальных программ Правительства Москвы представляется целесообразным иметь набор ключевых (базо-

вых) индикаторов, который был бы построен на основе упомянутой системы индикаторов, но являлся еще более кратким. С учетом этих ограничений, для Москвы предложено 13 ключевых индикаторов, дифференцированных по структуре «давление-состояние-реакция» (7).

В данной системе используются экономические и экологические индикаторы, полностью отсутствуют социальные. Также не все показатели имеют достоверную статистическую базу, для некоторых показателей необходим дополнительный сбор данных, некоторые нужно адаптировать к г. Москве.

Таким образом, система индикаторов устойчивого развития позволяет оценить устойчивость развития территории, результаты реализации существующих региональных программ, выявлять проблемы регионов, корректировать планы социально-экономического развития. Очевидна необходимость создания системы индикаторов устойчивого развития в каждом регионе.

Белгородская область является старо освоенным аграрно-промышленным регионом России, расположена в междуречье Дона и Днепра Черноморского бассейна. Практически вся территория в той или иной степени преобразована хозяйственной деятельностью. Регион испытывает большую антропогенную нагрузку, что сказывается на состоянии окружающей среды и природопользовании в целом. Область является приграничным регионом, это влечет за собой дополнительные экологические, социальные и экономические проблемы.

Анализ публикаций по проблемам устойчивого развития позволил сделать вывод, что наибольшую сложность вызывает формирование индикаторов устойчивого развития на региональном уровне. Для Белгородской области наиболее приемлемым является использование, на наш взгляд, ключевых/базовых индикаторов построенных по структуре «проблемы-индикаторы». Именно ключевые/базовые индикаторы по тематическим направлениям дают намного более четкую картину ситуации по уровням устойчивости.

Перечень индикаторов устойчивого развития для Белгородской области в первом приближении должен включать следующее:

- энергоемкость (в т.ч. динамика показателя в отраслевом разрезе);
- обновление основных и природоохранных фондов;

- отношение объемов выбросов, сбросов загрязняющих веществ, образовавшихся промышленных отходов к территориальным лимитам их образования, и также их удельное количество на единицу ВВП;

- на основе нормирования видов землепользования – коэффициенты представленности (отношение фактических значений к региональной территориальной норме) земель, сохранивших средоустойчивые свойства, скорректированные с учетом коэффициентов равномерности распределения (8).

Данная система индикаторов устойчивого развития является неполной, ее необходимо дополнить социальными и экономическими показателями.

Таблица

Индикаторы устойчивого развития Белгородской области

Индикатор ВРП на душу населения	Единица измерения тыс. руб. / чел.	Область применения
Энергоемкость ВРП, в т.ч. динамика в отраслевом разрезе	Тонн условного топлива / 1 тыс. руб.	экономический
Коэффициент обновления основных и природоохранных фондов	%	экономический
Объемы выбросов в атмосферу, всего удельное количество на единицу ВРП	Тыс.т %	экологический
Объемы сбросов загрязняющих веществ, всего удельное количество на единицу ВРП	Тыс.т %	экологический
Коэффициент представленности (отношение фактических значений к региональной территориальной норме)	%	экологический
Объем инвестиций в основной капитал	% от ВРП	экономический
Естественный прирост населения	чел. на 10000 населения	социальный
Механический прирост населения	чел. на 10000 населения	социальный
Ожидаемая продолжительность жизни, в т.ч. мужчин женщин	лет	социальный
Детская смертность	чел. на 10000 населения	социальный
Уровень смертности, в том числе по причинам болезни системы органов кровообращения новообразования несчастные случаи, травмы, отравления	чел. на 10000 населения %	социальный
Уровень безработицы, в т.ч. общей регистрируемой	% от экономически активного населения	Социально- экономический
Реальные располагаемые денежные доходы населения	%	Социально- экономический

Переход к устойчивому развитию Российской Федерации в целом возможен только в том случае, если будет обеспечено устойчивое развитие всех ее регионов. Это предполагает формирование эффективной пространственной структуры экономики страны при соблюдении баланса интересов всех субъектов Российской Федерации, что предопределяет необходимость разработки и реализации программ перехода к устойчивому развитию для каждого региона, а также дальнейшей интеграции этих программ при разработке государственной политики в области устойчивого развития (9).

Литература

1. Наше общее будущее. Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). Перевод с английского. Под редакцией С.А. Евтеева и Р.А. Перелета. М.: Прогресс, 1989.
2. Программа действий. Повестка дня на XXI век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении (Материалы встречи на высшем уровне «Планета земля») / Сост. Китинг М. – Женева, 1993.
3. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Экологический вызов и устойчивое развитие. Учебное пособие. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 416 с.
4. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. Пособие по региональной экологической политике. – М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007. – 60 с.
5. Лаптев Н.И. Разработка индикаторов устойчивого развития Томской области // бюллетень Центра экологических инициатив «На пути к устойчивому развитию России». 2004, №29, с. 47-49.
6. Мекуш Г.Е. Разработка индикаторов устойчивого развития: мнение эксперта // На пути к устойчивому развитию России. 2004, № 26, с. 22-23.
7. Холодков В.В., Бобылев С.Н. Формирование современных показателей экономического развития города Москвы с учетом экологических факторов // На пути к устойчивому развитию России. 2004, № 26, с. 28-31.
8. Корнилов А.Г. Региональные индикаторы устойчивого развития: Белгородская область // На пути к устойчивому развитию России. 2010, №54, с. 27-29.
9. Концепция перехода РФ к устойчивому развитию // Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 года №440.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Международный туризм играет все более заметную роль в мировой экономике. Многие высокоразвитые страны Запада значительную долю своего благосостояния построили на доходах от туризма. Наличие богатого культурного и природного потенциала позволяет странам, даже не относящимся к числу наиболее экономически развитых, завоевать серьезные позиции на ми-

ровом туристском рынке при обязательном условии – проведении активной государственной политики в области туризма.

Туризм – это совокупность отношений, связей и явлений, сопровождающих поездку и пребывание людей в местах, не являющихся местами их постоянного или длительного проживания и не связанных с их трудовой деятельностью.

В России за годы радикальных экономических преобразований создана новая рыночная инфраструктура туризма, за счет которой по объему реализации услуг туристско-рекреационный комплекс вышел в пятерку лидирующих отраслей сферы услуг. Однако государственная поддержка туризма, несмотря на его все более возрастающее социально-экономическое значение, как и других отраслей социальной сферы, особенно на региональном уровне, явно недостаточна.

Туризм играет одну из главных ролей в мировой экономике, обеспечивая десятую часть мирового валового национального продукта. Эта отрасль экономики развивается быстрыми темпами и в ближайшие годы станет наиболее важным ее сектором. Ежегодный рост инвестиций в индустрию туризма составит около 30 %.

Международный туризм оказывает мощное воздействие на занятость населения. По оценкам специалистов, в настоящее время 100 млн. человек работают в индустрии туризма. Индустрия туризма – трудоемкий процесс, поэтому в нем заняты в основном неквалифицированные работники. Однако это не означает, что в сфере туризма не используется высококвалифицированный труд. В данной сфере новые рабочие места в географическом плане распространяются шире, чем в других развивающихся секторах экономики.

Международный туризм является активным источником поступлений иностранной валюты и оказывает воздействие на платежный баланс страны. Помимо влияния на экономику многих стран международный туризм воздействует на их социальную и культурную среду, экологию. А последние, в свою очередь, влияют на туристов.

Однако рост международного туризма вызывает некоторые негативные последствия, например инфляцию, разрушение окружающей среды. Итак, международный туризм, характерной чертой которого является то, что значительная часть услуг производится с минимальными затратами на месте,

играет все более заметную роль в мировой экономике. Туристская отрасль входит в число экономических форвардов, дающих внушительную величину добавленной стоимости. Тем актуальнее сегодня становится вопрос стратегического управления в сфере международного туризма, в том числе и на микроуровне. Одной из главных целей является разработка комплекса мероприятий по повышению эффективности работы туристических фирм. Необходимо рассмотреть и проанализировать различные точки зрения и подходы в области исследуемой тематики, а именно в сфере международного туризма. Так же следует анализировать рынок туристских услуг, предложить мероприятия по повышению эффективности туристского бизнеса как в мировых, так и в региональных масштабах.

Туризм – это совокупность отношений, связей и явлений, сопровождающих поездку и пребывание людей в местах, не являющихся местами их постоянного или длительного проживания и не связанных с их трудовой деятельностью.

Туризм и путешествия являются неотъемлемой частью индустрии гостеприимства. Путешествия – главная тема туризма. Различия во времени, расстояниях, местах проживания, целях и продолжительности пребывания – все это лишь отличительные элементы туризма. В целом, туризм является многоцелевым феноменом, который одновременно сочетает в себе элементы приключений, романтику дальних странствий, определенную тайну, посещение экзотических мест и, одновременно, земные заботы предпринимательства, вопросы здоровья, личной безопасности и сохранности имущества.

Для того чтобы дать полную классификацию видов современного туризма, необходимо использовать наиболее существенные признаки, характеризующие тот или иной вид туризма, в частности, национальная принадлежность туризма; основная потребность, удовлетворение которой обуславливает туристическое путешествие; продолжительность путешествия организационные формы; основные принципы формирования цены туристского продукта и т.д.

К основным видам туризма относят национальный и международный туризм. Эти понятия в свою очередь, подразделяется на въездной и выездной туризм.

Для анализа положения страны на мировом рынке туризма большое значение имеет характеристика туристских потоков, зарождающихся в том или ином регионе, и предпосылки для их возникновения в будущем. Например направление туристских масс в регион и из него, структура зарубежной туристской клиентуры и собственных граждан, выезжающих с туристскими целями.

«Развитие туризма оказывает стимулирующее воздействие на такие секторы экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления, и составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики», – указывается в федеральной целевой программе «Развитие туризма в Российской Федерации». В данной федеральной программе рекомендовано органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации разработать и утвердить региональные программы развития туризма, в данном случае примером является Белгородская область.

Белгородская область основывается на сельскохозяйственном, ресурсно-добывающем промысле. Этот вид деятельности конечно же относится и к другим регионам страны, но рынок в этой сфере нестабилен, именно это и послужило причиной поиска новых доходных отраслей производства. Так как туристическая деятельность в последние годы растет очень динамично, то ее развитие на территории области способствует увеличению целого ряда отраслей производства.

В 2007 году была принята областная программа по развитию туризма на территории Белгородской области. Следующая программа «Содействие развитию въездного и внутреннего туризма в городе Белгороде на 2011-2013 годы» направлена на совершенствование туристической инфраструктуры, разработку брендов, правовой и материальной базы для роста туризма. В последнее время отмечаются некоторые перераспределения туристических направлений, связанных с ростом популярности внутреннего потока туристов и увеличение потока иностранного туризма. На территории Белгородской области достаточно полный комплекс условий и услуг, для благоприятного развития туризма.

Конечно же, основной отрицательной чертой функционирования туристической деятельности в регионе – это отсталость в инфраструктуре. В свя-

зи с ростом требований к условиям преставления услуг и проживания, обслуживание в область должно стремиться к мировому уровню, к которому привыкли туристы.

«Данные о потребителях туристических услуг в России показывают, что 30% населения с наиболее высокими доходами пользуется 68,3% санаторно-оздоровительных услуг и 95,5% экскурсионных услуг, тогда как для 30% лиц с наименьшими доходами эти показатели составляют 1,4% и 0,4%, соответственно».

Всеобщая потребность туристических услуг по Белгородской области весьма актуальна, в связи прибыльностью и инвестиционной привлекательностью данного процесса. Природный потенциал области богат историческими, природными ресурсами, но, к сожалению, используется всего лишь на 20-25 %.

Таким образом, можно говорить о целесообразности привлечения инвестиций, в том числе и иностранных, для становления и развития отрасли туризма в Белгородской области. Конечно же, не стоит говорить о полном отсутствии инфраструктуры, нельзя не учесть замечательные примеры культурно-исторической инфраструктуры, такие как «Прохоровское поле», Оздоровительный комплекс «Красиво» и т.д.

Туристические фирмы, входящие в основу туристской отрасли Белгородской области являются показателем заинтересованности рынка в этой сфере слуг. В настоящее время действуют более 40 постоянно действующих зарегистрированных фирм (федеральный закон от 08.08.2001 N 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»), а также, около 30 предприятий санаторно-оздоровительной направленности.

Сравнительный анализ сильных и слабых сторон Туристических фирм г. Белгорода

Конкуренты	Недостатки	Преимущества
«Магазин путешествий»	Только заграничные, высокий уровень цен	Программное обеспечение, выгодное расположение офиса
«Интурист»	Заторможенное развитие, нет внутреннего туризма	Авторитет, опытные специалисты, выгодное расположение офиса
«Магазин горящих путевок»	Работает только в одной программе, не качественные туры	Хорошая рекламная кампания, высокий уровень капвложений

«Караван»	Малоизвестный бренд, недостаточный уровень капиталовложений вложений	Опытные специалисты, перспектива разработки туров по всем направлениям
«Лора – тур»	Недостаток специалистов, постоянные очереди при покупке туров	Опытные специалисты, подбор туров, в соответствии с запросами потребителей. Большая клиентская база
«Магазин Путешествий»	Неудобное расположение офиса, недостаток специалистов, невнимательность персонала	Быстрота обслуживания, мобильность

В настоящее время проявляются рассогласования между структурой свободного времени и экономическими возможностями части населения в результате того, что многие предприятия отправляют своих сотрудников в неоплаченные отпуска. Складывается ситуация, при которой значительная часть населения, имеющая свободное время, не может воспользоваться туристскими услугами. Поэтому при разработке программ развития туризма важно выявить структуру фонда времени населения и бюджет свободного времени.

К социально-экономическим факторам, влияющим на рост туризма, относятся также повышение уровня образования, культуры, эстетических потребностей населения. Кроме того, к внешним факторам относятся изменения политически- правового регулирования; технологические изменения; развитие транспортной инфраструктуры и торговли, а также изменение условий безопасности путешествий.

Особое место среди факторов, оказывающих влияние на развитие туризма, занимает фактор сезонности. В зависимости от сезона объем туристической деятельности может иметь очень серьезные колебания. Туристские организации и учреждения предпринимают ряд мер, направленных на уменьшение сезонных спадов, например, введение сезонной дифференциации цен, развитие тех видов туризма, которые не подвержены сезонным колебаниям – конгрессный, деловой и т.д.

Туризм – общее понятие для всех форм временного выезда людей с места постоянного жительства в оздоровительных целях, для удовлетворения познавательных интересов в свободное время или профессионально-деловых целей без занятий оплачиваемой деятельностью в месте временного проживания.

В Белгородской области для популяризации туризма туристические организации области принимают участие в международных российских ту-

ристических выставках, в ежегодных областных выставках-ярмарках и выездных районных семинарах.

Каждой туристической фирме необходимо разработать свою стратегию. Стратегия предприятия (управленческий инструмент, установка, проектировка) – интегрированная модель действий, направленных на достижение целей предприятия.

На разработку стратегических целей и планов оказывает влияние ряд факторов, среди которых: общие перспективы развития отрасли; конкуренция; культура и структура организации; отношения между высшим руководством и руководителями по уровням управления; конкурентный потенциал организации; история организации.

Результаты исследований позволяют сделать вывод, что туризм сочетает в себе сложность и многогранность понятий, представляет комплекс систем взаимосвязанных, взаимозависимых отраслей, является одновременно видом деятельности, формой рекреации, отраслью национальной экономики и способом проведения досуга.

В настоящее время появляется все больше российских регионов, в которых туризм признан приоритетным направлением социально-экономического развития, руководство которых осознает то, что имеющийся потенциал необходимо использовать для развития туристической индустрии.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В большинстве регионов Центрального федерального округа (ЦФО) «государственно-частное партнерство» рассматривается в самом широком смысле, как любое взаимодействие бизнеса и власти, которое может положительно сказаться на социально-экономическом развитии региона. Несмотря на то, что в мировой практике существует достаточно четкое понимание механизмов ГЧП, что способствует взаимодействию органов государственной власти с бизнес-сообществом и, как следствие, развитию инфраструктурных проектов, в российской практике сложилась иная ситуация.

В настоящее время в региональных органах власти (например, в Белгородской, Брянской, Владимирской, Ивановской, Липецкой, Смоленской, Орловской и Тамбовской областях) рассматривают ГЧП очень широко – как «взаимодействие бизнеса и власти для реализации проектов в тех сферах, ответственность за развитие которых относится к государственным (муниципальным) функциям» [2]. Представители некоторых из них (Московской, Ярославской, Тверской областей) считают, что сферой применения механизмов ГЧП должны быть инфраструктурные проекты. Но на практике получается другая ситуация, когда регионы относят к проектам ГЧП-проекты любой отрасли, реализация которых способна создать дополнительные рабочие места, увеличить налоговые поступления в бюджет, обеспечить положительный эффект для экономики региона.

Отсутствие единого видения или идеологии приводит к тому, что каждый регион трактует по-своему механизмы ГЧП, а, значит, и развивает данное направление в соответствии со своим субъективным пониманием. Такая ситуация не способствует эффективной реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, где особое внимание уделяется использованию механизмов ГЧП, а также препятствует тому, чтобы все регионы развивались одинаковыми темпами, повышая свою инвестиционную привлекательность [1].

Перечень институтов государственно-частного партнерства, фактически используемый в регионах ЦФО в 2008-2009 гг. представлен на рис. 1.



Рис. 1. Инструменты ГЧП, фактически используемые в регионах ЦФО в 2008-2009 гг.

Составлено по материалам: [3]

В регионах ЦФО к инструментам ГЧП относят широкий перечень различных государственных и финансовых институтов, правовых форм и источников финансирования, но наиболее активно используется Инвестиционный фонд РФ (22%). На втором месте – долгосрочные инвестиционные соглашения (17%), на третьем месте – федеральные целевые программы (14%) и т.д. Данный анализ сделан на основании существующей практики и мнений региональных представителей.

Повышение инвестиционной привлекательности в каждом регионе ЦФО осуществляется за счет целенаправленных действий региональной власти по предоставлению мер государственной поддержки бизнесу в его развитии, в том числе предоставление субсидий, государственных гарантий, имущества, обеспечения обязательств по кредитам, привлекаемым в приоритетные для региона сферы, предоставление льготных условий налогообложения. Проводятся выставки и межрегиональные оптово-розничные ярмарки, которые позволяют установить деловые контакты между руководителями, а также представителями бизнес-структур различных стран и регионов. Такое взаимодействие, активно используемое для установления и развития партнерских отношений с бизнесом, чиновники также стремятся отнести к ГЧП, не отделяя эту практику общения от инфраструктурных проектов, реализуемых на определенных правовых основаниях. В целом на сегодняшний день ГЧП в регионах рассматривают именно как возможность привлечения инвестиций бизнеса или средств из государственных источников, а не как способ реализации инфраструктурных проектов со смешанным финансированием.

