

# ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ

## модернизации экономики и инвестиции в промышленности

*В данной работе собраны опубликованные в газете «Российский бизнесмен» за период с марта 1995 г. по май 1996 г. основные положения статей нашего постоянного автора О. С. Сухарева, который был в тот период студентом, а затем и ассистентом кафедры экономики и организации производства Брянского государственного технического университета. По существу в работах почти 15-летней давности, написанных молодым человеком, инженером-исследователем, не имеющим в тот период ученых степеней, заложены основы тех задач и стратегии модернизации, о которых заговорили в России только в 2009—2010 гг. С тех пор страна в решении указанных вопросов практически не продвинулась. Именно это обстоятельство составляет главный порок системы государственного управления. Как же его преодолеть? Одна из возможностей — публиковать прошлые материалы российских исследователей и показывать их прозорливость, современность и своевременность. Отдельные предложения автора касались брянского региона, где он в тот период проживал, однако они обладают непреходящей ценностью и тогда и теперь для России в целом.*

### Проблемы инвестиций в промышленности

Тема привлечения иностранных инвестиций довольно актуальна в современной России. Представители Минэкономики во главе с господином А. Б. Чубайсом, ответственным за экономическую политику в правительстве, постоянно заявляют о важности инвестиций, и большей частью иностранных.

Правительство неоднократно утверждало, что главным приоритетом экономической политики считает борьбу с инфляцией. Сегодня в бюджет на 1996 г. заложен уровень инфляции 2%, и правительство ведет теперь речь о развитии производства путем привлечения иностранных инвестиций.

Необходимо разобраться в подобном подходе, учитывая следующие позиции: во-первых, существует ли необходимость в привлечении иностранных инвестиций, и во-вторых, если да, то в какой мере их можно считать основополагающей компонентой для поднятия производства. Первое положение не совсем точно сформулировано. Дело не в необходимости, а в том, что импорт капитала, впрочем, как и его экспорт, является обычным атрибутом открытой рыночной экономической системы. А вот объем этих величин и их соотношение имеют важное значение для функционирования экономики страны и связаны с изменением процентной ставки, валютного курса, конкурентоспособности экспортных товаров и безусловно влияют на формирование макроэкономической политики.

Второе положение касается величины эффекта, который оказывает иностранный капитал на производ-

ство. Такой эффект вряд ли является определяющим. Причины этого можно почерпнуть из книги доктора В. Хойера «Как делать бизнес в Европе», который пишет, что Организацией экономического сотрудничества и развития было проведено исследование влияния международных капиталовложений на развитие Ирландии, Бельгии, Канады и Австрии в 1988 г. Это исследование позволяет сделать следующие выводы в отношении осуществления прямых капиталовложений, то есть в области создания дочерних предприятий или филиалов иностранных компаний:

1) проведение такой политики не приносит ни особой современной технологии, ни особого «ноу-хау» в страну;

2) во многих странах иностранный капитал привлекается за счет субсидий и различных льгот из федерального бюджета, а это означает, что налогоплательщики, в том числе отечественные компании, практически оплачивают своих конкурентов;

3) дочерние предприятия или филиалы в основном ориентируются на свою материнскую компанию за рубежом и совсем в небольшом масштабе сотрудничают с промышленностью данной страны;

4) расходы на НИОКР в созданных филиалах иностранных компаний могут быть выше, чем на предприятиях данной страны, но они оказываются ниже по сравнению с аналогичными вложениями на материнском предприятии; иностранные инвестиции в целом не способствуют повышению квалификации рабочей силы, так как иностранные предприятия стараются использовать высококвалифицированные низкооплачиваемые кадры для получения большей

отдачи при меньших затратах, отвлекая лучший персонал у своих внутренних конкурентов.

Значительными достоинствами для иностранных компаний обладают заключаемые лицензионные соглашения. Они позволяют довольно быстро осваивать новые рынки, в странах с нестабильной политической ситуацией снижают риски, которые имелись бы при прямых капиталовложениях, позволяют переводить нерентабельное производство из собственной страны за рубеж и хотя бы частично покрывать расходы на исследования и разработки, и наконец, лицензии выгодно продавать своему потенциальному конкуренту, а не ждать, пока он сам разработает конкурентоспособную продукцию.