Помимо отсутствия единого понимания ГЧП в большинстве регионов существующую региональную нормативно-правовую базу для применения ГЧП можно оценить как слабую. Экспертный совет по законодательству о государственно–частном партнерстве при Комитете по экономической политике и предпринимательству Государственной Думы РФ в 2009 году рекомендовал модельный закон «Об участии субъекта в государственно–частном партнерстве» [4], который по-разному был воспринят руководителями законодательных и исполнительных органов власти. На данный момент нет ни одного региона в ЦФО, где принят региональный закон об участии субъекта РФ в ГЧП [3]. За период с 2006 по 2010 гг. в 14

субъектах РФ, не входящих в ЦФО, приняты региональные нормативные акты, регулирующие участие регионов в государственно-частных партнерствах: в республиках Алтай, Дагестан, Калмыкия, Удмуртия, Тыва и в Кабардино-Балкарии, а также в Томской, Кемеровской, Курганской, Нижегородской, Челябинской областях, г. Санкт-Петербурге, Ставропольском крае и Ямало-Ненецком автономном округе. Принятые в 14 субъектах законы о ГЧП зачастую носят декларативный характер, не предусматривают многих инструментов, действительно интересных частным инвесторам, имеют в целом невысокий уровень проработки, что создает правовую неопределенность в толковании некоторых положений и приводит к противоречиям федеральному законодательству. В то же время существующая правовая база для инвестиционных проектов в регионах создает определенные условия для развития механизмов ГЧП в широком его понимании (то есть как любое взаимодействие бизнеса и власти), но отсутствие четко прописанных механизмов, как на федеральном, так и на региональном уровне препятствует его полноценному развитию и внедрению новых форм взаимодействия бизнеса и власти.

На данный момент понятие ГЧП законодательно на федеральном уровне не закреплено, хотя и широко применяется в различных нормативных актах. При этом в этих документах речь идет лишь об осуществлении деятельности «на основе принципов государственно-частного партнерства», «организации и участия в реализации проектов государственно-частного партнерства», «консолидации и концентрации ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях на основе расширения применения механизмов государственно-частного партнерства» и т.п. Поэтому остается вопрос необходимости разработки федерального закона о ГЧП: будет ли он способствовать развитию ГЧП в регионах или же достаточно внедрения в каждом субъекте нормативного акта, который будет учитывать свою специфику.

Проекты законов различной степени готовности разрабатываются в 12 регионах ЦФО с 2009 г. (г. Москва, Московская, Воронежская, Тверская, Смоленская, Ивановская, Белгородская, Брянская, Рязанская, Липецкая, Орловская, Ярославская области). Два региона (Костромская, Тамбовская области) не видят необходимости принятия данного закона в виду отсутствия федерального закона о ГЧП, а 4 региона (Калужская, Владимирская,

Тульская, Курская области) аргументируют нецелесообразность принятия закона о ГЧП тем, что существующее инвестиционное законодательство позволяет им реализовывать инфраструктурные проекты.

В ходе исследования была собрана информация, отражающая наличие специализированных структур по развитию ГЧП в структуре региональной власти как индикатора заинтересованности местной администрации в развитии механизмов ГЧП. В текущей ситуации регионы начинают формировать определенные специализированные структуры (отделы, советы) для инициирования и управления ГЧП-проектами.

Во Владимирской и Ярославской областях созданы Координационные советы и рабочие органы в администрациях области с целью реализации инфраструктурных проектов с применением механизмов ГЧП, в ряде регионов (Орловская, Липецкая, Тульская, Рязанская области) такие структуры только формируются, в некоторых областях данный вопрос прорабатывается и находится в стадии обсуждения (Ивановская, Рязанская, Тверская области).

В частности, в трех регионах ЦФО (Липецкой, Брянской и Орловской областях) находятся в стадии разработки так называемые «региональные Центры развития ГЧП», которые создаются совместно с региональными администрациями. Они направлены на формирование портфеля проектов, организацию оперативного взаимодействия региональных, федеральных органов власти и бизнес-структур, а также финансовых институтов, внедрение методологии проектного управления и подготовки квалифицированных кадров. В Воронежской и Смоленской областях существующие отделы в региональных администрациях наделили дополнительными функциями по развитию ГЧП. Некоторые регионы не видят в этом необходимости в силу наличия отраслевых департаментов, совокупно выполняющих роль специализированного органа по ГЧП. В целом прослеживается тенденция создания организационных условий для развития механизмов ГЧП, но на практике эффективность таких структур в настоящее время невысока. Выявлена необходимость в создании специализированных региональных ГЧП-центров не на формальном основании – в составе региональных администраций – а в качестве самостоятельных «центров компетенций», экспертных структур, участвующих в выработке нормативных условий для ГЧП-проектов, исследовании региональной экономики, объединении ресурсов органов власти и частного сектора. Данная структура выступит координационным центром для представителей органов

региональной, муниципальной власти и бизнес сообщества с целью построения их взаимодействия и мобилизации всех ресурсов для реализации крупных инфраструктурных проектов.

В ряду ключевых препятствий для развития ГЧП, помимо ограничений финансовых ресурсов, стоят административные барьеры, связанные с решением вопросов землепользования, подведения инженерных сетей, получения разрешительной документации. Развитие проектов, ориентирующихся на частные инвестиции, требует существенного повышения качества кадров государственно-муниципального управления в сфере ГЧП. В настоящее время квалифицированные кадры, обладающие компетенциями по проектному финансированию на основе ГЧП, в регионах практически отсутствуют. Также препятствием становится низкая информированность и компетентность частных партнеров.

Тормозит развитие ГЧП в регионах также проблема эффективного взаимодействия между органами региональной власти и органами местного самоуправления. Это приводит к тому, что многие инвестиционные инициативы со стороны частных партнеров, получившие поддержку на одном уровне, сталкиваются с противодействием на другом.

Зачастую регионы при реализации подобных проектов используют модель бюджетного финансирования, что, во-первых, ставит запуск и реализацию инфраструктурных проектов в зависимость от возможностей бюджета, и, во-вторых, не соответствует основным критериям ГЧП-проектов.

В немногих регионах в стадии реализации находятся инфраструктурные проекты в таких сферах, как транспортное строительство (Белгородская и Московская области), ЖКХ (Белгородская, Владимирская и Калужская области), утилизация ТБО (Белгородская, Владимирская и Липецкая области), малоэтажное и коттеджное строительство (Белгородская, и Калужская области). На данный момент много инфраструктурных проектов в этих отраслях находятся на стадии планирования и подготовки.

Количество крупных региональных инфраструктурных проектов весьма ограничено. По данным, предоставленным «Центром развития Государственно-частного партнерства», около 20% проектов с использованием механизмов ГЧП было реализовано, около 40% проектов находится в стадии реализации и столько же планируется к реализации в ближайшем будущем (рис. 2).

Не все проекты, которые региональные представители относят к реализованным ГЧП-проектам являются таковыми, так как зачастую они представляют из себя не относящиеся к инфраструктуре бизнес-проекта, реализуемые бизнесом при поддержке органов власти.

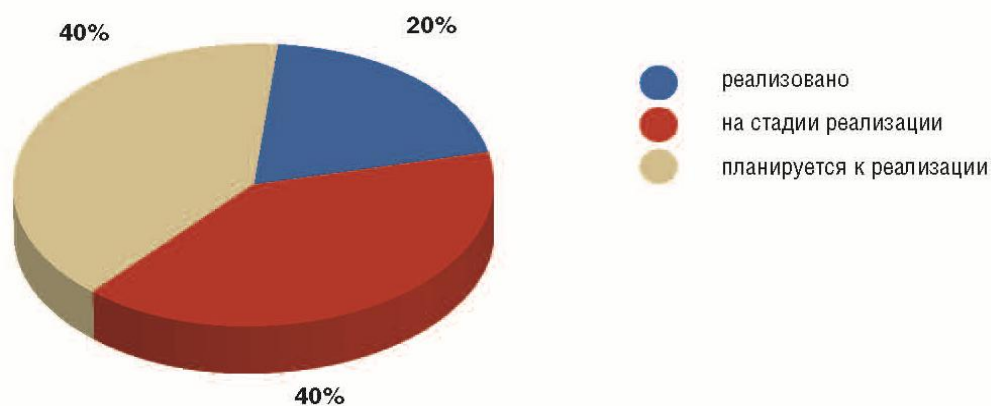


Рис. 2. Проекты с использованием механизмов ГЧП в регионах ЦФО: стадии готовности
Составлено по материалам: [3].

Отраслевая структура проектов государственно-частного партнерства в регионах ЦФО представлена на рис. 3.



Рис. 3. Отраслевая структура проектов государственно-частного партнерства
в регионах ЦФО

Составлено по материалам: [3].

Как показано на рис. 3, наибольший удельный вес занимают проекты строительства жилых объектов (малозэтажное и коттеджное строительство) – 35% и в ЖКХ – 26%. Также весомую долю занимают проекты: мусоросборка и переработки твердых бытовых отходов (ТБО) – 17%, энергетика – 9%, и

фактически одинаковые доли у проектов здравоохранения, транспорта и сельского хозяйства – 4%.

Привлекательность инвестиционных проектов государственно-частного партнерства по отраслям экономики в регионах ЦФО представлена на рис. 4.

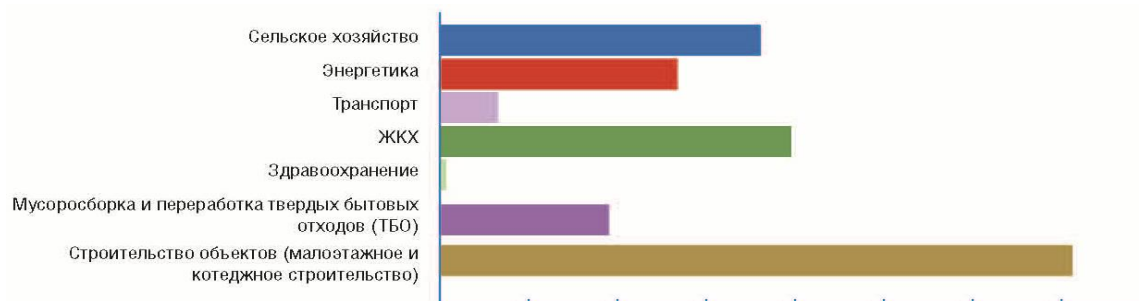


Рис. 4. Привлекательность инвестиционных проектов государственно-частного партнерства по отраслям экономики в регионах ЦФО

Составлено по материалам: [3].

Согласно информации, представленной на рис. 4, большая часть инвестиций в регионах направляется на финансирование строительства жилых объектов: крупный региональный инвестиционный проект Белгородской области «Строительство инженерных, транспортных сетей, зданий и сооружений территории комплексной застройки жилого района «Юго-Западный-2» (г. Белгород) (8826,52 млн. рублей), строительство спортивно-развлекательного комплекса курортного типа и коттеджного поселка «Новое Завидово» в Тверской области (20000 млн. руб.).

Вторая отрасль по приоритетности финансирования в регионах ЦФО – это ЖКХ (развитие системы теплоснабжения г. Владимир и Владимирской области – 550,7 млн. руб.), затем следует сельское хозяйство (программа развития АПК Тамбовской области – 11,2 млн. руб.), энергетика (повышение энергоэффективности топливно-энергетического комплекса Ярославской области – 11млрд. руб.), транспорт (строительство автомобильной дороги Москва – Ярославль – Кострома – Киров – Пермь – Екатеринбург на участке обхода г. Кострома с мостом через реку Волгу, Костромская область – 13 300 млн. руб.) и здравоохранение (создание комплекса магнитно-резонансной томографии Костромской области – 70 млн. руб.).

Рассмотрим подробнее проекты ГЧП, имеющие федеральное значение и реализуемые в регионах ЦФО. Наиболее крупные проекты (на суммы от 5

до 66 млрд. руб.) реализуются в следующих регионах ЦФО: Белгородская, Воронежская, Калужская, Московская, Смоленская, Тамбовская, Тульская области. Продолжительность проектов составляет от 3 до 11 лет. Близки к завершению (оплачено более 50% проекта) проекты в о Владимирской, Тамбовской и Тульской областях. Следует отметить, что проект Тульской области по строительству завода по производству стеклотары и по развитию инфраструктуры муниципального образования города Алексин Алексинского района Тульской области был завершён в 2010 г. ранее запланированного срока реализации. Большая часть проектов реализуется в следующих секторах экономики: ЖКХ (2 проекта), промышленное производство (4 проекта), жилищное строительство (2 проекта, автомобильное строительство (5 проектов).

Ограниченное количество крупных региональных инфраструктурных проектов в условиях острой потребности их реализации приводит к тому, что, с одной стороны, региональные и муниципальные власти понимают необходимость поиска внебюджетного финансирования для реализации инфраструктурных проектов, с другой, – отсутствуют понятные схемы эффективного взаимодействия власти и бизнеса, которые формировали бы интересные для обеих сторон проекты. Одним из вариантов решения данного вопроса может стать централизованное внедрение образовательных мероприятий на базе вузов – учебных программ и курсов, а также проведения специализированных мероприятий в формате круглых столов, конференций для повышения теоретической «подкованности» специалистов региональных администраций в вопросах ГЧП, обмена опытом и информацией. Кроме этого, развитию практики ГЧП может способствовать использование информационных технологий для формирования банка данных о существующих проектах, деятельности региональной и муниципальной администраций в этом направлении.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008г. (в ред. Распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 № 1121-р).

2. Общественный совет Центрального федерального округа. URL: <http://www.oscfo.ru/> (дата обращения: 03.02.2011)

3. Центр развития государственно-частного партнерства. URL: <http://www.pppcenter.ru/> (дата обращения: 10.05.2011)

4. Экспертный совет по законодательству о государственно-частном партнерстве. URL: <http://ppp-lawrussia.ru/> (дата обращения: 22.04.2011)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ РОССИИ

Современные тенденции в развитии экономики нашей страны создали относительно благоприятную ситуацию для усиления сектора туристских услуг на отечественном рынке.

Благодаря поправкам в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 30.10.2007 г. [1], были созданы конкретные условия для притока инвестиций со стороны частного бизнеса в наиболее привлекательные туристические регионы. Также с 2007 года вступили в силу изменения в туристском законодательстве, благодаря которым рынок туроператорских услуг стал более организованным, создана система страхования туристских рисков.

Анализ экономических проблем туристского сектора экономики проводится на основе различных теоретических и методологических положений, позволяющих раскрыть специфику экономических отношений и выявить закономерности развития туристской деятельности во всех ее формах и проявлениях.

С позиций изучения экономических связей туристских предприятий оправдано использование категории «туристический комплекс» как некоей экономической системы, состоящей из различных элементов. Введение в научный оборот этого понятия позволяет изучать туристскую индустрию с позиции комплексности, т.е. с учетом взаимосвязанности и взаимообусловленности всех элементов и процессов [1].

В современных исследованиях термин «комплекс» применительно к туризму чаще всего встречается в контексте анализа инфраструктурных объектов туристской индустрии: гостиниц, транспорта и т.д. Спецификой туристского сектора экономики является невозможность его отнесения к одной конкретной отрасли в теоретическом и статистическом понимании этого слова.

Очевидна сопряженность туристской деятельности с различными сферами общественного производства. Не весь созданный подсистемами туристического комплекса доход (добавленная стоимость) относится к добавленной стоимости в секторе туризма, поскольку инфраструктурные объекты комплекса обслуживают не только туристов, но и других участников рынка.

В то же время непосредственные субъекты туристского рынка (туроператоры и турагенты) участвуют в нетуристских сферах деятельности, инвестируя, к примеру, средства в непортфельные активы.

Туристический комплекс является частью народнохозяйственного комплекса страны как системы высшего порядка. С позиций общественного воспроизводства он связан с непроизводственной сферой экономики. Отнесение туристских услуг к нематериальному производству характерно для нерыночной (командно-административной) экономики, которая ограничивала туристический комплекс рамками подчиненного материальному производству сектора, необходимого для удовлетворения потребностей населения в услугах культуры и отдыха.

Рыночный подход дает иную трактовку места и роли туристического комплекса в народнохозяйственной системе. Согласно расширенной концепции экономического производства СНС-93, услуги являются полноправным элементом экономической деятельности и учитываются на разнообразных счетах при регистрации групп экономических операций, которые осуществляются институциональными единицами (предприятиями, организациями, домашними хозяйствами и т.д.) [2].

На сегодняшний день Россия располагает колоссальным природным и культурно-историческим потенциалом для развития различных видов внутреннего туризма. Однако индустрия гостеприимства в нашей стране, несмотря на провозглашаемые приоритеты государственной политики по ее поддержке, продолжает оставаться рискованной и недостаточно развитой отраслью при всевозрастающем спросе на ее услуги. Конкуренция со стороны международного туризма вынуждает российский туристско-рекреационный комплекс искать пути адаптации к новым условиям.

В этом плане остро встает проблема оценки рисков в отечественном туризме. Вся совокупность туристских рисков можно разделить на две группы: возможные для туристов при планировании и осуществлении тура (собственно туристские риски) и экономические или хозяйственные риски, обусловленные деятельностью туристических предприятий при формировании, реализации туров и оказании рекреационных услуг. Первая группа рисков включает факторы, связанные либо с материально-финансовыми потерями (утрата и порча имущества во время поездок, финансовые убытки, кражи,

штрафы), либо с угрозами жизни и здоровью туриста. Во вторую группу входит большое число видов рисков, присущих деятельности предприятий туристско-рекреационного комплекса, которые возникают вследствие сложности и разнообразия финансово-хозяйственных связей туристской индустрии с другими отраслями.

Оценка и управление туристскими рисками должны базироваться на междисциплинарном подходе к экономике туризма, на результатах исследований смежных наук (права, экологии, здравоохранения, математических методов, информационных технологий и др.). Согласно положениям Системы национальных счетов 1993 г., под отраслью понимается группа заведений, занимающихся аналогичными видами деятельности. Набор характерных видов деятельности в туризме включает ряд классов отраслей в их традиционном понимании и делает его сопряженным с различными сферами общественного производства [3].

Следует отметить группу факторов, действующих в туристическом комплексе (как, впрочем, и в любой хозяйственной системе) независимо от экономической ситуации и желания субъектов экономики. Речь идет о природно-естественных факторах риска, которые связаны с проявлением стихийных сил природы (землетрясения, наводнения, ураганы и т. д.) и опасностью потерь по причинам неэкономического характера (техногенные аварии, кражи и т. д.). В эту группу следует включать и экологические факторы рисков в результате загрязнения окружающей среды. Само по себе определение туризма как активного отдыха предполагает возможность рисков природного и техногенного характера. С юридической точки зрения природные факторы риска являются форс-мажорными обстоятельствами. Они часто упоминаются в туристическом договоре как не зависящие от воли и желания туроператора обстоятельства, и поэтому туроператор не несет ответственности при их возникновении.

В туристическом комплексе, следовательно, происходит наложение рисков друг на друга, их временное и пространственное рассредоточение. В результате совокупное влияние неблагоприятных факторов и процессов кристаллизуется в обобщенном понятии «туристский риск».

В зависимости от факторов рисков в туристическом комплексе современной России можно выделить три этапа.

Первый этап (1992-2001 гг.) характеризовался сильным воздействием на экономику социально-политических и макроэкономических факторов, обусловленных нестабильностью общей социально-экономической ситуации в стране. Главная черта этого периода – отсутствие четкой государственной политики развития внутреннего и въездного туризма и, как следствие, старение материально-технической базы рассматриваемого сектора, стагнация инвестиционной активности, монополизация туристского рынка. К существенным причинам рисков следует отнести также неразвитость нормативно-правовой базы. Закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» был принят лишь в 1996 г., а основные положения федеральной целевой программы «Развитие туризма в РФ» не выполнялись.

Недостаточное внимание к проблемам туристического комплекса в первые годы реформ явилось причиной массовой переориентации потребителей с внутреннего на зарубежный туристский рынок. Так, в 1995 г. объемы выездного туризма составили 2607 тыс. поездок, а в 2002 г. – 5044 тыс. Особой популярностью пользовались туристические программы с неполным комплексом услуг – «челночный» бизнес или «шоп-туры» – только по размещению и перевозкам. Безусловным лидером такого туризма был Китай: в 2002 г. его посетили 41,3% всех российских туристов.

Второй этап (2002 – 2005 гг.) можно определить как период бума спроса на рынке туристических услуг, который был связан с преодолением кризисных явлений в российской экономике и повышением уровня жизни населения. Доля туристических услуг, эластичных по доходам, увеличивалась даже в условиях небольшого повышения реальных располагаемых доходов населения. В целом туристический бум был ориентирован главным образом на выездной сектор рынка. Низкая популярность российских рекреационных зон была предопределена отсутствием полноценной современной структуры оздоровления и развлечений, высокими ценами, сезонностью российского турпродукта и «нераскрученностью» различных туристических программ.

На втором этапе завершился процесс перераспределения объектов коллективных средств размещения по формам собственности. До начала приватизации их подавляющее большинство относилось к государственной собственности, а в 2002 г. основную группу составили объекты трех форм – частной, государственной и смешанной – с примерно равными долями. Но в 2004 г.

1-е место в рейтинге заняли объекты частной собственности – 34,2%. Наиболее дорогостоящие гостиницы и пансионаты перешли в совместную российскую и иностранную собственность, а маломощный фонд остался в муниципальном подчинении. Коэффициент загрузки коллективных средств размещения (отношение фактически предоставленных ночевок к их максимально возможному количеству) независимо от организационно-правовой формы варьировал в пределах 0,35 – 0,40. В мировой практике минимальное пороговое значение этого показателя установлено на уровне 0,65 [3].

В результате реализации комплекса организационных и экономических мероприятий снизилось влияние нормативно-правовых рисков. В 2002 г. была принята Концепция развития туризма в РФ на период до 2005 г., на основе которой многие региональные органы власти разработали свои туристические программы. Кроме того, в конце 2004 г. было образовано Федеральное агентство по туризму, активизировали свою деятельность государственные органы и некоммерческие организации (такие, как комитет Государственной думы по экономической политике, предпринимательству и туризму, Торгово-промышленная палата РФ, Российский союз туриндустрии и т. д.).

Однако в целом законодательство по туристическому бизнесу на втором этапе представляло собой совокупность юридически разнородных норм, объединенных по разным отраслям права (гражданское, административное, финансовое, таможенное, земельное и т. д.). В нем отсутствовало четкое разграничение полномочий в сфере государственного регулирования туризма, отдельные его элементы не соответствовали современным международным правовым нормам, не был регламентирован механизм субсидирования субъектов туристской отрасли, предоставляющих услуги в области социального туризма (отдых и лечение ветеранов войны, социально незащищенных слоев населения, детей).

Третий этап (2005-2007 гг.) – это период насыщения потребительского спроса на рынке туристических услуг. Несмотря на рост экспорта и импорта этих услуг в абсолютном выражении, в общем объеме внешнеторгового оборота их доля падает. В первом полугодии 2007 г. физический объем туристических услуг сократился на 1,2%. В первом квартале 2007 г. число выездов туристов за границу по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 31,6% и составило 1449,7 тыс. поездок, или 24,8% общего количества выездов российских граждан за рубеж. Гораздо ниже темпы роста

туризма в пределах России. По итогам 2006 г. количество туристических поездок по стране выросло на 15% по сравнению с 2005 г. Самым популярным направлением является Краснодарский край: в 2006 г. его посетили более 5 млн. человек [3].

Выездные туристические потоки превысили въездные за первое полугодие 2007 г. в 4,7 раза (в 2000 г. – в 1,7), что свидетельствует о высокой привлекательности для российских туристов зарубежных туров и о недостаточной популярности российских туристических зон среди иностранцев. Уровень цен на многие туристические программы внутренних направлений сравнялся и даже превысил аналогичные предложения по выездному туризму. Это сдерживает развитие внутреннего туризма и делает его неконкурентоспособным с международным.

Для полноты характеристики современного состояния туристского рынка необходимо учитывать также влияние внутренних факторов рисков туристического комплекса. Под внутренними факторами в данном случае понимаются неблагоприятные события из-за сбоев, во-первых, в основной деятельности конкретного предприятия туристического комплекса, во-вторых, во взаимодействии этого предприятия со своим экономическим окружением.

К первой группе внутренних факторов относятся непредвиденные срывы при проведении основных видов деятельности, внезапная поломка имущества или резкое снижение его ремонтпригодности, критический износ основных фондов, нарушение персоналом трудовой дисциплины, грубые ошибки в организации текущих процессов, эксплуатация несоответствующих туристским ГОСТам объектов, отставание в технической оснащенности. Риски могут возникать в результате ухудшения текущих условий функционирования туристического предприятия: сокращения арендуемых и эксплуатируемых площадей, слабого оснащения материальных, трудовых и финансовых потоков. Это приводит не только к потере конкурентных преимуществ и снижению качества предоставляемых услуг, но и к полному отказу от туристической услуги.

Вторая группа внутренних факторов рисков возникает при установлении деловых связей конкретного субъекта туристического комплекса с другими хозяйствующими единицами. В структуре конечного продукта, покупаемого туристом, наибольшую долю занимают расходы по приобретению

прав на услуги сторонних организаций, прежде всего транспортных предприятий и средств размещения. Заключение договора на оказание той или иной услуги само по себе не гарантирует полной защиты от неблагоприятного воздействия каких-либо событий. Туристические предприятия несут высокие риски из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения условий хозяйственных договоров. Нередки случаи неудовлетворительного обслуживания туристов вследствие внезапно возникших проблем с оператором принимающей стороны, недобросовестности организаторов туров, наличия фирм-однодневок и т. д.

Общий вывод, который можно сделать на основе проведенного анализа, сводится к следующему. Позитивные тенденции в развитии туристического комплекса России сопряжены с влиянием факторов риска, действие которых в разные периоды различно и проявляется как на макро-, так и микроуровнях. Поэтому идентификация факторов риска и разработка методов управления риском относятся к числу наиболее важных задач экономического анализа туристской индустрии.

Литература

1. Федеральный закон от 30.10.2007 N 240-ФЗ (ред. от 27.11.2010) «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // «Консультант Плюс» – законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления Правительства Российской Федерации, нормативные акты [сайт]. [2011]. URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=107196> (дата обращения: 07.09.2011)
2. Овчаров А.О. Туристический комплекс России: тенденции, риски, перспективы. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 6-7.
3. Там же, С. 9-11.
4. Туристический комплекс в России: тенденции и риски – экономика [Электронный ресурс] // Экономический портал – Экономика России и мировая экономика [сайт]. [2011]. URL: <http://institutiones.com/general/251-2008-06-18-12-16-31.html> (дата обращения: 07.09.2011)

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Актуальность рассмотрения данной темы связана с широкой озабоченностью федеральных и региональных властей вопросами развития и эффективности экономических систем, поиском современных методов повышения темпов и качества развития экономик регионов и России в целом. С другой

стороны, на фоне ускорения процесса мировой глобализации и усиления международной конкуренции особое значение для региональных экономик приобретает внешнеэкономическая деятельность. Она становится немаловажным источником повышения конкурентоспособности регионов, залогом приобретения регионами экономической самостоятельности, позволяет им расширять свои международные полномочия, налаживать связи с регионами других стран, развивать международное экономическое сотрудничество. Другими словами внешнеэкономическая деятельность становится залогом устойчивого развития региональных экономик.

Многие теоретические аспекты влияния внешнеэкономической деятельности на развитие экономики в целом, а также региональной экономики в частности, изучены и раскрыты в научных трудах Некозыревой О. А., Куракова А. Л., Мягковой А. В., Растворцевой С.Н., Черковец О.В., Печаткина В.В., Тхакушинова Э.К., Бородавкиной Н.Ю., Дралина А. И., Архипова А.Ю., Черковец О.В., Вардомского Л.Б., Скатерщиковой Е.Е., Покровской В.В.

Однако вопросы о том, действительно ли внешнеэкономическая деятельность, осуществляемая на территории региона, оказывает такое ощутимое (в сравнении с прочими факторами) воздействие на эффективность и развитие экономики этого региона, каковы специфика, механизм, а также последствия подобного воздействия изучены не в достаточной степени и требуют более детальной разработки. Кроме того отсутствует методическая база эмпирической оценки подобного влияния, которая позволила бы анализировать, оценивать и прогнозировать, а значит управлять экономическим развитием региона посредством регулирования ВЭД.

В дальнейшем опишем механизм воздействия ВЭД на эффективность и развитие экономики региона, а также отметить то благоприятное воздействие, которое оказывает ВЭД на региональную экономику.

Во-первых, само появление и развитие всех форм ВЭД – это стремление хозяйствующих субъектов увеличить эффективность своей деятельности: получить большую прибыль, использовать более дешевые ресурсы и более производительные технологии, которые недоступны на внутреннем рынке. Во-вторых, внешнеэкономическая деятельность включает инвестиции, которые, как известно, являются катализатором развития всех сфер экономики и первичным фактором повышения ее эффективности. Причем речь идет об

иностранных инвестициях, а они бесспорно оказывают на развитие национальной экономики более существенное влияние, чем внутренние [4, с. 8].

Что касается непосредственного воздействия основных направлений ВЭД (внешнеторговой деятельности, инвестиционной деятельности, международного производственного сотрудничества и международного научно-технического сотрудничества), внешняя торговля влияет на рост промышленного производства, что предполагает наличие большего производственного потенциала у регионов с крупной внешнеторговой базой, чем у регионов, лишенные такой базы [3, с. 202]. Следовательно, важнейшая функция внешней торговли – служить фактором повышения эффективности национальной экономики, в том числе способствовать техническому перевооружению и реконструкции производственных мощностей в регионах.

Иностранные инвестиции ускоряют структурную перестройку экономики, способствуют созданию новых рабочих мест, обновлению основного капитала, повышению инновационного потенциала и конкурентных преимуществ. Широкомасштабное привлечение иностранных инвестиций в экономику российских регионов могло бы содействовать решению таких задач, как [1, с. 63-64]:

- обновление технической и технологической производственной базы страны, модернизация производства;
- освоение невостребованного научно-технического потенциала;
- расширение и диверсификация экспортного потенциала и развитие импортозамещающих производств в отдельных отраслях;
- освоение передовых форм и методов организации производства и опыта цивилизованных отношений в сфере предпринимательской деятельности;
- развитие инфраструктуры, транспортной сети и средств связи;
- привлечение капиталовложений в «трудоизбыточные» регионы, а также в отдаленные районы с богатыми природными ресурсами;
- продвижение российских товаров и технологий на внешние рынки посредством специальных форм участия иностранного капитала.

Международное производственное сотрудничество позволяет привлечь в регион прогрессивную технику, технологии, применить новые формы организации и оплаты труда; насытить внутренний рынок импортозамещающими товарами; эффективнее осваивать минерально-сырьевые ресурсы.

Международное научно-техническое сотрудничество является одним из важнейших инструментов воздействия на инновационный потенциал региона, а значит на эффективное и «научоёмкое» развитие этого региона. В числе прочего оно [1, с. 84-85]:

- интегрирует инновации с помощью рыночных методов опосредования на всех стадиях воспроизводственного процесса (исследования, разработки, производство, сбыт, предпроизводственные и послепродажные услуги);
- повышает динамизм внедрения инноваций посредством взаимной конкуренции, способствуя, тем самым, ускорению научно-технического прогресса;
- способствует уменьшению инвестиционных и научно-технических затрат, сокращению сроков постоянного обновления ассортимента продукции и технико-технологического парка у предприятий-производителей промежуточной продукции в кооперационной «цепочке», снижает издержки текущего производства;
- интенсифицирует совместную предпринимательскую деятельность;
- сглаживает возможные негативные последствия привлечения иностранного капитала в отечественную экономику, способствуя его направлению в высокотехнологичные и более трудоемкие отрасли народного хозяйства принимающей страны.

Кроме того, реализация международного производственного и научно-технического сотрудничества, которые предполагают материально-вещественный и технико-технологический обмен, и зачастую не связаны с валютно-кредитными операциями (например, расчеты могут производиться в процессе ответных поставок партнеру деталей, узлов или готовой продукции), не ведёт к увеличению общей суммы регионального и государственного долга, что важно для современной российской экономики.

Следует также отметить, что осуществление всех форм ВЭД сказывается на финансовом положении региона в целом. Так субъекты РФ с развитой внешнеэкономической деятельностью отличаются более прочным финансовым положением (бюджетной самообеспеченностью) по сравнению с регионами, где ВЭД плохо развита [3, с. 203]. Это связано с получением значительных налоговых поступлений в региональные и федеральные бюджеты за осуществление внешнеэкономической деятельности (НДС, таможенные сборы и

платежи, налог на прибыль и др.). В целом то воздействие, которое оказывает ВЭД на все составляющие экономического потенциала региона, способствует прогрессивному развитию региональной экономики, повышению ее эффективности. При чем величина и диапазон такого влияния обнаруживаются как в кратко- так и долгосрочном периоде, а также имеют устойчивую тенденцию увеличения при интенсификации внешнеэкономической деятельности.

Наглядно все аспекты воздействия ВЭД на эффективность и развитие экономики региона можно представить в виде схемы (см. рис. 1). С целью подтверждения теоретически описанного механизма воздействия ВЭД на эффективность и развитие экономики региона были произведены анализ и эмпирическая оценка, эффективности и экономического развития Белгородской области, а также взаимосвязи данных параметров с осуществлением ВЭД на территории данного региона. Анализ и эмпирическая оценка были произведены на основе предложенной нами упрощенной методики оценки влияния внешнеэкономической деятельности на эффективность и развитие экономики региона. Цель данной методики – подтвердить взаимосвязь этих явлений, определить качество и изменчивость этой взаимосвязи, а также обеспечить условия для более детального изучения и прогнозирования ВЭД, эффективности и развития экономики региона.

Методика является максимально упрощенной и унифицированной. Однако, в случае качественной доработки и совершенствования данного метода, возможна его адаптация к оценке различных факторов экономического развития (инновации, человеческий потенциал и т.д.), а также оценки зависимостей не только в региональном разрезе, но и на уровне государства в целом.

Методика предполагает два раздела: оценка влияния ВЭД на региональное экономическое развитие и оценка влияния ВЭД на эффективность экономики региона. Каждый из разделов включает по четыре этапа:

1) определение количественных показателей «регрессоров» (показателей экономического развития или эффективности экономики) и «детерминант» (интегральные показатели основных направлений ВЭД),

2) определение зависимости между исчисленными коэффициентами посредством корреляционного анализа,

3) определение чувствительности «регрессоров» к «детерминантам» при помощи коэффициента эластичности;

4) аналитическое прогнозирование изменения значений факторов для достижения определенного уровня развития и эффективности региональной экономики при помощи симплекс-метода с учётом коэффициентов корреляции и эластичности.

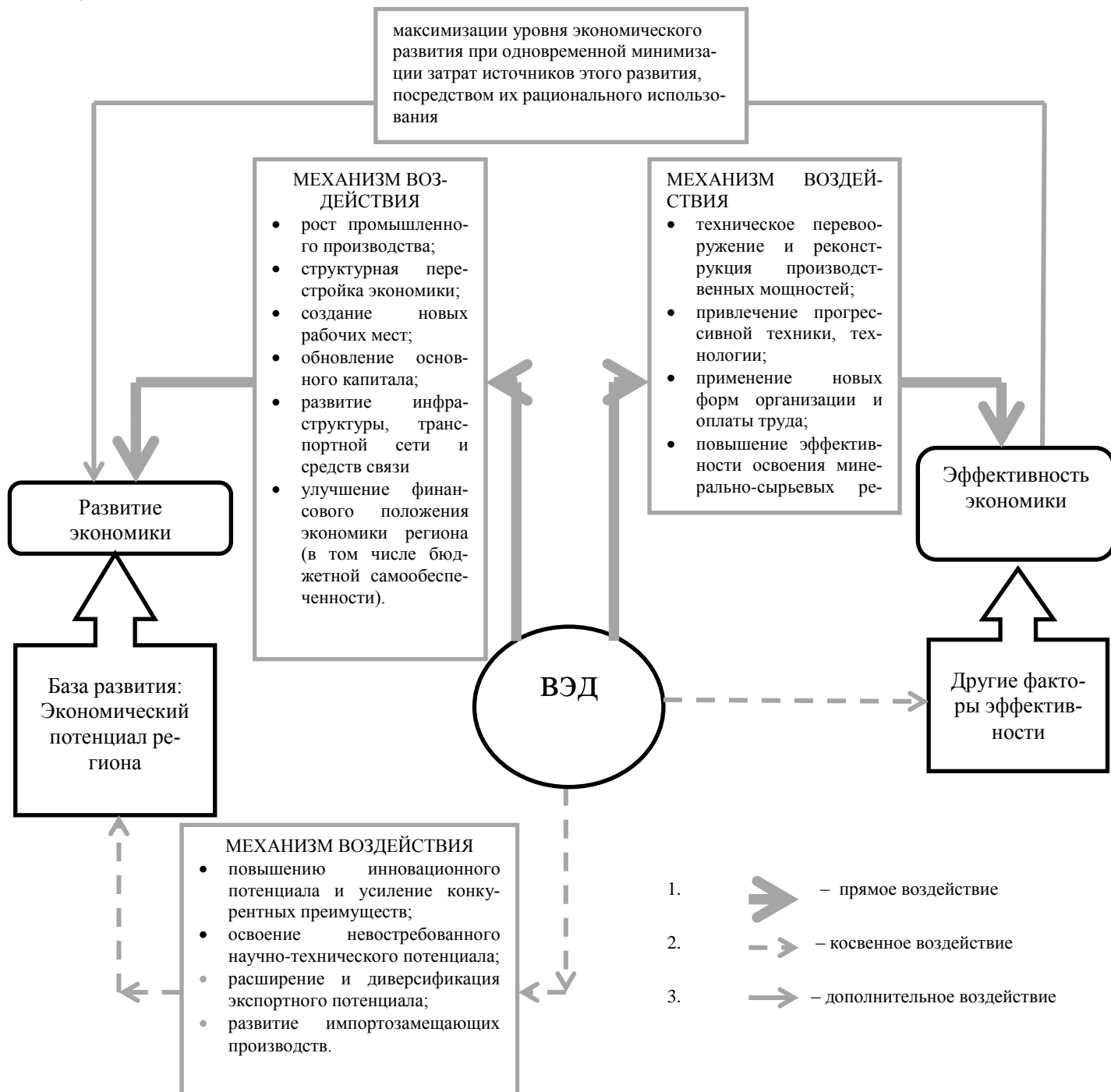


Рис. 1. Механизм воздействия внешнеэкономической деятельности на экономическое развитие и эффективность экономики региона

Каждый из разделов основан на сборе, анализе и группировке стати-

стических данных, а также применении экономико-математических методов расчетов.