Для России, разумеется, хотя бы частично справедливы приведенные выше выводы из рассмотренного исследования. Необходимо отметить, что конкурентоспособность товара определяется всего тремя основными характеристиками: 1) качеством, 2) ценой, 3) обслуживанием. Важно обратить внимание на то, что сегодня в России на микроуровне (уровень компании) практически не ведется политики в области повышения конкурентоспособности. Довольно невысокое качество, а точнее, полное отсутствие системы комплексного управления качеством на фирмах, высокий уровень затратности производства как наследственно приобретенный признак плюс инфляционно подогреваемый рост цен, да еще к тому же призрачные представления о маркетинге, снижение инновационности, определяемой как отношение расходов на НИОКР к объему продаж или как отношение числа занятых в НИОКР к общей численности занятых — все это свидетельствует о серьезных проблемах в сферах инвестирования и структурных изменений промышленности.

Опасным для России будет войти в двадцатый первый век всего с одним сравнительным преимуществом — сырьем. Опасно по причине, которую можно выразить словами французского экономиста Ж. Сервана-Шрейбера: «Численность армий, количество сырья, капиталов не являются больше показателем или инструментом могущества. И даже сами заводы — всего лишь внешний признак. Современная мощь заключается в способности изобретать, то есть исследовать, в способности внедрять изобретения в производство, то есть в технологии. Полезные ископаемые сосредоточены теперь не в земле, не в количественном превосходстве, не в машинах — они находятся в умах. Формирование, развитие, использование интеллекта — это уникальный источник ресурсов, и другого не существует». Поэтому важное направление преобразований — интеллектуализация промышленного производства, то есть обретение промышленными фирмами российских технологий и «ноу-хау».

Иностранный капитал безусловно не решит проблем с внедрением новых российских технологий, так как ему нужна своя запланированная норма прибыли и не нужны конкуренты, которые, реализуя свои преимущества, снизили бы эту норму. Известно значительное количество случаев, когда иностранные фирмы выделяли ассигнования всего с одним условием — чтобы эти суммы использовались на закупку оборудования у них же.

Если говорить действительно о высокозначимых инвестициях, то речь должна идти о валовых част-

ных внутренних инвестициях, которые включают все конечные покупки машин, оборудования и т. д., все строительство и изменение запасов. Инвестиционный спрос зависит от величины процентной ставки, ожидаемой нормы прибыли, а так же от таких факторов, как налоги, величина наличного основного капитала, технологические изменения, ожидание изменений экономической конъюнктуры и др. Поэтому влиять на инвестиционный процесс необходимо через перечисленные параметры. Совершенно ясно, что если имеется свободный основной капитал, т. е. излишние производственные мощности, то ожидаемая норма прибыли от прироста инвестиций будет низкой, и следовательно, инвестирование будет незначительным или его совсем не будет.

Пессимистические настроения в отношении будущего развития предпринимательства тоже влияют на объем инвестиций в сторону их снижения. Главным же стимулом к инвестированию является новая продукция и новые технологии, ориентированные на удовлетворение растущих потребностей.

Таким образом, активизация внутренних инвестиций, внедрение инвестиционно-аналитического образа мышления на предприятиях может стать важной основой для экономического роста. Проблема эта куда более сложная и связана со сдерживанием инфляционного давления при увеличении инвестиционной активности, с имманентной нестабильностью инвестиций из-за той же инфляции, со структурными изменениями и потерей кадров в силу роста структурной безработицы, с текущим состоянием основных фондов и характером потребления капитала для производства фактического ВВП и многим другим.