Рассмотрим предлагаемую методику оценки влияния ВЭД на эффективность и развитие экономики, останавливаясь на каждом ее этапе более подробно.

Первый этап предлагаемой методики предполагает определение количественных показателей «регрессоров» (экономического развития и эффективности экономики) и «детерминант» (интегральных показателей, характеризующих основные направления ВЭД).

Согласно обоснованиям, изложенным в первой главе данной дипломной работы, нами было принято решение исчислять уровень экономического развития региона как экономический рост с поправкой на социальное развитие. В качестве коэффициента экономического роста рассматривается среднедушевой объем валового регионального продукта, а коэффициентом, характеризующим социальное развитие, будем считать коэффициент уровня жизни населения, который равен отношению среднедушевого дохода к величине прожиточного минимума. Таким образом, уровень экономического развития региона равен:

$$УЭРР = ВРП_{с./д.} \cdot K_{у./ж.} = ВРП_{с./д.} \cdot \frac{Д_{с./д.}}{ПМ}, \quad (1.1)$$

где $УЭРР$ – уровень экономического развития региона,

$ВРП_{с./д.}$ – среднедушевой объем валового регионального продукта,

$K_{у./ж.}$ – коэффициент уровня жизни населения,

$Д_{с./д.}$ – среднедушевой доход,

$ПМ$ – прожиточный минимум.

Эффективность региональной экономики, согласно определению этого понятия, принято решение исчислять, как отношение уровня экономического развития к «затратам» на это развитие. При этом в качестве «затрат» мы будем рассматривать расходы консолидированного бюджета субъекта федерации и промежуточное потребление. Таким образом, эффективность экономики региона равна:

$$ЭЭР = \frac{УЭРР}{(P_{\delta} + ПП)}, \quad (1.2)$$

где $ЭЭР$ – эффективность экономики региона,

$УЭРР$ – уровень экономического развития региона,

P_{ϕ} – расходы консолидированного бюджета субъекта федерации,

$ПП$ – промежуточное потребление.

Что касается количественных показателей «детерминант» эффективности и развития экономики региона, сначала необходимо уточнить выбранные детерминанты. Связи отсутствием статистических данных, характеризующих все направления внешнеэкономической деятельности, было принято решение рассматривать две основные формы ВЭД (внешнюю торговлю, иностранные инвестиции) и одно прогрессивное направление (производственную кооперацию). В качестве интегрального количественного показателя, характеризующего внешнеторговую деятельность, будет выступать внешнеторговый оборот ($ВТО$); показателя международной инвестиционной деятельности – объем иностранных инвестиций в экономику региона ($ИИ$); показателя, характеризующего международную производственную кооперацию, – оборот организаций с участием иностранного капитала ($ОИО$). Данные коэффициенты не требуют математических расчётов и взяты из сборников официальных данных федеральной службы государственной статистики. Кроме того, для более полной характеристики внешнеэкономической деятельности, будут также рассмотрены показатели экспорта-импорта в разрезе основных групп товаров и стран-партнеров.

Второй этап методики состоит в определении зависимости между численными показателями «регрессоров» и «детерминант» посредством корреляционного анализа. Корреляционный анализ применяется для установления связи и измерения ее тесноты между наблюдениями, которые можно считать случайными. Основная задача корреляционного анализа состоит в оценке генеральной совокупности данных и определении на ее основе коэффициента корреляции, который характеризует тесноту линейной зависимости между двумя переменными при исключении действия случайных внешних факторов [14, с. 10]. Основной особенностью корреляционного анализа считается то, что он устанавливает лишь факт наличия связи и степень ее тесноты, не раскрывая ее причин.

Существует множество вариаций коэффициента корреляции. В данной методике будет использован коэффициент линейной корреляции Пирсона.

$$r = \frac{\overline{\text{cov}(X, Y)}}{S_x \cdot S_y}, \quad (1.3)$$

где r – коэффициент линейной корреляции Пирсона,

$\overline{\text{cov}(X, Y)}$ – выборочный коэффициент ковариации,

S_x, S_y – выборочные среднеквадратические отклонения.

Причем:

$$\overline{\text{cov}(X, Y)} = \frac{1}{n-1} \sum_i (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y}), \quad (1.4)$$

$$S_x = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_i (x_i - \bar{x})^2}, \quad (1.5)$$

$$S_y = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_i (y_i - \bar{y})^2}, \quad (1.6)$$

где x_i, y_i – числовые значения рассматриваемых переменных,

n – объем выборки.

Величина коэффициента линейной корреляции Пирсона, изменяется в пределах от -1 до $+1$. При этом значение $r=-1$ свидетельствует о наличии сильной обратно пропорциональной связи между факторами, $r=+1$ соответствует сильной связи с прямо пропорциональной зависимостью факторов. Если линейной связи между факторами не наблюдается, $r=0$. Другие значения коэффициента корреляции свидетельствуют о наличии стохастической (вероятностной) связи, причем, чем ближе этот коэффициент по модулю к единице, тем связь устойчивее. В статистике приняты следующие положения [14, с. 11-12]:

- при $|r| < 0,3$ связь можно считать слабой;
- при $0,3 < |r| < 0,7$ – связь средней тесноты;
- $|r| > 0,7$ – тесная.

При малом объеме показателей ($n < 100$) значение коэффициента линейной корреляции Пирсона необходимо корректировать по формуле [14, с. 12]:

$$r' = r \cdot \left[1 + \frac{1-r^2}{2 \cdot (n-3)} \right], \quad (1.7)$$

где r' – скорректированный коэффициент линейной корреляции Пирсона,

r – коэффициент линейной корреляции Пирсона,

n – объем выборки.

Третьим этапом методики является определение чувствительности «регрессоров» к изменению «детерминант» при помощи коэффициента эластичности. Согласно общей теории эластичности, средний коэффициент эластичности, который показывает, на сколько процентов в среднем изменится базовый показатель от своего среднего значения при изменении фактора на 1% от своей средней величины, определяется по формуле [12]:

$$\bar{\varepsilon} = f'(x) \cdot \frac{\bar{x}}{y}, \quad (1.8)$$

где $\bar{\varepsilon}$ – средний коэффициент эластичности,

$f'(x)$ – производная функции, описывающей зависимость между «регрессорами» и «детерминантами»,

\bar{x}, \bar{y} – средние значения рассматриваемых переменных.

При этом функцию, описывающую зависимость между переменными, условно будет считаться линейной. Нужно отметить, что такое допущение предельно относительно и маловероятно, поскольку в реальных условиях уравнения зависимостей имеют гораздо более сложный вид. Данная функция имеет вид [12]:

$$F(x) = a_0 + a_1 \cdot x, \quad (1.9)$$

где a_0 и a_1 – параметры функции зависимости, оценка которых производится методом наименьших квадратов:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x = \sum y; \\ a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 = \sum xy \end{cases} \quad (1.10)$$

По итогам произведенных расчётов, согласно формуле (1.8) мы получаем определенный коэффициент эластичности для каждого ряда значений базовой величины и фактора. Рассчитанный индикатор, по сути, указывает на средний темп прироста (снижения) «регрессора» в случае изменения фактора на 1% от средней величины. Отрицательный коэффициент эластичности означает, что между величинами обратно пропорциональная зависимость.

Четвертым и завершающим этапом предлагаемой методики является построение аналитических прогнозов для значений составляющих ВЭД с целью достижения заданного уровня «регрессора» (экономического развития или эффективности) при помощи математического программирования с учетом расчётов, проделанных на предыдущих этапах. Для построения прогноза используются уравнения, отражающие зависимость между переменными, ко-

эфициенты корреляции и эластичности переменных. Используя симплекс метод [5, с. 40], находятся веса каждого из направлений ВЭД в общем объеме достигнутого эффекта (уровня развития или эффективности региональной экономики). Затем данные веса сопоставляются с коэффициентами эластичности «регрессоров» по тем или иным детерминантам и определяется обратная взаимосвязь, которая и становится базой для прогнозирования темпов роста составляющих внешнеэкономической деятельности.

В целом, пройдя все этапы описанной методики, пользователь сможет ответить на вопрос: оказывает ли ВЭД какое-либо влияние на экономическое развитие и эффективность экономики региона, проанализировать и оценить величину и характер этого влияния, спрогнозировать дальнейшее поведение исследуемых величин, определить темпы прироста уровня развития экономики того или иного региона.

Разработанная методика была апробирована на реальных статистических данных по Белгородской области. Источниками данных для анализа и оценки послужили ресурсы Федеральной службы государственной статистики, а также данные официального сайта правительства Белгородской области. Результаты проделанного исследования представлены в сводной таблице.

Таблица

Результаты исследования влияния внешнеэкономической деятельности на эффективность и развитие экономики Белгородской области

	Уровень экономического развития			Эффективность экономики региона		
	Коэффициент корреляции	Средний коэффициент эластичности (%)	Прогнозируемый Тпр. для достижения УЭРР=45,08%	Коэффициент корреляции	Средний коэффициент эластичности (%)	Прогнозируемый Тпр. для достижения ЭЭР=12,43%
1	2	3	4	5	6	7
Международная инвестиционная деятельность	0,68	2,40	14,84	0,56	3,31	3,46
Международная производственная кооперация	0,62	0,02	22,54	0,80	0,04	1,78
Внешнеторговая деятельность	0,88	0,62	14,54	0,85	1,85	3,46
Экспорт (всего)	0,93	0,187	23,33	0,85	0,286	3,51
Руды и концентраты железные	0,76	0,063	214,79	0,78	0,107	5,38
Черные металлы	0,91	0,044	217,39	0,88	0,076	3,11
Цветные металлы и изделия из них	0,88	0,001	-	0,85	0,003	1,57
Импорт (всего)	0,98	0,434	23,45	0,91	0,677	3,63
Масло подсолнечное	-0,68	-0,001	-	-0,73	-0,001	-

Окончание табл.

1	2	3	4	5	6	7
Сахар-сырец	0,38	0,002	-	0,34	0,003	-
Пластмассы и изделия из них	0,91	0,13	91,99	0,92	0,21	6,88
Черные металлы	0,67	0,126	91,19	0,42	0,125	6,86
Трубы	0,32	0,006	-	0,07	0,018	-
Вагоны железнодорожные, трамвайные, грузовые	0,40	0,012	-	0,76	0,019	-
Внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья, в том числе:	0,93	0,36	16,56	0,89	0,29	3,58
экспорт	0,92	0,26	45,86	0,89	0,14	3,56
импорт	0,89	0,1	46,37	0,88	0,15	3,59
Внешнеторговый оборот со странами СНГ, в том числе:	0,84	0,53	16,19	0,82	0,67	3,61
экспорт	0,85	0,12	31,03	0,80	0,25	3,58
импорт	0,84	0,41	30,41	0,82	0,42	3,63

Рассчитано по данным Российского статистического ежегодника: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 / Росстат. – М., 2010. – 996 с.

В ходе анализа и оценки влияния внешнеэкономической деятельности на уровень развития экономики Белгородской области, была выявлена сильная по тесноте и прямая по направлению зависимость региональной экономики от основных направлений ВЭД, имеющих место быть на территории региона. При чем, большее влияние на развитие региональной экономики, как выяснилось в ходе корреляционного анализа, оказывает внешнеторговая деятельность (коэффициент корреляции равен 0,88). Инвестиционная деятельность (коэффициент корреляции равен 0,68) и международная производственная кооперация (коэффициент корреляции равен 0,62) влияют на УЭРР в меньшей степени. Произведенная с помощью определения коэффициентов эластичности оценка качества взаимосвязи между экономическим развитием региона и основными направлениями ВЭД показала, что изменение объемов внешнеторгового оборота на 1% дает прирост УЭРР в 0,62%, увеличение иностранных инвестиций на 1% – 2,4% прироста, повышение результатов производственной кооперации (в виде оборота организаций с иностранным капиталом) – 0,02%. Такое распределение долей влияния связано со спецификой воздействия инвестиций на любую экономику.

В ходе анализа и оценки влияния внешнеэкономической деятельности на показатель эффективности экономики Белгородской области, была выявлена сильная по тесноте и прямая по направлению зависимость эффективности региональной экономики от основных направлений ВЭД. Причем, большее влияние на эффективность региональной экономики, как выяснилось в ходе корреляционного анализа, оказывают внешнеторговая деятельность (коэффициент корреляции равен 0,85) и международная производственная кооперация (коэффициент корреляции равен 0,80). Инвестиционная деятельность (коэффициент корреляции равен 0,56) влияют на ЭЭР в меньшей степени. Произведенная с помощью определения коэффициентов эластичности оценка качества взаимосвязи между эффективностью экономики региона и основными направлениями ВЭД показала, что изменение объемов внешнеторгового оборота на 1% дает прирост ЭЭР в 1,85%, увеличение иностранных инвестиций на 1% – 3.31% прироста, повышение результатов производственной кооперации (в виде оборота организаций с иностранным капиталом) – 0,04%. Такое распределение долей влияния связано со спецификой воздействия инвестиций на любую экономику.

Кроме того для достижения к 2015 г. определенного уровня экономического развития и эффективности экономики были спрогнозированы темпы прироста основных направлений внешнеэкономической деятельности, а для внешнеторговой деятельности показатели экспорта-импорта в разрезе основных групп товаров и стран-партнеров. Так для достижения среднегодового темпа прироста уровня экономического развития Белгородской области в 45,08%, необходимы среднегодовые темпы прироста международной инвестиционной деятельности, международной производственной кооперации и внешнеторговой деятельности в 14,84%, 22,54% и 14,54% соответственно. А для достижения среднегодового темпа прироста эффективности экономики региона в 12,43%, необходимы среднегодовые темпы прироста международной инвестиционной деятельности, международной производственной кооперации и внешнеторговой деятельности в 3,46%, 1,78% и 3,46% соответственно.

Результаты подобного исследования могут быть использованы для построения прогнозов, выбора направлений имеющих больший спектр воздействия на развитие экономики, привлечения определенных ресурсов для стимулирования конкретных направлений ВЭД. Другими словами полученные

результаты проведенных анализа и оценки могут быть применены для управления эффективностью и развитием региональной экономической системы посредством регулирования внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Архипов А.Ю., Черковец О.В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов: Учебное пособие. Ростов н/Д:»Феникс, 2005. 192 с.
2. Бородавкина Н.Ю. Инструментарий теории и практики оценки внешнеэкономической деятельности региона // Вестник РГУ им. И. Канта. Экономические и юридические науки. 2008. № 3. С. 50-56.
3. Вардомский Л.Б., Скатерщикова Е.Е. Внешнеэкономическая деятельность регионов России: Учебное пособие для вузов / под общ. ред. д.г.н., проф. В.Г. Глушковой. М.: АРКТИ, 2002. 320 с.
4. Зименков Р.И. Иностраные инвестиции в России как инструмент повышения эффективности национальной экономики // Вестник Академии предпринимательства при Правительстве Москвы. 2009. № 3. С. 6-8.
5. Кибзун А.И., Горяинова Е.Р., Наумов А.В., Сиротин А.Н. Теория вероятностей и математическая статистика. Базовый курс с примерами и задачами: Учебное пособие. М.:ФИЗМАТЛИТ, 2002. 224 с.
6. Кураков А.Л. Повышение эффективности функционирования региональной экономики // Вестник Чувашского университета. 2008. № 33. С. 421-424.
7. Мягкова А.В. Оценка эффективности функционирования и развития региональной экономики // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 19 (157). С. 104-110.
8. Печаткин В.В. К вопросу оценки экономического потенциала регионов // Воспроизводственный потенциал региона: Материалы III Междунар. науч.-практ. конф. Уфа: РИЦ БашГУ. Ч. I. 2007. 380 с.
9. Растворцева С.Н., Волобуев С.В. Региональная экономика: управление эффективностью: Учеб.-метод. комплекс. Белгород: Белгородский государственный университет, 2008. 124 с.
10. Растворцева С.Н., Сегедин В.Н. К вопросу о факторах повышения эффективности // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 322. С. 172-177.
11. Растворцева С.Н., Фаузер В.В., Задорожный В.Н., Залевский В.А. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации / под общ. ред. С.Н. Растворцевой, В.В. Фаузера. СПб.: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011. 116 с.
12. Степанов В.Г. Эконометрика: Учебный курс (учебно-методический комплекс). [Электронный ресурс] // e-college: [сайт]. [2006-2011]. URL: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook019/book/index/index.html?go=part-006*page.htm (дата обращения: 12.05.2011)
13. Тхакушинов Э.К. Повышение эффективности экономики на основе активизации инвестиционной политики // Новые технологии. 2008. № 5. С. 114-118
14. Харченко М.А. Корреляционный анализ: Учебное пособие для вузов. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2008. 31 с.
15. How regions grow: trends and analysis. OECD Publishing, 2009. 136 p. [Электронный ресурс] // Google Книги: [сайт]. [2011]. URL: <http://books.google.com/books?id=jFwk8lp8-MQC&dq=how+Regions+grow&hl=ru> и&source=gb_s_navlinks_s (дата обращения: 12.05.2011)
16. Pike A., Tomaney J. Handbook of Local and Regional Development. Taylor & Francis, 2010. 664 p. [Электронный ресурс] // Google Книги: [сайт]. [2011]. URL:

http://books.google.com/books?id=GY5K4xFpO8YC&dq=Regional%20economic%20development&hl=ru&source=gbs_similarbooks (дата обращения: 12.05.2011)

17. Savoie D.J., Brecher I., Higgins B.H. Equity and efficiency in economic development: essays in honour of Benjamin Higgins. McGill-Queen's Press – MQUP, 1992 425 p. [Электронный ресурс] // Google Книги: [сайт]. [2011]. URL: [http://books.google.com/books?id=X80T4vsZ0YMC&dq=](http://books.google.com/books?id=X80T4vsZ0YMC&dq=economic+development+and+efficiency&hl=ru&source=gbs_navlinks_s)

[economic+development+and+efficiency&hl=ru&source=gbs_navlinks_s](http://books.google.com/books?id=X80T4vsZ0YMC&dq=economic+development+and+efficiency&hl=ru&source=gbs_navlinks_s) (дата обращения: 12.05.2011)

18. Stimson R.J., Stough R., Roberts B.H. Regional economic development: analysis and planning strategy. Springer, 2006. 452 p. [Электронный ресурс] // Google Книги: [сайт]. [2011]. URL:

http://books.google.com/books?id=UwGY2VG4JDYC&dq=Regional+economic+development&hl=ru&source=gbs_navlinks_s (дата обращения: 12.05.2011)

Глава 4. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ И УКРАИНЕ: ПРАКТИКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Местное самоуправление составляет важнейшую часть механизма управления, позволяющего оптимально сочетать местные, региональные и общегосударственные интересы и права. Множественность и разноплановость интересов, как индивидуальных, так и групповых, социальных и экономических, позволяют сделать вывод о многогранности деятельности общества, которая может выходить на различные уровни: местного самоуправления, региональный, государственный, а также международный.

Граждане (то есть непосредственно население территориальной общины или муниципального образования) не имеют возможности самостоятельно принимать участие в выражении собственных интересов на международном уровне. Во всех развитых государствах мира эта функция осуществляется соответствующими органами местного самоуправления либо их ассоциациями и союзами. Проблема участия органов местного самоуправления в международных связях, в т.ч. внешнеэкономических, привлекает пристальное внимание исследователей, ввиду ее неурегулированности на законодательном уровне.

Рассмотрим правовые основания международного сотрудничества органов местного самоуправления в России и Украине.

Из анализа действующего российского законодательства следует, что международное сотрудничество в Российской Федерации может осуществляться на межгосударственном, межрегиональном и межмуниципальном уровнях. В Российской Федерации участие ее субъектов и муниципальных образований в заключении международных договоров не стало объектом конституционного регулирования. Федеральные законы «О международных

договорах Российской Федерации»¹ и «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации»² предусматривают, что международный договор РФ, затрагивающий вопросы, относящиеся к ведению субъекта РФ, заключается по согласованию с органами государственной власти заинтересованного субъекта, а при разработке договора, затрагивающего полномочия субъекта РФ по предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов, предложения соответствующих органов субъекта рассматриваются при подготовке проекта. Конституцией Российской Федерации (п. «о» ч.1 ст. 72) к предметам совместного ведения Федерации и ее субъектов относит полномочия по координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации³.

В 2002 году Российской Федерацией была ратифицирована Европейская рамочная конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей от 21 мая 1980 г.⁴. В соответствии с п.1 ст.2 указанной конвенции приграничное сотрудничество осуществляется в пределах полномочий территориальных сообществ и властей, определяемых внутренним законодательством. Однако заключенные Российской Федерацией договоры о приграничном сотрудничестве не уделяют должного внимания межрегиональному и межмуниципальному взаимодействию.

Законодательством Российской Федерации участие муниципальных образований в международных отношениях не запрещается, однако его детальная правовая регламентация отсутствует, что в значительной мере сужает возможности сотрудничества и обмена передовым опытом между местными сообществами различных государств.

Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»⁵ закреп-

¹ О международных договорах Российской Федерации: Федеральный закон от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ (в ред. от 1 декабря 2007 года) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 29. – Ст. 2757.

² О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации: Федеральный закон от 4 января 1999 г. № 4-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 2. – Ст. 231.

³ Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 №6-ФКЗ и от 30.12.2008 №7-ФКЗ) // Российская газета. – 1993, 25 декабря; 2009, 21 января.

⁴ О ратификации Европейской рамочной конвенции о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и властей: Федеральный закон от 22 июля 2002 г. №91-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – №30. – Ст. 3008.

⁵ Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (в ред. от 25 июля 2011 года) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 40. – Ст. 3822.

пляет право органов местного самоуправления на осуществление международных и внешнеэкономических связей в соответствии с федеральными законами. Специальный правовой акт – Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» устанавливает, что внешнеторговая деятельность органов местного самоуправления осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, а именно в соответствии с федеральными законами¹. Указанными нормами законодательное регулирование международного сотрудничества органов местного самоуправления исчерпывается. В настоящее время отсутствует соответствующий федеральный закон, который регламентировал бы статус органов местного самоуправления и их полномочия при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Отдельные аспекты правового регулирования международного сотрудничества органов местного самоуправления содержатся в Концепции приграничного сотрудничества в Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 9 февраля 2001 г. В Разделе II данной Концепции право муниципальных образований на участие в международных отношениях ограничено экономическими вопросами, когда органы местного самоуправления осуществляют внешнеэкономические связи с муниципальными образованиями, административно-территориальными образованиями и гражданами сопредельных государств и заключают в установленном порядке соглашения о приграничном сотрудничестве, которые носят гражданско-правовой характер².

Попытки урегулировать пробел федерального законодательства неоднократно предпринимались на уровне субъектов Российской Федерации. Так, например в Волгоградской, Нижегородской и Пермской областях были приняты законы о международных и внешнеэкономических связях, в Белгородской области – соответствующее постановление главы администрации области, а в Пензенской – постановление областного правительства. Указанные правовые акты наделяли муниципальные образования правом на участие в

¹ Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ (в ред. от 2 февраля 2006 года) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – №50. – Ст. 4850.

² Распоряжение Правительства РФ от 9 февраля 2001 г. №196-р «Об утверждении Концепции приграничного сотрудничества в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ – 2001. – №8. – Ст. 764.

осуществлении международных связей как самостоятельно, так и в рамках соответствующих международных организаций. Однако положения данных правовых актов в части наделения органов местного самоуправления полномочиями по осуществлению международных и внешнеэкономических связей признаны судом противоречащими федеральному законодательству, недействующими и не подлежащими применению. В попытке устранить недостаток правового регулирования субъекты Российской Федерации превысили свои полномочия и тем самым нарушили нормы федерального законодательства в соответствии с которыми внешнеэкономические связи органов местного самоуправления могут осуществляться только в случаях, предусмотренных федеральным законом.

В ч. 2 ст. 8 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» указано, что «в целях... организации сотрудничества муниципальных образований Российской Федерации с международными организациями и иностранными юридическими лицами, советы муниципальных образований субъектов Российской Федерации могут образовывать единое общероссийское объединение муниципальных образований», каковым в настоящее время является Конгресс муниципальных образований, учрежденный 7 июля 2006 года в целях организации взаимодействия муниципальных образований, советов муниципальных образований субъектов Российской Федерации, выражения и защиты общих интересов муниципальных образований России, в том числе в целях представления указанных интересов в федеральных органах государственной власти и организации сотрудничества муниципальных образований Российской Федерации с международными организациями и иностранными юридическими лицами.

Ст. 67 указанного федерального закона предусматривает также, что единое общероссийское объединение муниципальных образований представляет предложения по составу кандидатов в представители Российской Федерации в Палате местных властей Конгресса местных и региональных властей Европы и по составу кандидатов в члены делегации Российской Федерации для участия в Конгрессе местных и региональных властей Европы.

В то же время недостаточно правовых оснований для участия в международном сотрудничестве самих органов местного самоуправления, а при их

наличии право на такое участие необоснованно ограничивается, как правило, лишь экономическими вопросами. При этом игнорируются экологические, социальные, культурные проблемы, решение которых стало бы возможным при осуществлении международных связей, в особенности на приграничных территориях. Однако, несмотря на данный факт, в системе исполнительных органов некоторых муниципальных образований создаются организационные структуры, которые, согласно их наименованию, призваны осуществлять деятельность по реализации международного сотрудничества. Соглашения о международном (трансграничном) сотрудничестве заключаются в следующих формах: 1) в форме договоров о побратимских отношениях, об установлении дружеских отношений, о партнерстве, о долгосрочном сотрудничестве, о приграничном сотрудничестве и др.; 2) в форме соглашений о приграничном сотрудничестве, о партнерстве, об установлении партнерских отношений и т.д.; 3) в форме деклараций о намерениях, о партнерстве и сотрудничестве; 4) в форме протоколов, писем и т.д.¹.

Активная работа по развитию приграничного сотрудничества органов местного самоуправления и их участию в осуществлении международных связей ведется в Белгородской области как приграничном регионе России. В основном это касается расширения сфер сотрудничества с региональными и местными властями Украины. По инициативе ассоциации «Совет муниципальных образований Белгородской области» 2 ноября 2010 года состоялось заседание «круглого стола» «Перспективы приграничного сотрудничества органов местного самоуправления Белгородской и Харьковской областей». Участники отметили важную роль приграничного сотрудничества органов местного самоуправления, отсутствие должной нормативно-правовой базы и механизмов заключения соглашений о приграничном сотрудничестве, а также признали необходимым совершенствование законодательства в указанной сфере. В итоговом документе «круглого стола» подчеркивается, что «скорейшее принятие закона «Об основах приграничного сотрудничества в Российской Федерации» необходимо для оперативного решения приграничных проблем на местном уровне, создания гибких хозяйственных структур с привлечением внешних инвестиций, организации сотрудничества в сфере регу-

¹ Быкова, Л.А. Муниципальные образования как субъекты приграничного сотрудничества // Муниципальная служба: правовые вопросы. Научно-практический журнал. – 2009. – № 1. – С. 38.

лирования миграции населения и регулирования рынка труда, налаживания связей в культурной, социальной, природоохранной и других областях, научного и гуманитарного сотрудничества. Приграничное сотрудничество между ассоциациями органов местного самоуправления областей России и Украины позволяет обмениваться положительным опытом, наладить необходимые связи и создать условия для оперативного решения проблем приграничных районов»¹.

Также 9 февраля 2011 года в Белгороде состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Ассоциацией «Совет муниципальных образований Белгородской области», Ассоциацией органов местного самоуправления Харьковской области и Харьковской общественной организацией «Еврорегион «Слобожанщина». Главной целью подписанного документа является обеспечение эффективного взаимодействия между сторонами для реализации проектов и программ приграничного сотрудничества на уровне органов местного самоуправления. Соглашение подразумевает взаимодействие в реализации приграничных проектов, обеспечение взаимопомощи по развитию еврорегиона «Слобожанщина», создание единой информационной базы данных по вопросам приграничного сотрудничества, обеспечение взаимодействия с научными учреждениями, общественными организациями и хозяйствующими субъектами двух регионов².

2 июля 2011 года был подписан договор о братстве и сотрудничестве между городами Белгород и Прилуки (Киевская область, Украина), что будет способствовать укреплению экономических и культурных связей между городами.

Таким образом, несмотря на отсутствие необходимой правовой базы, органы местного самоуправления самостоятельно и достаточно успешно реализуют право на международную межмуниципальную кооперацию.

Законодательство Украины в регулировании проблемы международного сотрудничества органов местного самоуправления предполагает иной подход. В соответствии со ст. 15 «Формы добровольного объединения органов местного самоуправления» Закона Украины «О местном самоуправлении

¹ Источник: Официальный сайт Администрации города Шебекино и Шебекинского района [Электронный ресурс]: <http://www.admsheb.ru/news/73>

² Источник: Официальный сайт Губернатора и Правительства Белгородской области [Электронный ресурс]: <http://www.belregion.ru/news/2011/02/09/3682.html>

в Украине» органам местного самоуправления предоставляется право на объединение в ассоциации внутри страны и право вхождения в индивидуальном порядке либо в рамках соответствующей национальной ассоциации в международные ассоциации и другие добровольные объединения органов местного самоуправления¹.

Как справедливо отмечают В.Э. Телипко и С.А. Панасюк, объединение в ассоциации или вступление в ассоциации, создание иных форм объединения органов местного самоуправления являются одним из приоритетных и действенных направлений обеспечения разрешения актуальных проблем социально-экономического развития соответствующих административно-территориальных единиц². В развитие положений закона «О местном самоуправлении в Украине» был принят специальный закон «Об ассоциациях органов местного самоуправления», который урегулировал правовой статус таких объединений и порядок их деятельности³. В соответствии с указанным законом Ассоциации органов местного самоуправления и их добровольные объединения – это добровольные неприбыльные объединения, созданные органами местного самоуправления с целью наиболее эффективного осуществления своих полномочий, согласования действий органов местного самоуправления по защите прав и интересов территориальных общин, содействия местному и региональному развитию. Ассоциации создаются с всеукраинским (представляют более половины органов местного самоуправления соответствующего территориального уровня) и местным статусом. Однако закон не упоминает о праве ассоциаций и объединений на осуществление международного сотрудничества.

Статья 35 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине» содержит перечень собственных и делегированных полномочий исполнительных органов сельских, поселковых и городских советов в сфере внешнеэкономической деятельности. Собственные полномочия направлены на обеспечение исполнения договоров с иностранными партнерами, содействие внешнеэкономическим связям предприятий, учреждений и организаций, на-

¹ Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР (із змін від 7 липня 2011 року) // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – №24. – Ст. 170.

² Теліпко, В.Е., Панасюк, С.А. Науково-практичний коментар Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» – К., 2011. – С. 54.

³ Про асоціації органів місцевого самоврядування: Закон України від 16 квітня 2009 року № 1275-VI (із змін від 7 квітня 2011 року) // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – №38. – Ст.534.

ходящихся на соответствующей территории, а также содействию в создании совместных с иностранными партнерами предприятий. Делегированные полномочия предусматривают, что исполнительные органы советов осуществляют организацию приграничной и прибрежной торговли и осуществляют соответствующий контроль, а также способствуют созданию условий для надлежащего функционирования таможенных органов и обеспечивают на соответствующей территории реализацию международных обязательств Украины в рамках предоставленных полномочий. Из текста закона следует, что органам местного самоуправления прямо не предоставлена возможность непосредственно принимать участие в международном сотрудничестве в той или иной форме. Однако в законодательстве Украины также отсутствует и прямой запрет на осуществление такой деятельности. Таким образом, как и в Российской Федерации, налицо пробел в правовом регулировании такой важной для развития местного самоуправления проблемы.

В то же время на практике, по мнению М.А. Баймуратова, число субъектов международного сотрудничества в сфере местного самоуправления характеризуется процессом расширения. Так, например, если территориальные общины Украины принимают участие в международном сотрудничестве опосредованно, учитывая, что от их имени действуют представительные и исполнительные органы местного самоуправления, то члены территориальных общин (предприниматели, ученые, студенты, пенсионеры, верующие, деятели культуры и др.) и их ассоциации принимают активное участие в таком сотрудничестве¹.

Международное сотрудничество территориальных громад и органов местного самоуправления Украины осуществляется, как правило, в следующих сферах: охрана окружающей среды (в особенности на приграничных территориях), бизнес и промышленность, культура, обмен инновациями и опытом. Большое значение в становлении международного сотрудничества органов местного самоуправления играют международные неправительственные организации местной власти. Участие в деятельности этих организаций органов местного самоуправления Украины предоставляет им реальную возможность участия в системе международного сотрудничества с целью

¹ Муніципальне право України / За ред. Баймуратова М.О. – 2-ге вид. доп. – К., 2009. – С. 516.

решения значительного количества проблем в их деятельности¹. Среди такого рода международных организаций можно назвать Всемирную федерацию объединенных и породненных городов и Международный союз местных властей. Местные советы и муниципальные ассоциации Украины принимают активное участие в деятельности указанных международных организаций².

Для обеспечения международного сотрудничества в исполнительных органах местных советов создаются специальные подразделения – отделы (управления) зарубежных (внешних, внешнеэкономических) связей, которые ведут практическую работу по организации и планированию международного сотрудничества, а также разработку и реализацию его организационно-правовых форм. Однако правовой статус таких подразделений не определен, что вызывает проблемы при определении объема и характера их компетенции. Следует согласиться с мнением М. Баймуратова, который предлагает для ликвидации указанного правового пробела принять типовое положение об отделе (управлении) зарубежных (внешних) связей, в котором четко обозначались бы основные направления его деятельности и полномочия по их осуществлению³.

Исходя из анализа практики осуществления в Украине международного сотрудничества на местном уровне, представляется возможным выделить его основные организационно-правовые формы, которыми являются:

- обмен официальными делегациями;
- проведение «Дней дружбы» или «Недель дружбы», в программу которых входят обмен коллективами художественной самодеятельности, туристическими группами, командами спортсменов, выставками и др.;
- изучение и внедрение в местное хозяйство положительного опыта зарубежных партнеров;
- сотрудничество молодежи (контакты представителей высших и средних учебных заведений, организация обмена учащимися) и другие.

Подводя итог проведенному исследованию, необходимо отметить, что предоставление возможности осуществления международных связей и международного сотрудничества органов местного самоуправления, нормативное

¹ Там же. – С. 523.

² Баймуратов, М.А. Международное сотрудничество органов местного самоуправления Украины: дис.... докт. юрид. наук. – Одесса, 1996. – С. 240.

³ Муниципальне право України / За ред. Баймуратова М.О. – 2-ге вид. доп. – К., 2009. – С. 533.

закрепление субъектов, объектов и форм такого сотрудничества является значимым фактором в развитии местной демократии, свидетельствует о доверии государства местному самоуправлению, способствует расширению возможностей решения вопросов местного значения, использования передового зарубежного опыта в организации местной жизни.

По нашему мнению, существующей в Российской Федерации и Украине нормативно-правовой базы недостаточно для обеспечения полноценного участия органов местного самоуправления в международном сотрудничестве.

В целях повышения эффективности местного самоуправления в Российской Федерации и Украине, основываясь на анализе действующего законодательства, возможно предложить следующие практические рекомендации:

➤ внести соответствующие изменения в Федеральный закон №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», дополнив его положениями, предусматривающими предоставление органам местного самоуправления права на самостоятельное участие (вне рамок общероссийского объединения муниципальных образований) в международном сотрудничестве, а также определяющими перечень вопросов, по которым может осуществляться такое сотрудничество и его организационно-правовые формы;

➤ законодательно определить место заключаемых муниципальными образованиями Российской Федерации и территориальными общинами Украины соглашений о сотрудничестве и партнерстве в правовой системе государств, их юридические свойства;

➤ определить объем и характер компетенции органов местного самоуправления в России и Украине по осуществлению международного сотрудничества.

ОСНОВЫ АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ

Построение гражданского общества как целостной социально-культурной системы в процессе формирования правового демократического государства в условиях всемирной глобализации находится в неразрывной

связи с процессом реформирования отдельных государственных и общественных институтов.

Адвокатура как демократический правовой институт в процессе глобализации и соответственно реформирования призвана обеспечить конституционное право каждого на получение судебной защиты с применением квалифицированной правовой помощи в рамках осуществления адвокатской деятельности, обеспечивающей это право.

Появление адвокатуры в процессе развития общества было естественным и предопределено самим характером человеческих отношений. Слово «адвокат» в переводе с латыни означает «призывать на помощь». Адвокатская профессия относится к числу одной из древнейших и уходит корнями в период Древнего Рима. В эпоху Римской империи – более двух тысяч лет назад – сформировалась корпорация профессиональных защитников в суде. Устройство адвокатуры, сложившееся в этот период, стало классическим, хотя и видоизменялось законодательством различных стран в различные периоды с учетом их общественно-политического устройства [1].

Вообще различаются три типа адвокатуры: английская, французская и немецкая. В Англии и Франции адвокатура как раз была вызвана естественным ходом вещей, удовлетворяя потребности общества. В других странах, где не было свободы слова в суде, не могло быть и адвокатов, а появились ходатаи; обязанность поверенного принизилась – приобрела «дух ябеды и низкопоклонства» [2].

«На первой ступени юридического развития общества тяжущиеся являлись в суд в сопровождении родных, друзей и соседей, которые помогали им в процессуальной борьбе, принимая в ней самое деятельное участие. Чем более развивается общественная жизнь, чем дальше идет цивилизация, тем сложнее становятся жизненные отношения и определяющие их нормы права и тем настоятельнее делается потребность в особом классе лиц, которые бы специально занимались изучением этих норм, помогали тяжущимся вести свои судебные дела. И вот под влиянием этой потребности возникло сословие адвокатов, т.е. сведущих в законодательстве лиц, посвятивших себя защите чужих прав на суде. Тогда обвинитель и подсудимый, истец и ответчик получают возможность прибегать к помощи адвокатов, восполняя собственную неумелость и неловкость их познаниями и опытностью» [3].

В России адвокатура появилась значительно позднее, чем в некоторых странах Европы. В Древней Руси использовались приемы так называемого суда Божьего (испытание водой или каленым железом, применение «поля», то есть вооруженного поединка тяжущихся сторон). Поскольку принцип личной явки в суд был неукоснителен, «суд Божий требовал только истца и ответчика, разбирательство происходило, как правило, без защитника. Профессиональные поверенные в суде на Руси упоминаются в некоторых законодательных памятниках с XV в.» [4].