Если рассматривать инвестиционный процесс с позиций стратегического управления фирмой, то это скорее процесс определения положения на логистической кривой. Например, необходимо знать, как изменяются параметры — будь то прибыль, производительность, фондоотдача, темп роста объема продаж или какие-то другие показатели. Допустим, получен отрезок роста какого-либо параметра. Кривая роста, как известно, склонна к насыщению. Тогда возникает важнейший вопрос, где на кривой роста находится наш полученный отрезок за определенный временной интервал. Если он подходит к началу кривой, то предстоит стремительный рост. В случае неправильного понимания этого положения и недостаточности капиталовложений на медленном участке роста, который сменяется быстрым ростом, данную фирму обойдет конкурент, совершающий более крупные инвестиции на этом этапе. Однако если отрезок роста накладывается на логистическую кривую в стадии насыщения и фирма продолжает крупные вложения, то она опять же проиграет тому конкуренту, который, поняв существующее положение, прекратил инвестиции в стадии насыщения и переключился на другую логистическую кривую, соответствующую новой технологической возможности. Трудность здесь состоит в том, как определить момент времени, когда необходимо полностью перейти на инвестирование новой технологии, и до каких пор поддерживать старую. Эта задача сводится к определению так называемого времени «технологического разрыва» и предусматривает стратегию смешанных капиталовложений в обе технологии или в оба продукта в течение всего интервала времени. А отсюда возникает не менее важная задача — опреде-

ление пропорции капитала, вкладываемого в разные объекты — которая является задачей оптимизации инвестиций.

Управление «технологическими разрывами» предполагает два основных подхода: стратегию регенерируемого роста, состоящую в развертывании деловой активности компании на зарождающемся неопределенном рынке, и стратегию выживания — слежения за развитием нового рынка или сегмента, оценки приемлемости для компании и подготовки выхода на него. При воплощении этих подходов существенной проблемой является противоречие между экономичностью и результативностью. Под экономичностью понимается снижение издержек производства, что при переходе от старой к новой технологии или от старого к новому продукту практически маловероятно и, следовательно, представляется менее экономичным. Отдача же от инвестиций, их результативность в новой и старой технологии определяется отношением примерно 5 : 1, но экономический эффект может повыситься обычно не более чем в 2 раза, что вызвано «съеданием» эффекта затратами на преодоление «технологического разрыва». Консервативный подход или необоснованное преувеличение рисков, а также стремление защищать то, что более экономично, приводит в 80% случаев к осуществлению расходов в «устоявшиеся» продукты и технологии.

Инвестиционно-аналитическое мышление — это инновационное мышление, это оптимизационно-эффективное управление, которое обеспечивает приоритет науки и технологии как главных факторов развития промышленности, а в условиях кризиса — главных антикризисных мер. Без осознания этого, без отсутствия понимания инвестиционного механизма едва ли станет возможным преодоление кризисного состояния и тем более экономический рост.

### **Эффективное управление — основа реформ**

Приобретите современнейшее оборудование, наймите лучших специалистов, и вы все равно провалите дело, если у вас нет самого главного — управления! Непревзойденным примером этого является случай с заводом фирмы «Дженерал моторс» в г. Хамтрэмк (штат Мичиган), вошедший во многие учебники по управлению. Ни роботизированные комплексы, ни автоматизированные системы, ни лучшие инженеры и программисты, привлеченные к работе, не смогли обеспечить выход даже на треть от запланированной мощности к намеченному сроку. В результате завод, который к этому времени уже нарекли предприятием будущего, продемонстрировал феноменальную неэффективность. Причина этого в отсутствии изменений организационной структуры и системы стимулирования труда. Важным следствием является то, что инвестиции в машины и оборудование могут оказаться менее эффективными или совсем неэффективными без дополнительных вложений в совершенствование структуры управления.

Можно долго говорить о факторах эффективного управления: мотивации деятельности, ролевом аспекте взаимодействия человека и организации, целях, стратегиях и организационных процессах, контроле, власти и лидерстве, моделях и методах принятия решений, социальной ответственности и этике в бизнесе и т. д. — все это важно, но, разумеется, превышает

возможный объем статьи. По большому счету процесс управления определяется двумя неотъемлемыми элементами: информацией и организационной структурой. Нарушение в каком-либо из них или отсутствие хотя бы одного означают невозможность управления как такового. Еще один «скрытый» фактор, без которого трудно представить современное эффективное управление — это перманентные спланированные изменения. Известный философ Альфред Уайтхед писал: «Искусство прогресса состоит как раз в том, чтобы сохранить порядок в переменах и перемены в порядке».