К середине XVIII в. сложилось сословие наемных поверенных, так называемых стряпчих. В 1775 г. Екатерина II подписала указ «Учреждение о губерниях», по которому стряпчие являлись помощниками прокурора и защитниками казенных интересов.

Как отмечает А.Ф.Романенков, в процессе реформирования адвокатура всегда сталкивается с проблемами зависимости адвокатуры от государственной власти на нормативно установленном и негласном уровне, находит способы и пути совершенствования в устройстве адвокатуры с учетом опыта международного сообщества, выработавшего принципы и стандарты адвокатской деятельности.

Международные стандарты адвокатской деятельности сформулированы в международно-правовых актах и в конституциях государств, воспринявших эти стандарты, являясь неотъемлемой частью их правовой системы.

Устав ООН, принятый 26 июня 1945 г., провозгласил право людей различных наций без разделения по признакам пола, языка, религии на создание условий, в которых бы уважались права человека и соблюдалась законность.

Всеобщая декларация прав человека, принятая 10 декабря 1948 г., закрепила принципы равенства всех перед законом, презумпции невиновности, права на беспристрастное и открытое рассмотрение дела в суде и гарантии защиты.

Международный пакт о гражданских и политических правах, принятый 19 декабря 1966 г., детализировал основные положения Устава ООН и Всеобщей декларации прав человека. Восьмым конгрессом ООН, прошедшим в 1990 г. в Нью-Йорке, приняты основные положения о роли адвокатов.

Генеральная Ассамблея ООН в декабре 1988 г. утвердила Свод принципов защиты всех лиц, подвергаемых задержанию или заключению в какой бы то ни было форме.

Восьмой конгресс ООН в Гаване 1990 г. по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями закрепил основные принципы роли юристов.

Международная ассоциация юристов в сентябре 1990 г. в Нью-Йорке приняла Стандарты независимости юридической профессии.

Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод, принятая в Риме в 1950 г. (с дополнениями и изменениями), подтвердила высокую роль и значение адвокатуры.

Регламент Европейского суда по правам человека от 4 ноября 1998 г. предусматривает право каждой стороны на помощь советника и адвоката.

Резолюция Комитета министров Совета Европы от 18 февраля 1996 г. «О юридической помощи по гражданским, торговым и административным делам» устранила препятствия экономического характера для доступа к правосудию неимущих и малоимущих.

Общий Кодекс поведения для юристов в Европейском сообществе от 28 марта 1988 г. интегрировал и расширил международную деятельность адвокатов Сообщества, а также разъяснил основные ориентиры понимания и признания гарантий, к числу которых отнес обеспечение клиенту условий, при которых он может свободно сообщать адвокату сведения, которые не общил бы другим лицам.

Так стандарты адвокатской деятельности стали международными и принятыми мировым сообществом. Любая страна, являющаяся членом ООН, в соответствии с принятыми на себя международными обязательствами должна привести свое национальное законодательство в соответствие с международными нормами и стандартами.

Российская Федерация наряду с другими государствами интегрированная в мировое сообщество, также приняла на себя и обязанность по обеспечению государственной защиты прав и свобод человека.

В настоящее время проблема оказания квалифицированной юридической помощи является одной из самых актуальных. В п. 1 ст. 1 ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» указывается,

что адвокатской деятельностью является квалифицированная юридическая помощь, оказываемая на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, физическим и юридическим лицам (далее – доверители) в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию. Таким образом, на уровне федерального закона обеспечение доступа доверителей к правосудию объявлено целью адвокатской деятельности. Роль адвокатской деятельности в свете обеспечения доступа к правосудию Конституционный Суд РФ определил так: «Реализации права на судебную защиту наряду с другими правовыми средствами служит институт судебного представительства, обеспечивающий заинтересованному лицу получение квалифицированной юридической помощи (часть 1 статьи 48 Конституции Российской Федерации), а в случаях невозможности непосредственного (личного) участия в судопроизводстве – доступ к правосудию. В отличие от граждан организации по своей правовой природе лишены возможности непосредственно участвовать в судопроизводстве, а потому дела организаций ведут в арбитражном суде их органы в лице руководителей или другие по их выбору представители (части 4 и 5 статьи 59, статья 61 АПК Российской Федерации)» [5].

Рассматривая правовую природу права на судебную защиту, необходимо отметить следующее. Судебная защита представляет собой организационно-правовой механизм обеспечения прав и свобод человека и гражданина посредством рассмотрения судами дел по обращениям лиц с жалобами на нарушение или создание препятствий в реализации их прав и свобод либо возложение на них не предусмотренной законом обязанности в процедурах конституционного, гражданского, уголовного, административного судопроизводства, направленной на восстановление нарушенного права, реализацию свободы и компенсацию причиненного вреда. Рассматриваемое явление определяется как «комплексный правовой институт конституционного права и представляет собой систему правовых норм, устанавливающих основания, способы и формы судебной защиты основных прав и свобод человека и гражданина, обеспечивающих выполнение государством обязанности по их при-

знанию, соблюдению и защите в соответствии с международными стандартами» [6].

В науке известны различные подходы к определению права на судебную защиту. Н.А. Чечина отмечала, что право на судебную защиту «включает в себя комплекс правомочий: право на обращение к суду, т.е. право на возбуждение судебной деятельности (дела); на объективное и справедливое отношение суда, на вынесение законного и обоснованного решения; на возбуждение кассационного разбирательства и на исполнение судебных решений» [7]. По мнению В.М. Жуйкова, «право на судебную защиту включает в себя право каждого заинтересованного лица на беспрепятственное обращение в суд за защитой своих прав, свобод и охраняемых законом интересов, на рассмотрение его дела в разумный срок беспристрастным и независимым судом и на исполнение судебного решения» [8]. Таким образом, из приведенных позиций следует вывод о том, что правом на судебную защиту охватываются все стадии гражданского процесса от возбуждения дела и рассмотрения его по первой инстанции с вынесением решения до стадии исполнения судебного решения. Кроме того, представляется бесспорной взаимосвязь права на судебную защиту и доступа к правосудию как необходимого элемента реализации данного права.

Рассматривая вопрос о понятии права на квалифицированную юридическую помощь, представляется целесообразным проанализировать вопрос о том, что такое квалифицированная юридическая помощь. Из анализа литературы следует вывод о том, что квалифицированность помощи может быть рассмотрена в аспекте профессиональности. Как отмечает Г.М. Резник, «квалифицированной в соответствии с мировой практикой может считаться помощь, оказываемая специалистами по праву – как минимум лицами, имеющими юридическое образование, при обязательном соблюдении профессиональных стандартов и этических норм, поддерживаемых профессиональным контролем. Вне этих стандартов и норм юридическая помощь квалифицированной признана быть не может» [9].

Кроме того, Основные положения о роли адвокатов, принятые восьмым Конгрессом ООН по предупреждению преступлений в августе 1990 г., устанавливая в разделе «Квалификация и подготовка», что правительства, профессиональные ассоциации адвокатов и учебные институты должны

обеспечить, чтобы адвокаты получили соответствующее образование, подготовку и знания как идеалов и этических обязанностей адвокатов, так и прав человека и основных свобод, признаваемых национальным и международным правом (п. 9), сформулированы исходя из признания квалификации (и квалифицированности) именно в аспекте профессиональности.

Средствами определения квалифицированности юридической помощи могут быть признаки и критерии квалифицированности помощи. Помимо признаков квалифицированной юридической помощи, указывающих на теоретическую конструкцию объекта, необходимо выделить критерии квалифицированности помощи, оказываемой адвокатом, которые представляют собой практическое определение квалифицированности помощи.

Таким образом, в категории адвокатской деятельности в концентрированном виде находят свое выражение не только право на обеспечение доступа к правосудию и связанное с ним право на судебную защиту, но и как средство реализации данных конституционных положений право на получение квалифицированной юридической помощи.

Вместе с тем наряду с определением критерия квалифицированной юридической помощи организационное устройство адвокатуры в РФ как важнейшего института гражданского общества, в котором она играет ключевую роль в системе органов, способствующих осуществлению правосудия по защите прав и свобод граждан и организаций, не в полной мере отвечает требованиям международных стандартов.

Незнание стандарта адвокатских услуг может привести как к завышенным ожиданиям от работы адвоката, что влечет разочарование в результатах юридической помощи, так и к недополучению услуг. Отсутствие стандартов также негативно сказывается и на деятельности адвокатов. У адвоката отсутствует образец тех действий, которые он должен совершить в ходе исполнения обязательств перед клиентом. Даже выполняя свои обязательства добросовестно, адвокат не может быть уверенным в том, что его услуги объективно являются качественными. Особенно заметно отсутствие стандартов качества адвокатских услуг сказывается на работе квалификационных комиссий при адвокатских палатах субъектов Российской Федерации. Так, в соответствии с ч. 2 ст. 17 Федерального закона от 31 мая 2002 г. N 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» квалификацион-

ная комиссия должна дать заключение о неисполнении или ненадлежащем исполнении адвокатом своих профессиональных обязанностей перед доверителем. Для того чтобы дать такое заключение, комиссия обязана сравнить то, как адвокат исполнял свои обязанности, с тем, как он их надлежаще обязан исполнить. Если неисполнение еще можно как-то выявить, то для определения, надлежаще ли он их исполнил, необходим стандарт, который определяет надлежащее исполнение адвокатом своих обязательств. Так как формального определения таких требований нет, каждый раз члены комиссии, исходя из своих личных представлений о понятии «надлежаще», выносят свое решение.

На уровне правоприменительной практики вопрос о стандартах качества адвокатских услуг возник в ходе реализации права, предусмотренного ст. 48 Конституции Российской Федерации о том, что каждый имеет право на получение квалифицированной юридической помощи. Так, в Постановлении Конституционного Суда Российской Федерации от 28 января 1997 г. «По делу о проверке конституционности части четвертой ст. 47 Уголовно-процессуального кодекса РСФСР в связи с жалобами граждан Б.В. Антипова, Р.Л. Гитиса и С.В. Абрамова» указано, что в настоящее время отсутствует федеральный закон, определяющий критерии квалифицированности юридической помощи. Отсутствует он и сегодня. Хотя попытки их введения предпринимались. Так, в 2003 г. был принят Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 52142-2003 «Социальное обслуживание населения. Качество социальных услуг. Общие положения» [10]. В нем, в частности, содержится раздел «Качество социально-правовых услуг». Однако этот стандарт не получил широкого распространения по ряду причин. Во-первых, этот стандарт распространяется на социальные услуги, предоставляемые населению учреждениями социального обслуживания. Подавляющее количество адвокатов оказывают услуги вне учреждений (такое адвокатское учреждение, как юридическая консультация, крайне редкое явление). Во-вторых, этот стандарт имеет рекомендательное значение и может быть использован в случае его высокого качества, а оно в этом стандарте страдает. И это третья причина того, что ни в одном документе адвокатской корпорации, а также дисциплинарных производств по поводу привлечения адвокатов к ответственности за некачественное оказание адвокатских услуг, нет ссылок на этот стандарт. Невысокое качество стандарта проявляется в его абстрактных формулировках, например, стан-

дарт содержит следующие фразы: «Эффективность помощи оценивают тем, в какой степени она способствовала своевременному и объективному решению стоящих перед клиентами проблем» или «Это содействие следует оценивать по степени его влияния на решение суда». Стандарт не основан на научных исследованиях и не может служить образцом для выработки действительных стандартов качества адвокатских услуг.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что необходимость адвокатуры как демократического правового института в условиях глобализации и соответственно реформирования фактически создается государством и подтверждается прямым конституционным регулированием ее деятельности с соблюдением требований норм международного законодательства. Однако существует ряд проблем, связанных с организацией деятельности адвокатуры и в частности в порядке определения квалифицированной юридической помощи и ее стандартов. В категории адвокатской деятельности в концентрированном виде находят свое выражение не только право на обеспечение доступа к правосудию и связанное с ним право на судебную защиту, но и как средство реализации данных конституционных положений право на получение квалифицированной юридической помощи.

Литература

1. Юстиция: два века на службе закону. С. 91.
2. Годри. Критика и библиография. История парижской корпорации адвокатов. ЖМЮ. 1865. Октябрь. Т. XXVI. С. 167.
3. Васьковский Е.В. Значение адвокатуры и задачи ее организации // ЖМЮ. 1895. N 9. С. 117.
4. Энциклопедический словарь / Брокгауз и Ефрон. СПб.: Тера, 1990. Т. 49. С. 261.
5. Постановление КС РФ от 16 июля 2004 г. N 15-П «По делу о проверке конституционности части 5 статьи 59 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации в связи с запросами государственного собрания – Курултая Республики Башкортостан, губернатора Ярославской области, Арбитражного суда Красноярского края, жалобами ряда организаций и граждан» // СПС «КонсультантПлюс».
6. Белоусов Д.В. Судебная защита в механизме гарантирования прав и свобод (конституционно-правовой аспект): Дис. ... канд. юрид. наук. Ростов н/Д, 2008. С. 8.
7. Чечина Н.А. Основные направления развития науки советского гражданского процессуального права // Избранные труды по гражданскому процессу. СПб., 2004. С. 456.
8. Жуйков В.М. Теоретические и практические проблемы конституционного права на судебную защиту: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1997. С. 9.
9. Резник Г.М. К вопросу о конституционном содержании понятия «квалифицированная юридическая помощь» // Адвокат. 2007. N 4.
10. Постановление Госстандарта РФ от 24 ноября 2003 г. N 326-ст «Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 52142-2003 «Социальное обслуживание населения. Качество социальных услуг. Общие положения» // Официальное издание Госстандарта России. Издательство стандартов. 2003.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕРМИНА «МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ», ЗАКРЕПЛЕННОГО В МЕЖДУНАРОДНОМ И РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

В научной юридической литературе не выработан единый подход к определению термина «местное самоуправление». Сам термин «самоуправление» полисемантичен. Обращение к семантике рассматриваемого термина плодотворно в том отношении, что оно даёт толчок к его концептуальному осмыслению. Так С.И. Ожигов определяет самоуправление как: 1. Право на внутреннее своими силами управление местными делами; 2. Внутреннее управление по собственным законам в пределах национально-территориальной единицы, автономии [8, с. 695].

Интересно отметить, что сходные с понятием «самоуправление» термины используются в разных европейских странах. Так в Германии существует термин «*selbstverwaltung*» – самостоятельное управление, в Великобритании употребляют понятия: *self-government* – самоуправление, *self-administration* – местная администрация и *local government* – местное самоуправление, во Франции соответствующего термина вовсе не существует, и он заменен понятиями «децентрализация» или «муниципальная власть» (*puvoir municipal*).

Идея местного самоуправления связана с широким духовным наследием. В основе современных взглядов на местное самоуправление лежат многие теоретические положения, выдвинутые в трудах зарубежных и отечественных правоведов XVIII-XIX веков. В юридической науке нет единого подхода к определению числа теорий местного самоуправления. Так М.И. Свешников выделяет: теорию свободной общины (А. Токвиль); теорию гвернантализма (Дюпон-Вайт); общественную теорию (Гирке, Шифле, Реслер); юридическую теорию (Лабанд); государственную теорию (Штейн, Гнейст). Н.И. Лазаревский считал, что существует четыре теории местного самоуправления: теория свободной общины (Аренс, Гербер); хозяйственная и общественная теории (Васильчиков, Молль); теория самоуправляющейся единицы как юридического лица (Коркунов, Лабанд); политическая теория.

Л.Велихов различает: государственную теорию (как ответвление от неё марксистскую теорию); хозяйственную теорию; теорию свободной общины.

В.И. Фадеев выделяет: теорию свободной общины; общественную теорию; государственную теорию; теорию дуализма муниципального управления; теорию социального обслуживания [4, с. 27].

Многообразие научно-теоретических определений местного самоуправления отображается и в законодательном закреплении этого термина. Проанализируем отдельные положения нормативно-правовых актов в сфере местного самоуправления, ограничась в рамках поставленной цели характеристикой содержащихся в них определений местного самоуправления.

Впервые в нашей стране понятие местного самоуправления появилось в бывших республиках СССР: В Эстонской ССР и Литовской ССР [9, с. 39]. Закон Эстонской ССР «Об основах местного самоуправления» 1989 г. местное самоуправление определяет как «осуществляемое жителями непосредственно или через соответствующие органы самостоятельное решение вопросов местной жизни в рамках законов Эстонской ССР, исходя из интересов жителей и особенностей развития соответствующей административной территории» [9, с. 46]. В статье 1 Закона Литовской ССР «Об основах местного самоуправления» 1990 г. отражено, что местное самоуправление – это «самостоятельная деятельность по решению своих дел и проведению в жизнь принятых решений, осуществляемая населением административно-территориальных единиц Республики, а также подотчётными ему органами местного самоуправления, в установленном законодательством Литовской ССР порядке» [9, с. 46-47]. Приведённые определения подчеркивали, что местное самоуправление осуществляется самостоятельно жителями в пределах законов, установленных государственной властью.

Принятый 9 апреля 1990 г. Закон СССР «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР» был первым актом в истории Советского государства, которым в государственную систему вводилось местное самоуправление, и упразднялся прежний статус местных Советов. В статье 1 данного Закона местное самоуправление определялось как «самоорганизация граждан для решения непосредственно или через избираемые ими органы всех вопросов местного значения исходя из интересов населения и особенностей административно-территориальных единиц, на основе законов и соответствующей материальной и финансовой базы» [3].

Закон РСФСР «О местном самоуправлении в РСФСР» от 6 июля 1991 г. предложил определение местного самоуправления как «организацию деятельности граждан для самостоятельного, под свою ответственность решения вопросов местного значения, исходя из интересов населения, его национальных, этнических и иных особенностей на основе законодательства Российской Федерации» [2].

Законодательство рассматривало местное самоуправление, прежде всего, как определённый уровень организации управления, разрешения известного круга публично значимых дел в деятельности населения.

Этот подход к трактовке правовой природы местного самоуправления получил дальнейшее развитие в Конституции Российской Федерации 1993 г. и Федеральном Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 28 августа 1995 г. Федеральный Закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» даёт следующее определение местного самоуправления (п.1 ст. 2): «Местное самоуправление в Российской Федерации – это признаваемая и гарантируемая Конституцией Российской Федерации самостоятельная и под свою ответственность деятельность населения по решению непосредственно или через органы местного самоуправления вопросов местного значения, исходя из интересов населения, его исторических и иных местных традициях» [12]. Это определение базируется на нормах Конституции Российской Федерации: «В Российской Федерации признаётся и гарантируется местное самоуправление. Местное самоуправление в пределах своих полномочий самостоятельно» (ст. 12); «Местное самоуправление осуществляется гражданами путём референдума, выборов, других форм прямого волеизъявления, через выборные и другие органы местного самоуправления» (ч. 2 ст. 130); местное самоуправление осуществляется «с учётом исторических и иных местных традиций» (ч. 1 ст. 131) [6].