Необходимо отметить, что наравне с происходящими изменениями в экономике, в частности, появлением новых организационно-правовых форм предприятий, проводимой приватизацией и т. д., почти ничего не происходит в области обновления управленческого мышления. Неэффективность управления проявляется в наращивании функций и увеличении роли чиновника.

Здесь уместно упомянуть о таком понятии, как «объем контроля», которое гласит, что человек может одновременно обрабатывать и контролировать не более семи (у некоторых исследователей — десяти) независимых элементов информации, а в стрессовых ситуациях или в условиях кризиса (при растущей энтропии) «объем контроля» имеет тенденцию падать. То же касается и организации. Кроме этого с ростом объема выполняемых функций падает предельная полезность в соответствии со вторым законом Госсена, а растущее разнообразие, требующее противодействия, плодит новые управленческие структуры и функции, затрудняя тем самым афферентную и эфферентную коммуникацию. А это в свою очередь рождает новые структуры и функции. Мультипликативный характер данного процесса очевиден.

Как высказался однажды известный экономист Лестер Туроу: «Кто из высших администраторов будет смотреть в перспективу, если это ведет к уменьшению его собственного дохода? Только святой. Но святых ведь очень немного».

### **Адаптационный механизм и типы принимаемых решений**

В период происходящей экономической трансформации предприятия начинают осознавать обусловленность своего финансового состояния спросовыми ограничителями. Необходимость приспособления к ним приводит к реструктуризации производства, проведению активной инвестиционной политики, позволяющей расширить возможности адаптации и перейти к дальнейшему развитию фирмы.

Как известно, потенциальным инвесторам небезразличен путь, пройденный предприятием в переходный период, и его текущее финансово-экономическое состояние. Само понятие «адаптация» в ходе экономических преобразований претерпело несколько изменений. На стадии либерализации цен и приватизации адаптация носила стихийный характер, то есть выражалась в виде спонтанных реакций предприятий на слабо предсказуемые действия правительственных органов, определяющие условия «среды обитания» хозяйствующих субъектов. Такой вид адаптации мог привести только к потере ощущения перспективы, так как целевая установка на смену титула собственности и краткосрочную максимизацию прибыли на

фоне лавинообразно нарастающего спада оказывали дезориентирующий эффект. Если на этой стадии предприятия были сориентированы «вовне», то есть на ожидание новых правительственных актов, то на следующем этапе жесткой антиинфляционной политики — «вовнутрь», удерживая свой объем производства и продаж на приемлемом уровне, пытаюсь сохранить свои лучшие технологии и наиболее квалифицированное ядро трудового коллектива.

И первый, и второй тип адаптации являются двумя крайностями, так как они не в состоянии обеспечить адекватное новым устанавливающимся правилам игры поведение фирм. Более того, таксономия адаптации, которую можно встретить в отечественной литературе и публикуемых статьях, условна. Например, выделяют три типа стратегии адаптации: стратегию пассивного выживания, стратегию активного выживания и стратегию развития.

Первая характеризуется уменьшением затрат, снижением объема производства и его технологического уровня, сокращением занятости, опорой на госсубсидии; вторая — поиском новых рыночных ниш, обновлением продукции, активным маркетингом, отказом от неприбыльных производств, опорой на собственные средства и расширением работы с кредитом, поиском новых организационных структур; третья — ростом производства, активов фирмы на основе как повышения загрузки мощностей, так и увеличения вложений в основной капитал, репрофилированием деятельности, диверсификацией, обновлением структуры управления.

Такое подразделение полезно (мы тоже пользуемся некой классификацией и выделяем два типа) в методологическом плане и для проведения всестороннего анализа фирм, выделяя какие-то агрегированные направления поведения. Однако недостаток подобных классификаций в том, что теряется сущность самого понятия адаптации как приспособления, основанного на совокупности индивидуальных реакций на внешние факторы, индивидуальных параметров экономических агентов — генетических свойств, непрерывных изменений правил перехода фирм из одного состояния в другое и правил функционирования «популяции» фирм, таким образом, проявляющего недискретный характер.

Еще одно необходимое замечание. Бесспорно, адаптация — это процесс, который выражается в действиях фирмы как целого, как организации, как одного большого «экономического человека». Фирма представляет сложную структуру межгрупповых взаимодействий, обладающую своей особенной логикой. Это логика принятия коллективных решений, которые и представляют собой реакции на изменение внешних воздействующих на фирму факторов и отражают внутренние цели и групповые установки. Поэтому можно выделить четыре типа принимаемых решений: рутинные, селективные, адаптационные, инновационные — они будут определять качество приспособления (насколько реакции адекватны изменениям внешней среды и насколько они реализуют цели фирмы по развитию в этой среде и изменению вместе с ней). Рутинный тип решений базируется на проведении разработанных и установленных процедур и требует их соблюдения, практически не подвергая сомнению. Селективный — состоит в выборе решений

из имеющегося ограниченного числа альтернатив на основе анализа информации и планирования. Адаптационный тип принятия решений предполагает комплексный подход к выработке решения: формулировка целей и ограничений, критерии успеха, идентификация проблем, сбор всей информации, анализ альтернатив и рисков, создание групп разрешения проблем, выполнение действий и поиск улучшений. Инновационный тип включает многие стадии предыдущего метода принятия решений, а также стратегическое планирование, системное развитие и творческое управление, базирующееся на широком делегировании полномочий.

Понятно, что два последних стиля выработки решений образуют наиболее адекватный процесс приспособления. Они демонстрируют преобладание факторов, ведущих к изменениям, над факторами, препятствующими изменениям. Два первых стиля — наоборот.

К сожалению, механизмы принятия решений на многих российских фирмах проявляют элементы рутинного и селективного типа в большей степени, чем адаптационного, и практически не проявляют черты четвертого уровня действий.

### **Концепция научно-технического развития**

Материальное производство является одной из основных детерминант общественного прогресса. Благодаря развитию науки и промышленности человечество достигло значительных результатов во всех сферах общественной жизни. Не будет преувеличением сказать, что наука и технологии сегодня определяют характер и тенденции движения современной цивилизации, задают темп и направления ее развития.

Высокий темп изменений, особенно за последние 150 лет, привел к определенным нарушениям в процессе адаптации к ним. Человек не успевает отреагировать на изменения, инициируемые им самим. Такое положение вещей Тоффлер называет «шоком будущего». Этот эффект усиливается наличием кризисов: экологического, энергетического, демографического и др.

Необходимо отметить, что данные проблемы рождены развитием самой науки и технологий — техногенной цивилизацией, охватывают как страны информационной цивилизации (Япония, США), так и страны индустриальной эпохи (Россия, страны Восточной Европы) и могут быть элиминированы только с помощью достижений науки и технологий.

Тогда встает вопрос о структурной реорганизации науки и производства, адекватной поставленным целям и задачам, учитывающей социальный, демографический, экологический и др. факторы общественного развития.

Когда речь заходит о каких-либо структурных изменениях, необходимо анализировать процессы, происходящие в очень сложной вероятностной социально-экономической системе как процессы управления в самоорганизующихся системах.

Принимая во внимание вышеизложенное, можно предложить следующий вариант концепции (с особым выделением в ней научно-технического направления), определяющей цель программы развития, ее структуру, критерии успешного выполнения и т. д.

Цель программы: создать и реализовать комплекс мер, способствующих выходу экономики из кризисного состояния, обеспечивающих дальнейшее развитие и повышение экономической и управленческой эффективности.