В указанном Федеральном Законе сделаны акценты на то, что местное самоуправление – это «самостоятельная» деятельность населения, осуществляемая «под свою ответственность», нацеленная на решение вопросов местного значения. Такая формулировка местного самоуправления позволяет отделить его от государства. На основе этого Постовой Н.В. делает вывод о том, что при определении местного самоуправления законодатель использо-

вал англосаксонскую концепцию местного самоуправления, при которой местное самоуправление освобождается от государственных функций [9, с. 40].

Н.В. Постовой обращает внимание на ряд недочётов законодателя, допущенных им при определении местного самоуправления. Закон использует термин «население», более уместным в данном случае является словосочетание «жители, проживающие в пределах муниципального образования». В этой же статье неудачно используется словосочетание «решение вопросов местного значения». Решаются задачи, но не вопросы. Так же Н.В. Постовой обращает внимание на то, что определение местного самоуправления не содержит указание на наличие его материально-финансовой основы необходимой для реального осуществления местного самоуправления. Не обозначено в определении и то, что деятельность населения по осуществлению местного самоуправления должна строиться на основании закона [9, с. 40-41]. В целом мы полагаем, что с замечаниями Н.В. Постового можно согласиться.

Для понимания сущности местного самоуправления полезно, на наш взгляд, сопоставить определение из Федерального Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» с определением, приведённым в Европейской Хартии местного самоуправления 1989 г [13]. Хартия является международно-правовым документом, наиболее полно излагающим понятие и принципы местного самоуправления.

Согласно официальной русской версии указанной Хартии, подготовленной в Совете Европы (Европейская Хартия о местном самоуправлении. Русская версия. Страсбург. Совет Европы. Отдел изданий и документов. ISBN N 92-871-084-8. Май 1990), «под местным самоуправлением понимается право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения».

Сразу обращают на себя внимание ряд важных отличий. В определении Хартии речь идет только о праве на местное самоуправление (т.е. оно может и не использоваться), то, исходя из смысла российского закона, местное самоуправление в Российской Федерации осуществляется обязательно и гарантируется Конституцией. В формулировке Хартии провозглашается не только право, но и «реальная способность» органов местного самоуправления решать возложенные на них задачи. В дефиниции российского закона та-

кое указание отсутствует. Хартия говорит о регламентировании органами местного самоуправления государственных дел, в то время как в рассматриваемом законе ряд вопросов отнесены именно к вопросам местного значения. В Хартии основным субъектом, осуществляющим местное самоуправление, указаны органы местного самоуправления, в определении Федерального закона таким субъектом является население.

Однако, как отмечают ряд исследователей указанное разночтение можно объяснить неоднозначностью перевода официальной версии Европейской Хартии.

Так, А.А. Замотаев отмечает, что в официальном переводе определения местного самоуправления Хартии нарушены нормы логики: понятие определяется само через себя – местное самоуправление через деятельность органов местного самоуправления. Первоисточниками Хартии являются аутентичные тексты на французском и английском языках. Исходя из наименования Хартии, «местное самоуправление» является переводом английского «local self-government» и французского «l'autonomie locale». Слова в процитированном определении переведенные на русский как «органы местного самоуправления» во французской версии звучат как «collectivites locales», а в английском – «local authorities». Наряду с версией Совета Европы, их допустимо перевести также словосочетаниями «местные власти», «местное начальство», «власть на локальной территории» [5, с. 60].

Отметим также, что, например, во французском языке любые административные органы имеют специальное название: «administration» (f). Если бы составители Хартии стремились подчеркнуть их роль в организации местного самоуправления, очевидно, более логично было бы использовать данный термин. Поскольку он не был использован, мы должны сделать вывод, что речь идет все же не только об органах местного самоуправления, но о более широком понятии.

Для уточнения перевода следует указать, что французский термин «collectivites locales» является множественным числом выражения, возможными переводами которого на русский являются «коллектив соседей», «общность местных жителей», «община», а английское «authorities» – множественным числом слова, которое можно перевести как «власть», «авторитет», «полномочие».

Таким образом, в данном случае речь идет не столько об учреждениях, сколько о местном населении, объединенном с целью осуществления властных полномочий для защиты интересов, обусловленных в основном фактором проживания на определенной, обособленной каким-либо образом (локальной) территории, то есть, о населении как субъекте власти. В связи, с чем представляется более приемлемым использовать в русской версии Хартии в качестве перевода «local authorities» и «collectivites locales» понятие «местное сообщество».

Определенные замечания можно высказать и по поводу перевода термина «affaires publiques» из французского первоисточника как «государственные дела». Перевод французского прилагательного «publique» как «государственный» долгие годы был характерен практически для всех научных правовых источников. На наш взгляд, это связано с тем, что в условиях, когда в СССР существовала только одна власть – государственная.

Перевод французского термина «affaires publiques» и английского – «affairs publics» как «государственные дела» допускает толкование: «дела, решаемые на государственном уровне». В то время как в данном случае подразумевается: «дела, важные с государственной точки зрения». Чтобы избежать неоднозначной трактовки, а также исходя из применяемой в настоящее время политической терминологии, для перевода этих выражений предпочтительно использовать такие понятия, как «публичные дела», «общественные дела». При таком переводе текст Европейской Хартии гораздо больше приближается к тому, что понимается под местным самоуправлением в нашем законодательстве.

В.С. Мокрый с учетом нового перевода предложил определение местного самоуправления в Европейской Хартии трактовать как «право и реальную способность местных сообществ регламентировать значительную часть дел гражданского общества и управлять ею, действуя в рамках закона под свою ответственность и в интересам местного населения» [7, с. 99].

Новый Федеральный закон N 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 местное самоуправление определяет как «форму осуществления народом своей власти, обеспечивающую в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных федеральными законами,

– законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций» [11].

Дефиниция местного самоуправления, получившая закрепление в новом нормативно-правовом акте, регулирующим организацию местного самоуправления в России, отличается от законодательной формулировки Федерального Закона 1995 г. Законодатель отказался от определения местного самоуправления через деятельность населения, указав на то, что местное самоуправление является одной из форм народовластия. Очевидно, что новое определение местного самоуправления родилось из трактовки п. 2 ст. 3 Конституции Российской Федерации, где говорится о том, что «народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления» [10]. Действительно, есть все основания говорить о самостоятельной разновидности власти народа, осуществляемой на местном уровне, то есть о местной власти. Однако, ряд авторов считают, что такая трактовка местного самоуправления в Законе ведёт к «огосударствлению» муниципальной власти. Так Н.В. Блондарь пишет, что местное самоуправление определяется в Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» как форма осуществления власти жителей всей страны, то есть форма общегосударственной власти на местном уровне [1, с. 45]. Согласимся с автором в том, что местное самоуправление, будучи публичной властью, не является властью государственной. Более того, говоря о праве жителей самостоятельно осуществлять власть на местном уровне, нельзя говорить о народе государства в целом, целесообразнее использовать словосочетание «жители муниципального образования». Также представляется, что определение местного самоуправления как «форму... обеспечивающую решение вопросов местного значения....» является слишком абстрактным. Не ясно, что понимать под «формой власти», в чем она заключается, какова её природа. Законодатель воспроизводит неточность формулировки местного самоуправления Закона 1995 г., говоря о том, что население решает вопросы местного значения. Как мы уже отмечали, решаться могут задачи, но не вопросы.

Проведенный сравнительный анализ показывает, что, как и у зарубежного, так и у отечественного законодателя нет единого подхода к определению

нию термина «местное самоуправление». При этом законодатель допускает ряд неточностей. Многообразие законодательных и научно-теоретических определений местного самоуправления связано как со сложностью самого трактуемого явления, так и с существованием в юридической литературе противоречивых взглядов на природу местного самоуправления. На наш взгляд наиболее верным является позиция исследователей о комплексности и многоплановости института местного самоуправления и представлений о его сложной дуалистической природе, что и должно отображаться в законодательном закреплении местного самоуправления. Представляется возможным охарактеризовать сущность местного самоуправления диалектическим сочетанием его двух сторон:

– с одной стороны, органы местного самоуправления интегрированы в единый государственный механизм управления, тем самым, местное самоуправление выступает самостоятельным уровнем публичной власти;

– с другой стороны, местное самоуправление – важный элемент и фактор развития гражданского общества, форма самоорганизации локальных сообществ.

Наряду с этим, считаем возможным отметить, что в рамках дуалистической сущности местного самоуправления, искомое сочетание его государственных и общественных элементов определяется в зависимости от конкретных исторических условий. Общий же вектор развития местного самоуправления должен быть направлен в сторону всё возрастающей автономии его институтов по отношению к структурам государственной власти, при одновременном возрастании роли населения в его деятельности.

Литература

1. Бондарь В.Н. Обсуждение проекта Федерального Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»/ В.Н. Бондарь // Проблемы местного самоуправления. – 2003. – № 3.
2. ВСНД РСФСР и ВС РСФСР, 1991, № 29. Ст. 1010.
3. ВСНД СССР и ВС СССР. 1990. № 16. Ст. 267.
4. Емельянов Н.А. Местное самоуправление. Проблемы. Поиски. Решения / Н.А. Емельянов. – М.; Тула, 1997. – 143 с.
5. Замотаев А.А. Местное самоуправление как элемент государственного устройства: понятие и термины/ А.А. Замотаев//Государственная власть и местное самоуправление в России: проблемно-тематический сборник. – М., 1998.
6. Конституция Российской Федерации. Российская газета. – 1993. № 237.
7. Мокрый В.С. Местное самоуправление в Российской Федерации как институт публичной власти и гражданского общества: дисс. док. юрид. наук/ В.С. Мокрый. – М., 2003. – 287 с.
8. Ожигов С.И. Словарь русского языка/ С.И. Ожигов. – М., 1989. .

9. Постовой Н.В. Муниципальное право России/ Н.В. Постовой.- М., 2000. – 254 с.
10. Российская газета. № 197. 25.12.1993.
11. Российская газета. № 202. 08.10.2003; Российская газета № 131. 23.06.2004.
12. СЗ РФ. 1995. № 35. Ст. 3506.
13. СЗРФ. – 1998 г. № 36. Ст. 4466.

ВОЗЗРЕНИЯ П.Е. КАЗАНСКОГО (1866 – 1947) НА ПРОБЛЕМУ ДУАЛИЗМА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА И МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА*

Как известно, международное частное право в советский и постсоветский период традиционно рассматривалось в соотношении с международным правом и с научной, и с практической точки зрения. Однако с момента вступления в силу третьей части Гражданского кодекса Российской Федерации в 2002 году вопрос определения природы международного частного права вновь вызвал не утихающие до наших дней дискуссии о сущности и природе коллизионного права. Пренебрегая опытом дореволюционной правовой доктрины, мы вынуждены заново проходить долгий путь в поисках верного решения. Кроме того, в результате отсутствия исследований всех периодов эволюции учения о коллизионном праве нарушается преемственность в праве, разрушая связь между определенными этапами развития отечественной доктрины международного частного права. Между тем, многообразие точек зрения, представленных в доктрине XIX столетия, позволяет всесторонне раскрыть понятие, сущность и свойства коллизионного права. Анализ воззрений дореволюционных мыслителей способствует более глубокому пониманию категорий и сложившихся понятий современного международного частного права.

Среди первых, после Н.П. Иванова, об индивидуальности предмета, метода и задач доктрины международного частного права, категорично заявил Петр Евгеньевич Казанский (1866 – 1947). П.Е. Казанский окончил Московский университет в 1891 году и был оставлен профессором Л.А. Камаровским для приготовления к профессорскому званию. В 1893 году в звании приват-доцента он был назначен в Казань на кафедру международного права, а после защиты в Москве диссертации в 1896 году в звании экстраординарного профессора занял кафедру международного права в Новороссийском университете. После защиты докторской диссертации в звании ординарного

профессора с 1908 года состоял деканом юридического факультета Новороссийского университета.

Будучи учеником Л.А. Камаровского, П.Е. Казанский был знаком с проблемами международного частного права. И, хотя, в науке он остался как «крупный знаток международного административного права» [2, с. 442], его вклад в развитие учения о международном частном праве и праве коллизионном неоценим.

Изначально проблемы соотношения международного и международного частного (гражданского) права он коснулся в своей ранней работе «Договорные реки» [3]. Ученый предполагал широкое понимание международного права, а касательно физических лиц, он отмечал, что «с точки зрения международного права, каждое государство должно, прежде всего, служить своим подданным» [3, с. 103]. Поэтому частноправовые международные отношения П.Е. Казанский относил к предмету международного права. Более того, раскрывая эту проблему, ученый отмечал: «юридическое положение личности должно вырабатываться все более и более независимо от принадлежности ее к отдельному государству, а право гражданское превращаться в право космополитическое или международное гражданское право» [3, с.103]. Отсутствие «международного гражданского права» автор связывал со слабым развитием интернациональной жизни, указывая, что «в большинстве случаев современное международное право обрисовывает положение иностранца только несколькими общими чертами, предоставив подробности гражданскому праву отдельной страны» [3, с.104]. Ученый высказался за унификацию норм международного гражданского права, полностью отрицая его национальную природу. Кроме того, им была поддержана идея Канта о всемирногражданском праве, которая превалировала в доктрине права до 1865 года, раскрываясь в работах Г.И. Терлаича, Д.И. Каченовского, К.А. Неволина и др.

Продолжая тему дуализма международного права в следующих работах, П.Е. Казанский, в отличие от своих коллег, предлагал считать одним из основных субъектов международного права физическое лицо. Настаивая на своей точке зрения, ученый сформулировал следующее определение: «международное право есть совокупность правовых начал, определяющих взаимные отношения государств и международных обществ и международное гражданское положение отдельных лиц» [6, с. 57]. Однако рассматривая свойства международного права, П.Е. Казанский указал, что «положение

иностранцев определяется частью международным правом, частью внутреннегосударственным» [6, с. 62]. Виной тому, по мнению ученого, явилось определение положения иностранцев исключительно национальными законами, при этом, он отмечал, что «в этой области закон решительно вытесняется... основные гражданские и публичные права иностранцев определяются уже международным обычаем и договором» [6, с. 62]. Анализируя практику, ученый устанавливал нецелесообразность рассмотрения национального подхода в определении правовой природы международного частного права. «Международное частное право, или гражданское, – по мнению П.Е. Казанского, – это – начала, определяющие гражданские права человека в международной области, а в том числе чрезвычайно развитое международное торговое право... Как и внутреннее гражданское право, оно распадается на личное, семейное, вещное, обязательственное и наследственное» [6, с. 68]. Тем самым, П.Е. Казанский ушел от понимания международного частного права, как права исключительно коллизионного, однако предложенная им систематика международного частного права мало отличалась от уже устоявшейся.

Раскрывая вопросы соотношения национального и международного гражданского права, ученый предположил, что «защита отдельного человека со всеми принадлежащими ему интересами производится, конечно, прежде всего, национальным правом отдельных стран» [6, с. 68]. При этом П.Е. Казанский сделал акцент на наднациональном положении международного частного права, что перекликается с мнением А.Н. Мандельштама [9]. Кроме того, ученый отмечал, что международное частное право имеет двойственную природу и «не ограничивается разрешением столкновений между законодательствами разных стран, но содержит и свои самостоятельные постановления» [6, с. 69].

Объясняя значимость существования международного частного права, а также указывая на необходимость детального исследования его доктрины, ученый советовал обособить международное частное право и заняться его изучением наравне с международным публичным правом [6, с. 69]. Более того, П.Е. Казанский предлагал исключить из международного частного права процесс в связи с тем, что «гражданский и уголовный процессы, которые известны международному праву, составляют часть международного публичного права, а международное гражданское право есть особая часть международного права вообще» [6, с. 70]. Отнесение процесса к предмету междуна-

родного частного права другими учеными, по мнению автора, «совершенно ненаучно» [6, с. 70]. Таким образом, отчасти являясь сторонником взглядов Ф.Ф. Мартенса, П.Е. Казанский пошел дальше и постарался обосновать наличие самостоятельной науки международного частного (гражданского) права в отечественной юриспруденции.

Закрепляя свою позицию по данному вопросу, П.Е. Казанский в следующей своей работе излагал систему международного права как совокупность двух ветвей, уточняя, что «международное гражданское и международное публичное право входят, как части, в более широкое понятие просто международного права» [4, с. 502]. Само международное частное право определено им как «начала, определяющие гражданские права человека в международных отношениях, или, что то же самое, гражданские права иностранца» [4, с. 498]. Это явно не соотносится с его предыдущими заявлениями относительно содержания и структуры международного гражданского права. Помимо этого, продолжая отрицать исключительно коллизионный характер международного частного права, П. Е. Казанский предполагал, что «в будущем международное частное право вместо того, чтобы указывать право какого государства должно применяться к известным отношениям, само будет в подробностях определять его» [4, с. 498]. Что касается решения проблемы конкретизации международных частных отношений, то ученый предлагал разделить национальные гражданские отношения и отношения в сфере международного частного права [4, с. 496]. Ученый четко определил предмет правового регулирования международного частного права, который, по сути, схож с положениями, высказанными еще Д.И. Мейером.

Обосновывая свою концепцию, ученый определил существование внешнего гражданского права государства. Так, он писал: «Наиболее близки к международному частному праву те постановления внутреннего права государств, которые имеют в виду именно международные гражданские отношения. Эти правила образуют то, что можно назвать внешним гражданским правом государств» [4, с. 503]. Однако внешнее гражданское право государства ученый считал незаконным, так как оно «вторгается в область, отмежеванную для международного права» [4, с. 503]. Причиной наличия данной проблемы, автор называл недостаточное развитие международного частного права, в чем могла помочь только кодификация международного частного права. Решение столкновений гражданских законов ученый видел в заключе-

нии общих договоров, что «устранило бы многие неопределенности в международных отношениях и не только, что касается столкновений законов, но и основных прав человека» [4, с. 507].

Как и его предшественники, П.Е. Казанский нашел массу недостатков в работах исследователей коллизионного права. Отметил несовершенство действующего законодательства, противоречия во многих теоретических построениях и конструкциях, как международного права, так и международного частного права. Результатом его работы становится самостоятельная теория международного частного (гражданского) права. Во-первых, это обособленная юридическая наука; во-вторых, она является равной международному публичному праву; в-третьих, в ее предмет входят частные отношения, каким-либо образом связанные с иностранным государством; в-четвертых, ей свойственен как коллизионный, так и материально-правовой характер; в-пятых, источником являются международные договоры и обычаи; в-шестых, не включены нормы процессуального права.

К сожалению, рассматривая международное частное право с точки зрения гражданских прав иностранцев, П.Е. Казанский оставил в стороне важнейшие институты коллизионного права, которые получили свое развитие в рамках уже устоявшейся доктрины коллизионного права, но не нашли места в его системе. Это умаляет достоинства его подхода, но не лишает его теорию оригинальности и возможности практического применения.