В качестве основных критериев достижения целей принять изменение следующих индикаторов: производительности, реальной заработной платы, уровня занятости, фондоотдачи, наукоемкости производства, объема продаж, инвестиций в элементы инфраструктуры и др.

Программа должна включать мероприятия по четырем основным направлениям:

- научно-техническое;
- промышленность и инфраструктура;
- агропромышленный комплекс;
- социальная сфера.

При разработке указанных направлений должны доминировать следующие экономические аспекты:

1) сочетание двух подходов: маркетингового, целью которого является изучение рынка, и технологического, целью которого является выявление технологических возможностей предприятий области, их научно-технического потенциала, текущего выпуска, состояния основных фондов и адекватности имеющихся производственных мощностей запросам рынка, а также поиск путей их наращивания;

2) анализ сравнительных преимуществ для достижения конкурентоспособности;

3) информационное и экономико-статистическое обеспечение программы; применение экономических показателей для мониторинга постоянно изменяющейся ситуации, для обеспечения эффективного механизма обратной связи;

4) научное обеспечение программы, предусматривающее привлечение всех имеющихся научных кадров области — специалистов по экономике и управлению следует объединить в Брянский центр экономических исследований (см.: Стратегия и тактика реструктуризации // Российский бизнесмен. 1995. № 12);

5) исключение административно-командного подхода при разработке и тем более при реализации мероприятий программы в отношении ее участников;

6) приоритет интеллектуального направления рыночной реализации над сырьевым;

7) применение механизмов инвестирования и расширение участия банков, фондов рискованного капитала и других кредитно-финансовых институтов;

8) учет состояния налоговой сферы, рынка ценных бумаг, рынка труда и др.

### **Научно-техническое направление**

Основной проблемой научно-технического направления в условиях стагнирующей экономики является задача сделать науку ведущей в осуществлении вывода промышленности из кризиса и обеспечении устойчивого развития производства. Это возможно при проведении всеобъемлющей интеллектуализации производства и успешной коммерциализации научных достижений. Науку необходимо рассматривать как важное сравнительное преимущество, с помощью которого можно завоевать рынок и обеспечить долгосрочный экономический рост.

Для этого нужно оценить возможность технической реализации имеющихся научных разработок и идей в

области, их рыночный потенциал. Затем выявить перспективные научные направления и осуществить переориентацию деятельности научно-исследовательских организаций на эти направления. Здесь, разумеется, необходимо базироваться на предложениях и возможностях самих научных учреждений и научных школ.

Научно-техническое развитие региона является основой осуществления структурных изменений экономики области. Такие изменения невозможны без концентрации научно-промышленных сил в различных организационных формах (технопарки, демонстрационные зоны, ассоциации и др.) на ключевых направлениях:

- энерго- и ресурсосбережение;
- экология;
- новые материалы;
- высокие технологии;
- генетика и биотехнологии;
- качество продукции;
- образование и информатика;
- экономика и управление.

По вышеуказанным направлениям необходимо создать соответствующие программы. Следует отметить, что перечисленные направления обладают взаимосвязью, равнозначны и скорее всего будут задавать тон экономическому и научно-технологическому развитию в двадцать первом веке. Тематика по каждому из этих направлений может быть задана следующим кругом вопросов.

#### *Энерго- и ресурсосбережение:*

- совершенствование систем управления мощными энергетическими агрегатами;
- создание и переход на новые эффективные типы электропривода в промышленности.

#### *Генетика и биотехнологии:*

- создание новых сортов сельскохозяйственных культур для природных условий области;
- использование разработанных сортов.

Безусловно, здесь требуется расширение направлений, которое возможно совершить при участии специалистов в данной области.

#### *Качество продукции:*

- внедрение комплексной системы управления качеством на предприятиях;

- проведение сертификации систем качества на предприятиях и выпускаемой ими продукции;

- изучение и применение международных стандартов качества на предприятиях;

- изучение влияния качества изделий на их жизненный цикл и внедрение соответствующей методологии на предприятиях;

- повышение надежности технических систем на машиностроительных предприятиях.

#### *Образование и информатика:*

- организация системы обучения и повышения квалификации работников различных сфер промышленности, в том числе подготовка среднего и высшего управленческого персонала.

#### *Экономика и управление:*

- объединение специалистов по экономике и управлению в Брянский центр экономических исследований (например, в составе научно-аналитического центра правительства);

- введение системы экономической мотивации энерго- и ресурсосбережения в деятельности предприятий и организаций;

— решение вопроса налоговых льгот в отношении научных организаций при внедрении и реализации ими научных разработок;

— направление суммы штрафов, налагаемых за загрязнение окружающей среды, исключительно на экологические мероприятия, ориентированные против такого загрязнения;

— необходимость отрегулировать систему управления организациями в структуре областной администрации на основе кибернетических принципов функционирования сложных систем, с целью придания мобильности и адаптивности структурам управления для разработки программы развития и ее реализации;

Весь комплекс иных экономических проблем должен рассматриваться и решаться в рамках разрабатываемой программы на основе экономического анализа и эконометрических методов расчета по известным и предлагаемым моделям.

Концепция научно-технического развития, как и разрабатываемая в соответствии с ней детальная программа — это коллективный труд, результат всестороннего обсуждения и согласования. Только в этом случае возможна успешная ее реализация. Поэтому рассмотренные здесь направления научно-технического развития следует воспринимать как одни из возможных, которые в случае их практического воплощения смогут оказать основополагающее воздействие на оживление промышленности.

#### **Предложения к разработке программы «Пути стабилизации экономики региона» (1996 г.)**

При разработке окончательного варианта программы экономического развития экономики региона предлагается реализовать следующие взаимосвязанные положения, обратив внимание на структурное построение программы, организационное обеспечение и взаимосвязь отдельных подпрограмм в рамках общей программы:

— цели программы (природные условия, приоритеты, стратегия, структура, классификация, количественные и качественные показатели, финансовое положение);

— системная реализация программы и ее разработка (анализ взаимодействия мероприятий по различным блокам программы и по времени осуществ-

ления, научное обоснование каждого положения и прогноз результатов его реализации, обеспечение поэтапности действий);

— решение организационно-методических вопросов разработки программы (подбор специалистов, создание исследовательских групп по различным направлениям программы и обеспечение управления ими в интересах комплексного подхода и конструктивной работы при планировании мероприятий).

Программа должна отражать следующее.

1. Параметры кризисного положения в регионе (читай — стране) и оценку доли влияния на них общегосударственной политики и действий органов местной власти, а также возможности принятия решений администрациями по изменению этих параметров. Данные показатели формируются на основе статистических оценок по различным направлениям экономической политики, проводимой в регионах и на федеральном уровне. При этом необходимо понимать, что существует набор внешних факторов, которые не поддаются изменению и без учета которых как системы ограничений нельзя представить решение проблем экономической политики, диагностику развития структурного кризиса и качественный информационно-статистический анализ развития ситуации в регионе (стране).

2. Исходя из п. 1 и с учетом платежного кризиса — необходим контроль за денежными потоками в платежно-расчетных операциях местных бюджетов.

3. Исходя из п. 1—2 необходимо обоснование селективного стимулирования выделенных отраслевых (продуктовых) направлений развития, которые должны выделяться из всестороннего анализа имеющихся перспектив, резервов, ресурсов и т. д.

4. Идентификацию всех остальных мероприятий на предмет соответствия продуктовым направлениям и значимости их для достижения поставленных целей и подчинение этим целям (налоги, денежно-кредитная политика, льготы, бюджетное финансирование, стимулирующая направленность инвестиций и др.). Концентрация всех усилий по данным направлениям должна предполагать получение мультиплицирующего эффекта по группе отраслей.

5. Организационное обеспечение программы.

Предполагалось создание исследовательской группы — центра, обеспечивающего научную проработку программы, ее проектирование и аналитическое сопровождение реализации.

**Олег СУХАРЕВ,**  
доктор экономических наук,  
профессор,  
ИЭ РАН