Однако коллеги отнеслись к трудам П.Е. Казанского весьма критично. В частности, его учитель Л.А. Камаровский отметил, что «работа спешная, в целом недостаточно продуманная, она представляется мало удовлетворительной со стороны системы... и самого содержания» [7, с. 466]. Ф.Ф. Мартенс также остался работой недоволен, и заметил: «система изложения и научные выводы вызывают серьезные возражения» [2, с. 485]. В.Э. Грабарь указывал в основном на терминологические ошибки, а также на невозможность исключения международного гражданского процесса в связи с тем, что этим «он суживает его содержание, исключая из него процессуальную часть, как входящую в область публичного права, и разрывая, таким образом, единый по своей природе институт международного гражданского права» [2, с. 592]. Мнения сегодняшнего дня разошлись. Известный юрист-международник Д.Б. Левин, анализируя систему международного права П.Е. Казанского, писал, что «этой схеме не хватает четкости, так как в ней

переплетаются разнородные элементы, относящиеся к различным системам права, однако она занимает свое особое место в русской литературе по общим вопросам теории международного права» [8, с. 24]. Проф. А.И. Абдуллин в свою очередь указал, что «...вклад П.Е. Казанского в отечественную науку международного частного права огромен. П.Е. Казанский является фактическим основоположником концепции широкого международно-правового понимания природы международного частного права, включающей в себя не только коллизионные, но и материально-правовые нормы... Кроме того, П.Е. Казанский четко определил основные задачи международного частного права, верно наметил пути его дальнейшего развития и совершенствования» [1, с.46]. Однако стоит отметить, что П.Е. Казанский наряду с В.П. Даневским [5], одним из первых поставил в науке вопрос разделения учений о международном частном праве и коллизионном праве. В его работе речь шла даже не о дуализме международного частного права, а о необходимости обособить коллизионное право, чтобы дать возможность развиваться международному частному праву как праву исключительно материальному. Считаем, что именно данная позиция ученого, который в свое время был подвергнут резкой критике, позволяет отнести его к плеяде известных дореволюционных исследователей основ международного частного (коллизионного) права. П.Е. Казанский озвучил не только вопрос унификации норм международного частного права, но и высветил проблемы соотношения международного публичного и международного частного права, коллизионного и международного частного права, национального и международного права, которые в отечественной юриспруденции более активно стали исследоваться лишь в конце XX столетия.

**Данная статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 11-33-00365a2.*

Литература

1. Абдуллин, А. И. Очерки истории науки международного частного права в России: (проблема природы международного частного права в трудах отечественных правоведов XIX – нач. XX вв.) / А. И. Абдуллин. – Казань, 2004. – 87 с.
2. Грабарь, В. Э. Материалы к истории литературы международного права России (1647 – 1917) / В. Э. Грабарь; Научн. ред. У. Э. Батлер. Отв. ред. В. А. Томсинов. – Москва: Издательство «Зерцало», 2005. – 888 с.
3. Казанский, П. Е. Договорные реки. Очерки истории и теории международного речного права / П. Е. Казанский. – Казань: Тип. лит. Имп. Ун-т, 1895. – 386 с.
4. Казанский, П. Е. Учебник международного права публичного и гражданского / П. Е. Казанский. – Одесса: Тип. – лит. Штаб Одесского военного округа, 1904. – 534 с.
5. Казанский, П. Е. В. П. Даневский Пособие к изучению истории и системы международного права. Выпуск I и II. Харьков. 1892 г / П. Е. Казанский // Юридический вестник (издание Московского Юридического Общества). – 1892. -Т.XII. Кн.2. – С. 303-306.

6. Казанский, П. Е. Введение в курс международного права / П. Е. Казанский. – Одесса: Экономическая тип. и литография. – 1901. – 386 с.

7. Камаровский, Л. А. Рецензия на «Учебник международного права публичного и гражданского П.Е. Казанского» / Л. А. Камаровский // Русская мысль. – 1902. – №12. – С. 465-467.

8. Левин, Д. Б. Наука международного права в России в конце XIX и начале XX века / Д. Б. Левин. – М., 1982. – 197 с.

9. Мандельштам, А. Н. Гаагские конференции о кодификации международного частного права: в 2-х т. / А. Н. Мандельштам. – СПб., 1900. – 847 с.

РОЛЬ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ

В условиях глобализации экономики с точки зрения эффективности общения государства и бизнеса важной является необходимость определения государством собственных приоритетов в экономике на перспективу, так как экологическая безопасность страны в настоящее время носит трансграничный характер. Государство в этой связи должно определять общие цели, утверждать стандарты, создавать механизмы, обеспечивающие поддержку региональных целевых инвестиционных программ.

Важным моментом реализации экологически направленных инвестиционных проектов является получение дополнительных эффектов на уровне предприятия, инвестора и потребителей транспортных услуг. Исходя из этого, является особо актуальным исследование направлений взаимодействия предприятий, органов государственной власти и местного самоуправления для осуществления инвестиционных проектов по обновлению подвижного состава.

Кроме финансовой и экономической оценки эффективности инвестиционных проектов, существует еще институциональная, ее основная задача – анализ всех видов транзакционных расходов и возможностей их снижения. Транзакционные расходы, то есть расходы взаимодействия, сопровождающие любую экономическую активность субъекта хозяйствования, были открыты в 1937 году американским экономистом Рональдом Коузом [1]. Наиболее точные определения транзакционных расходов предлагают нобелевские лауреаты, американцы Дуглас Норт и Кеннет Эрроу. Д. Норт трактует их как «составляющие расходов по оценке полезных качеств объекта обмена по разветвлению прав и побуждению к их выполнению», К. Эрроу расширяет эту трактовку: «затраты на управление экономической системой» [2].

Институциональный анализ инвестиционных проектов проводится с целью определения организационной, правовой, политической и административной обстановки, в пределах которой проекты реализуются и эксплуатируются. Этот раздел не содержит, как правило, количественные оценки и не оценивается с финансовой точки зрения, но от него реально зависит успех проекта и выход на запланированный уровень доходности [3].

Оценка эффективности инвестиционного проекта заключается в комплексном анализе экономических и финансовых результатов, а также дополнительных эффектов, возникающих на предприятии, у инвестора и потребителей. С этой целью необходимо дополнить перечень эффектов региональных целевых инвестиционных программ.

Решение о поддержке инвестиционных проектов по обновлению подвижного состава предприятий автомобильного пассажирского транспорта принимают должностные лица органов государственной власти и местного самоуправления. В связи с этим автотранспортное предприятие должно подавать информацию с ударением на экономические преимущества инвестирования и четко определять все виды эффектов от реализации инвестиционных проектов.

Учет внеотраслевых эффектов при определении экономической эффективности капитальных вложений на автомобильном транспорте, на наш взгляд, базируется на таких принципах:

– автомобильный транспорт должен рассматриваться как один из участников экономики страны, вносящий свой вклад в конечный экономический результат;

– при действующей системе цен и тарифов в условиях трансформационной экономики получаемая предприятиями отрасли прибыль не всегда характеризует их вклад в суммарный эффект экономики.

Необходимо отметить, что инвестиционные мероприятия на автомобильном пассажирском транспорте осуществляются для решения следующих задач:

1. Повышение безопасности, надежности и ритмичности эксплуатационной работы подвижного состава.

2. Освоение дополнительного объема перевозок пассажиров в результате улучшения качества и повышения эффективности транспортного обеспечения.

3. Повышение конкурентоспособности автомобильного транспорта на направлениях, имеющих альтернативные варианты перевозок.

4. Уменьшение негативного влияния на внешнюю природную среду.
5. Уменьшение эксплуатационных расходов.
6. Повышение производительности труда и фондоотдачи.
7. Улучшение условий труда рабочих автомобильного транспорта.
8. Развитие системы информационного обеспечения с целью повышения эффективности управления процессом перевозок.
9. Применение маркетинга и удовлетворение всех потребностей пассажиров.
10. Внедрение ресурсосберегающих технических средств и технологий.
11. Вооружение автомобильного транспорта подвижным составом нового поколения с учетом всех стандартов качества.
12. Экономия времени населения на перемещение.

Для инвестиционных проектов по обновлению подвижного состава предприятий автомобильного пассажирского транспорта рассмотрим институциональные эффекты, возникающие вследствие снижения транзакционных расходов на предприятии, у инвестора и потребителей.

На предприятии институциональный эффект заключается в уменьшении транзакционных расходов в виде комиссионных процентов брокерским конторам за поиск льготных кредитных ресурсов. Этот тип инвестиционного проекта является социально значимым, так как государство заинтересовано в реализации экологически направленных инвестиционных проектов. Их поддержка может осуществляться за счет льготного кредитования.

У инвестора (в качестве инвестора рассматриваются органы государственной власти и местного самоуправления) институциональный эффект заключается в уменьшении транзакционных расходов на ведение переговоров с лицами, пострадавшими от загрязнения окружающей природной среды, и международными организациями. Таким образом, предотвращая ущерб от загрязнения окружающей среды, уменьшается рост заболеваемости и смертности населения. Принятие инвестиционных решений с учетом экологических аспектов приводит в будущем к экономии средств, направленных на возмещение ущерба заболевшим в результате загрязнения атмосферы отработанными газами автомобилей, не отвечающих техническим и экологическим требованиям в сфере транспортной деятельности. Уже сегодня Европейский союз принял решение об уменьшении выбросов углекислого газа в атмосферу странами-участницами. Исходя из этого, задачей Украины на дан-

ном этапе является принятие всех инвестиционных решений с учетом экологических приоритетов, что впоследствии позволит избежать конфликтов с международными организациями.

У потребителей транспортных услуг институциональный эффект заключается в уменьшении трансакционных расходов за счет повышения комфортности (наполнение салона) и своевременности (интервал и регулярность движения транспорта). Этот вид расходов относится к социальной составляющей процесса перевозок, покупая автобусы с повышенным уровнем вместимости и комфортности, экономятся не только расходы времени на передвижение пассажиров, но и расходы на возмещение возможных травм, полученных пассажирами из-за несоблюдения Правил предоставления услуг пассажирским автомобильным транспортом.

Также возможно получение эффектов в денежной и неденежной формах на уровне предприятия вследствие внедрения экологически направленных инвестиционных проектов на предприятиях автомобильного пассажирского транспорта. Фискальный эффект возникает в случае уменьшения величины экологических платежей и штрафов, направленных на реализацию принципа «загрязнитель платит», сущность которого заключается в компенсации экологических затрат, вызванных влиянием на окружающую природную среду экономического субъекта, который своей деятельностью привел к их возникновению. Этот принцип применяется в том случае, если в обществе существуют технические возможности для осуществления перевозок без или с возможностью снижения данного экономического ущерба. В мире постоянно совершенствуются экологические и технические характеристики транспортных средств, поэтому обновляя подвижной состав, «загрязнитель» экономит свою прибыль. На уровне предприятия возможно получение также управленческого эффекта в неденежной форме. Он заключается в завоевании лидерства в отрасли и получении конкурентных преимуществ за счет приближения к международным стандартам и требованиям в сфере транспортной деятельности.

На государственном уровне дополнительный эффект в неденежной форме заключается в улучшении имиджа города как составляющей имиджа государства за счет повышения уровня технической и экологической безопасности транспортных средств. Данный эффект является особо актуальным в условиях подготовки Украины к проведению ЕВРО 2012 года. Краткосрочное планирование превалирует среди руководителей автотранспортных

предприятий, их противодействие инвестированию, которое быстро не окупается, усиливается под воздействием нестабильности законодательной и экономической среды, поэтому задачей государства является поддержка экологически целесообразных проектов.

Связи природы и общества являются системными. С учетом существования тесной взаимосвязи природы, экономики и общества, инвестиционные проекты экологической направленности не ограничиваются только сферой природоохранной деятельности. В настоящее время в Украине нерационально используются фискальные инструменты: высокий уровень налогообложения предприятий, отсутствие льгот по налогообложению прибыли, направленной на экологизацию транспортных средств, не позволяет снизить техногенную нагрузку на окружающую природную среду и замедляет процессы ресурсосбережения в стране. Существующие амортизационные нормы не создают дополнительных стимулов для замены не полностью самортизировавших транспортных средств, экологически более безопасными. При этом главными причинами замедления процессов экологизации подвижного состава автотранспортных предприятий, на наш взгляд, является принятие необоснованных инвестиционных решений только на основе финансовой эффективности и отсутствие механизмов поддержки экологически направленных инвестиционных проектов органами государственной власти и местного самоуправления.

Учет дополнительных эффектов капитальных вложений на автомобильном пассажирском транспорте позволит уменьшить экологическую нагрузку на окружающую природную среду, увеличить экономические результаты деятельности предприятия, улучшить условия жизни людей и социальную составляющую процесса перевозок пассажиров.

На основе системного подхода к оценке результатов реализации региональных целевых инвестиционных программ определены дополнительные эффекты на уровне предприятия, инвестора (в качестве инвестора рассматриваются органы государственной власти и местного самоуправления) и потребителей транспортных услуг.

Литература

1. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 132 с. (в пер.). – Т.2: Теория фирмы. – 1999. – 132 с.
2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; [пер. с англ. І. Дзюб]. – К. : Основи, 2000. – 200 с. (в пер.).
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2000. – 368 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Андросова А.В. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Бабайлов В.К. – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина

Бакурова Т.М. – преподаватель кафедры алгебры и математических методов в экономике ОГУ. г. Орел, Россия

Барышникова О.В. – магистрант НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Бережной В.М. – профессор кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина

Березина Л.М. – доцент Полтавской государственной аграрной академии, кандидат экономических наук, доцент, докторант. г. Полтава, Украина

Благая В.В. – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент, г. Харьков, Украина

Благой В.В. – ассистент кафедры экономики предприятий ХНАДУ. г. Харьков, Украина

Болотова Т.Н. – доцент кафедры экономики предприятия ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина

Болтенков В.И. – декан экономического факультета, профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент. г. Белгород, Россия

Болтенкова Ю.В. – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Бондаренко Е.А. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Ван Сяодун – магистрант НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Вербицкая В.И. – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина

Владыка М.В. – зав.кафедрой финансов и кредита НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, доцент. г.Белгород, Россия

Голубь М.Е. – и.о. доцента Московского института предпринимательства и права, кандидат экономических наук. г. Москва, Россия

Горовая К. А. – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина

Горовой Д. А. – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина

Григорьева И.Е. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Гринева Н.А. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Гузненков Ю.Г. – старший преподаватель кафедры экономической кибернетики и прикладной экономики ХНУ им. В.Н. Каразина. г. Харьков, Украина

Давнис В.В. – зав.кафедрой информационных технологий и математических методов в экономике ГОУ ВПО ВГУ, доктор экономических наук, профессор. г. Воронеж, Россия

Дедилова Т.В. – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина

Дидорчук И.Л. – старший преподаватель кафедры международной экономики ХНУ им. В.Н. Каразина. г.Харьков, Украина

Дорохова Е.И. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент. г. Белгород, Россия

Дубровский И.Д. – магистрант НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Зайцева Н.П. – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Камышанченко А.М. – магистрант Бременского университета. г. Бремен, Германия

- Касаткин С.Е.** – докторант ГОУ ВПО ВГУ, кандидат экономических наук. г. Воронеж, Россия
- Кирчатая И.Н.** – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина
- Клаус Д.А.** – магистрант Потсдамского университета. г. Потсдам, Германия
- Ковалева Е.И.** – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия
- Коломиец А.Н.** – зав. кафедрой международной экономики, заместитель декана экономического факультета ХНУ им. В.Н. Каразина, доктор экономических наук, профессор. г. Харьков, Украина
- Комнатная Ю.А.** – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат юридических наук. г. Белгород, Россия
- Кочетова Ю.В.** – аспирант ГОУ ВПО ВГУ. г. Воронеж, Россия
- Кравчук Ю.Б.** – аспирант ХНАДУ, г. Харьков, Украина
- Куприянов С.В.** – зав. кафедрой менеджмента и внешнеэкономической деятельности БГТУ им. В.Г. Шухова, доктор экономических наук, профессор. г. Белгород, Россия
- Курилова О.Н.** – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат юридических наук. г. Белгород, Россия
- Логвиненко Е.А.** – старший преподаватель кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат юридических наук. г. Белгород, Россия
- Лукиа И.М.** – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук. г. Белгород, Россия
- Лушикова Е.Н.** – ассистент кафедры экономики предприятия ХНАДУ. г. Харьков, Украина
- Малай И.Н.** – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия
- Мирошников Е.В.** – ассистент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия
- Московкин В.М.** – профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор географических наук, профессор. г. Белгород, Россия
- Немец К.А.** – декан геолого-географического факультета ХНУ им. В.Н. Каразина, доктор географических наук, профессор. г. Харьков, Украина.
- Немец Л.Н.** – зав. кафедрой экономической и социальной географии ХНУ им. В.Н. Каразина, доктор экономических наук, профессор. г. Харьков, Украина.
- Нестеренко В.Ю.** – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина
- Прокушев Е.Ф.** – профессор кафедры таможенного дела БУКЭП, доктор экономических наук, профессор. г. Белгород, Россия
- Раковская-Самойлова А.Х.** – проректор Международного Славянского университета, доцент кафедры международных экономических отношений МСУ, соискатель кафедры экономической теории факультета международных экономических отношений и туристического бизнеса ХНУ имени В.Н. Каразина. г. Харьков, Украина
- Растворцева С.Н.** – профессор кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», доктор экономических наук, доцент. г. Белгород, Россия
- Растопчина Ю.Л.** – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент. г. Белгород, Россия
- Самойлов А.Н.** – старший преподаватель кафедры международных экономических отношений, проректор Международного Славянского университета, соискатель кафедры социально-экономической географии и регионоведения геологогеографического факультета ХНУ имени В.Н. Каразина. г. Харьков, Украина
- Сапожникова Н.Г. – профессор ГОУ ВПО ВГУ, доктор экономических наук. г. Воронеж, Россия
- Сахарова О.С.** – аспирант НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Сибирева И.Д. – доцент кафедры мировой экономики НИУ «БелГУ», кандидат экономических наук, доцент. г. Белгород, Россия

Тинякова В.И. – профессор кафедры информационных технологий и математических методов в экономике ГОУ ВПО ВГУ, доктор экономических наук, доцент. г. Воронеж, Россия

Чертova И.П. – магистрант НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Шершенюк Е.Н. – доцент кафедры экономики предприятий ХНАДУ, кандидат экономических наук, доцент. г. Харьков, Украина

Шок И.А. – доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита НИУ «БелГУ», кандидат технических наук, доцент. г. Белгород, Россия

Юдина Н.Ю. – магистрант НИУ «БелГУ». г. Белгород, Россия

Научное издание

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Коллективная научная монография,
посвященная 10-летию кафедры мировой экономики

Компьютерная верстка *Н.А. Гапоненко*
Дизайн обложки *Д.С. Школенко*

Подписано в печать 23.11.2011. Формат 60x84/16.
Усл. п. л. 23,72. Тираж 300 экз. Заказ 309.
Оригинал-макет подготовлен и тиражирован ИПК НИУ «БелГУ»
308015 г. Белгород, ул. Победы, 85



Инфотех

Работаем с 1990 года

www.infotex.ru

ПРОГРАММЫ
ТС:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
ПРОДАЖА НАСТРОЙКА ОБСЛУЖИВАНИЕ



- Компьютеры, копировальные аппараты, офисные АТС
- Компьютерные и телефонные сети
- Системы видеонаблюдения
- Пожарно-охранные сигнализации
- Системы оповещения и озвучивания предприятий
- Лицензионное программное обеспечение Microsoft

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:

- Ремонт и обслуживание компьютерной, копировальной техники, средств связи
- Заправка картриджей



г. Белгород, ул. Костюкова, 36г; т.: 58-60-60